



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 3, 2013 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 3-2013 (37)
август 2013 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 несет рекламодатель.

Адрес редакции:

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

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

Подписано в печать 29.07.2013
Формат 60×84 1/8. Печ. л. 25

Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №

Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»

на оборудовании Konica Minolta
ООО «Ваш полиграфический партнер»,
ул. Ильменский проезд, д. 1, корп. 6

Тел.: +7 (495) 926-6396, www.bukivedi.com, info@bukivedi.com

Цена договорная

© Вестник Академии, 2013

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель

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

Заместители председателя Совета

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

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

Члены Совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Королёва С. И.	Негосударственное образовательное учреждение по многоступенчатой подготовке и переподготовке кадров: «Пришел поваром – уйдешь доктором наук!»	5
-----------------------	---	---

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Киреева Е. В.	Финансовый механизм государственно-частного партнерства: теория и практика	9
Шафиев Р. М., Иванов О. С., Кожуханцева Т. Л.	Налоги во внешнеэкономической деятельности в России	14
Налбатов И. И.	Комплекс форм маркетингового обеспечения промышленных предприятий....	20
Сатаев А. М.	Производственный план в бизнес-планировании коммерческих и торговых организаций	25
Филипчук О. А.	SWOT-анализ доходов федерального бюджета Российской Федерации	32
Карпунин В. И., Новашина Т. С., Сироткин А. С.	Формирование финансовых механизмов развития водной отрасли России на основе резервной залоговой системы	37
Ермоловская О. Ю., Евстропов Н. А.	Динамика российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе различных секторов предпринимательской деятельности.....	43
Яиков А. В.	Основные проблемы развития туристского кластера Северо-Кавказского федерального округа	47
Зенина Л. В.	Анализ экономических выгод от использования франшизы	51
Юссуф А. А.	Оценка инвестиционной привлекательности российских регионов в условиях инновационной экономики	60
Быков В. И., Старостин И. Е.	Квазиградиентные модели нелинейной экономической динамики	65
Каминский А. В.	Перспективы использования газомоторного топлива в России	70
Blazhina M. G.	Advertisement in E-Commerce.....	75

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Рагулина Ю. В., Федосова Р. Н.	Особенности соотношения государственного, негосударственного и частного секторов в рамках корпоративной социальной ответственности	78
Болдырева Г. Е.	Анализ эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала	84
Данькова Е. В., Осипенко Н. И.	Востребованность кадрового потенциала: вопросы методологии	91

Фалько С. Г., Ларионов Г. В.	Контроллинг системы управления персоналом	97
Фролов К. Г.	Повышение конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг.....	102
Панина О. В., Голобородова О. В., Климкин Ю. Н.	Государственное управление политикой энергосбережения в России: проблемы и перспективы	106
Суркина Ф. Ж., Тимофеева Е. А., Кагарманова О. Ф., Дахкильгов И. Б.	Теоретические аспекты борьбы с коррупцией	112
Анпилов А. И., Фролов К. Г.	Пути экономического и организационного совершенствования развития малого предпринимательства	117
Малых В. В., Кисула В. В.	Некоторые аспекты организации управления качеством образовательных продуктов и услуг.....	122
Ларионова И. Г.	Квазиинтеграция в полиграфическом бизнесе: реалии и перспективы.....	127
Кочетов С. В.	Финансовая разведка России в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма	131
Журавлева И. А.	Инструменты совершенствования механизма открытости деятельности органов исполнительной власти	136
Чаккиев Г. Г., Кривцова М. К.	Модернизация и экономический рост как основные ориентиры корпоративного управления	142
Шогин В. В.	Модель поведения Российской Федерации на основе критериев жизнеспособности	148
Домников Е. А., Тамразян Д. А., Ядоян В. О.	Зарубежный опыт оценки эффективности и результативности деятельности органов государственной власти зарубежных стран.....	151
Лопастейская В. Д.	Контроллинг как форма обратной связи в контуре управления предприятием....	157
Нусинов В. М.	К вопросу диверсификации в современных корпоративных структурах.....	161
Бессонов В. Е., Бойко М. В.	Обеспечение условий развития частно-государственного предпринимательства на рынке найма и аренды жилья в Москве	166
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО		
Гоголев А. М.	Государственное администрирование в области налогов и сборов: административно-правовой аспект	170
Будаев А. М.	Современное правотворчество на местном уровне: тенденции и перспективы.....	175
Лебедев Н. А., Попов А. С.	Пространственный фактор местного самоуправления: законодательные основы	186
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ВОПРОСЫ		
Юдина А. А.	Малое предпринимательство в России: гендерные особенности (по материалам исследований отечественных социологов и психологов)	191
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ		196
Условия публикации и правила оформления статей		200



Проблемы образования

УДК 371,378

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

Негосударственное образовательное учреждение по многоступенчатой подготовке и переподготовке кадров: «Пришел поваром – уйдешь доктором наук!»

Аннотация

Цель работы. Одной из важнейших проблем дальнейшего инновационного и инвестиционного развития торговли и услуг является проблема обеспеченности высококвалифицированными кадрами. В статье дан анализ проблем образования в части многоступенчатой подготовки и переподготовки кадров, заинтересованности работодателей в квалифицированных специалистах. Определены направления повышения качества образования.

Материалы и методы. Анализ состояния профессионального образования кадров, практики совершенствования образовательного процесса, организации системы повышения квалификации специалистов, возможностей для переобучения и получения другой специальности, текущих потребности предприятий в ряде специальностей.

Результат. Ученым советом Академии утверждено 137 новых методических указаний, учебных планов, учебной литературы, позволяющих системно получать знания в области торговли и сферы услуг. Внедрены самые современные образовательные технологии с учетом потребностей в квалификации и специалистов.

Заключение. Опыт Московской академии предпринимательства при Правительстве г. Москвы по подготовке квалифицированных кадров для потребительского рынка успешно используется в филиалах Академии и других вузах страны.

Ключевые слова: образование, кадры, рынок труда, торговля, услуги, переподготовка кадров.

E

ducation problems

S. I. Koroleva,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Rector of the Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: koroleva@mosap.ru

Non-governmental Educational Institution on Multilevel Training and Retraining: “Come as a cook – leave as a PhD!”

Abstract

Purpose of work. *One of the most important issues for further innovation and investment development of trade and services is the problem of the availability of highly qualified personnel. The article analyzes the problems of education in the part of the multi-stage training and retraining of the staff, employers' interest in the qualified specialists. The ways of improvement in the quality of education are determined.*

Materials and methods. *The analysis of the state of professional staff education, practice of the educational process improvement, organization of the training system, opportunities for retraining and getting another specialty, the current needs of companies in a number of specialties.*

Results. *The Scientific Council of the Academy approved 137 new procedural guidelines, curricula, textbooks, allowing to systematically gain knowledge in the field of trade and sphere of services. The most modern educational technologies, taking into account their qualifications and specialists are already implemented.*

Conclusion. *The experience of the Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow on the preparation of qualified personnel for the consumer market is successfully used in the branches of the Academy and other universities.*

Keywords: *education, personnel, labor market, trade, services, personnel retraining.*

Среди множества учебных заведений по подготовке кадров, видимо, не очень много найдется таких, которые дают начальное специальное, среднее специальное, высшее и послевузовское образование.

Такое разнообразие образовательного процесса создано в Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. Это действительно многоступенчатая система непрерывного профессионального образования.

При встрече с абитуриентами мы говорим: «Придешь поваром – уйдешь доктором наук!».

Действительно, мы стали свидетелями приватизации, возникновения частной собственности, банкротства, дефолтов, инфляции, экономических кризисов, банковского, промышленного и торгового капиталов, которых не было в советский период и этого не было в наших учебниках.

Россия совершила бросок из плановой в рыночную свободную экономику в 1990-е гг. XX в. Все это и потребовало серьезной перестройки всего народного хозяйства, его отраслей, включая сферу образования. Не все заслуживает отрицательной оценки в бывшей плановой экономике. В частности, система образования строилась исходя из заказов работодателей на подготовку специалистов, обучение велось на начальном, средне-специальном и высшем уровнях образования.

Переподготовка и повышение квалификации контролировались кадровыми службами предприятий. Каждые три года необходимо было пройти повышение квалификации в любом профильном вузе страны.

В настоящее время в Москве сосредоточено более половины (174) всех негосударственных вузов Российской Федерации.

Действует 119 государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования. Однако все учебные заведения разрознены и не связаны общими задачами и целями, целевой подготовкой кадров. Большинство учебных заведений готовят специалистов без учета потребностей организаций и предприятий.

Ограниченно используется потенциал учреждений высшего и среднего специального образования для решения задач кадрового обеспечения отраслей городского хозяйства. На первый взгляд объем выпуска специалистов образовательных учреждений высшего профессионального образования превышает потребности рынка труда. В то же время все отрасли нуждаются в квалифицированных юристах, экономистах, менеджерах, других специалистах среднего звена и квалифицированных рабочих.

Более половины организаций и предприятий города заявляют о дефиците квалифицированных специалистов разного уровня подготовки.

Нами было проведено научное исследование «О состоянии кадрового состава предприятий торговли и услуг в Москве».

Работа в рыночных условиях и современный рынок труда сформировали спрос на работника инновационного типа. Для менее квалифицированного персонала рынок труда также предъявляет иные требования. Здесь нужен дисциплинированный и ответственный исполнитель с необходимым уровнем профессиональных знаний и опытом работы.

Все это понятно было и вчера. Но федеральных и региональных документов на этот счет нет. Поэтому работодатель принимает любого понравившегося ему человека на работу, который затем будет учиться «на марше».

Опасность здесь есть для всех отраслей городского хозяйства, включая торговлю и услуги. Специалист должен иметь знания о товарах, их качестве, производителе, полезности и др., поскольку услуги оказываются разным людям по возрасту, настроению, финансовому обеспечению и т.д.

В настоящее время учебные заведения ориентированы на подготовку кадров вообще – бакалавр по направлению. Недостаточно времени предусмотрено в программах и стандартах обучения на практику.

При этом торговля и услуги – это прежде всего здоровье людей: что мы носим, едим, как и какого

качества услуги получаем в общественном питании, бытовом обслуживании, парикмахерских – должны быть под грамотным контролем.

В этой связи Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы сориентирована на подготовку кадров преимущественно для торговли и услуг.

Поэтому в 2009 г. Ученым советом Академии было утверждено 137 новых методических указаний, учебных планов, учебной литературы, позволяющих системно получать знания в области торговли и сферы услуг.

По этим Программам работают все филиалы Академии.

Мы убеждены, что экономисты, менеджеры, маркетологи также должны обладать полным объемом специальных знаний в отраслях, где им предстоит работать, как, например, медицинские работники.

Основной целью нашего исследования было проведение оценки профессиональной подготовки кадрового состава на предприятиях потребительского рынка и услуг, их готовность к улучшению культуры обслуживания.

Были поставлены конкретные задачи исследования: состояние профессионального образования кадров, организация системы повышения квалификации кадров, определение возможностей для переобучения и получения другой специальности, текущие потребности предприятий в ряде специальностей.

По результатам анкетирования руководителей предприятий было выявлено, что требуются специалисты по финансово-экономической деятельности, по управлению персоналом, маркетингу и рекламе, менеджеры по продажам, по закупкам, о потребностях в юристах сообщили 5–12% опрошенных, персонал со средним специальным образованием нужен на каждом третьем предприятии торговли и услуг, неквалифицированные рабочие необходимы на 15% предприятий.

45% респондентов ответили, что их работники имеют профессиональное образование, 11% не имеют и 43% имеют частично.

Уточняли состояние системы повышения квалификации. В 19% предприятий она действует на постоянной основе, в 34% – по мере необходимости, в 47% – такой системы не существует.

Повышение квалификации сотрудников проводится в основном по инициативе руководителя или самого работника с периодичностью от 2 до 7 лет.

Работодатели 58% предприятий не предоставляют возможность работникам пройти переобучение или получить другую специальность.

В Академии есть примеры, когда работодатели после повышения квалификации сотрудников

по 72-часовой программе просили не выдавать им сертификаты, так как после их получения они увольняются по собственному желанию.

Как показал опрос, большинство сотрудников предприятий торговли, питания и бытового обслуживания имеют среднее специальное образование (43%), без образования работает каждый пятый.

Мы спросили респондентов предприятий, заинтересованы ли они в получении профессионального образования сотрудниками? 60% ответили – да, 40% – нет.

В то же время, по их мнению, 73% работы на предприятиях торговли и услуг должны выполнять профессионалы и только 27% работы могут выполнять неквалифицированные рабочие.

В торговле, общественном питании Москвы работает более 1,5 млн человек, преимущественно в возрасте от 30 до 45 лет (78%), со стажем работы от 3 до 15 лет (83%).

По истечении ряда лет руководители торговых предприятий стали понимать, что продавцы, контролеры, кассиры, повара, официанты должны иметь профессиональное образование. В начале 1990-х гг. в сферу услуг хлынул поток работников, не имеющих даже начальных навыков в торговле и сфере услуг.

В настоящее время предприятия торговли, общественного питания, бытовых услуг – это высокотехнологичные предприятия, оснащенные сложным оборудованием и компьютерными технологиями.

Как видно из приведенных данных, одной из важнейших проблем дальнейшего инновационного и инвестиционного развития торговли и услуг является проблема обеспеченности высококвалифицированными кадрами.

Мы считаем, что ее решение видится в двух направлениях: это заинтересованность работодателей и повышение качества образования.

Необходим законодательный документ, обязывающий специалистов, связанных с обслуживанием людей, продажей продовольственных, непродовольственных товаров, оказанием услуг общественного питания, иметь соответствующее образование.

Со стороны учебного заведения ведется работа по обеспечению требований государственных стандартов образования.

Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы имеет 16-летний опыт профессиональной подготовки и переподготовки работников для потребительского рынка и услуг города Москвы и России.

Современные экономические подходы ставят перед вузами новые задачи. Их решение позволяет обеспечить конкурентоспособность и востребованность выпускников на рынке труда, внедре-

ние в процесс обучения новых инновационных технологий.

Материально-техническая база Академии соответствует требованиям высшей школы.

Компьютерные классы Академии оснащены интерактивными досками, компьютерами нового поколения с лицензированными программами, сформированы учебные кабинеты на всех факультетах по дисциплинам в соответствии с новыми стандартами Болонского соглашения.

Академия является ведущим учебным заведением в Москве и регионах, осуществляющим подготовку квалифицированных кадров для потребительского рынка. Следует отметить, что почти 100% выпускников очной формы обучения трудоустраиваются по приобретенным специальностям.

Важным в работе Академии является создание факультета повышения квалификации и профессиональной переподготовки, факультета начального и среднего профессионального образования, где проходит обучение по 20 рабочим специальностям: парикмахер, косметолог, мастер маникюра, повар, официант, бармен и др.

Литература

1. ВУЗ нового поколения // *Моя Москва*. 2012. № 1–2.
2. Два вступления России в капитализм. Очерки о торговле / под общ. ред. д.э.н., проф., В.И. Малышкова. М., 2012.
3. Управление ассортиментной политикой предприятия // *Вестник Академии*. 2012. № 4.
4. Хочешь стать успешным предпринимателем – приходи к нам // *Российская торговля*. 2011. № 6.

References

1. Higher school of the new generation (2012). *My Moscow*, no 1–2.
2. Two of Russia's entry into capitalism. Essays on trade (2012). Under the general ed. doctor of economics, professor V. I. Malyshev.
3. Management of the assortment policy of the enterprise (2012). *Bulletin of the Academy*, no 4.
4. Want to become a successful entrepreneur – come with us (2011). *Russian trade*, no 6.

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 334.02

Е. В. Киреева,
доцент кафедры «Финансы и
кредит», Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы,
г. Москва, Россия;
e-mail: kevmosc@mail.ru

Финансовый механизм государственно-частного партнерства: теория и практика

Аннотация

Цель работы. Исследование проблем финансового механизма государственно-частного партнерства в теории и на практике. В стране большая потребность в развитии инноваций, преодолении технологического отставания для выхода на новый уровень инфраструктурного развития, в реализации крупных капиталоемких проектов с применением механизма государственно-частного партнерства.

Материалы и методы. Рассмотрена структура капитала при использовании механизма государственно-частного партнерства, как сочетание долговых и долевого инструментов. Определена привлекательность квазиинструментов как альтернативы традиционному долевого и долговому финансированию. Раскрыты особенности и проблемы применения финансового механизма государственно-частного партнерства в России. Указаны правовые и финансовые препятствия его развития. Отсутствие определения государственно-частного партнерства в нормативно-правовых актах, доверия между бизнесом и властью, эффективных моделей мониторинга и координации действий участников проектов, некомпетентность организаторов.

Результат. Представлена оценка финансовых моделей реализации проектов государственно-частного партнерства в развитых странах в сравнении с Россией. Определены возможные пути развития финансового механизма государственно-частного партнерства в России.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы при разработке нормативно-правовой базы, финансовых механизмов партнерства, а также при реализации крупных проектов в регионах.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; финансовый механизм; инновационное развитие; финансирование проектов; финансовые риски; долговой капитал; долгосрочный капитал.

Questions of business and economics

E. V. Kireeva,
Reader in "Finances and Credit",
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow City, Russia;
email: kevmosc@mail.ru

Financial mechanism of public-private partnerships: theory and practice

Abstract

Purpose of work. The study of problems of the financial mechanism of public-private partnership in theory and in practice, since there is a great need for innovation development, overcoming the technological gap for reaching a new level of infrastructure development, in the implementation of large capital-intensive projects with public-private partnership.

Materials and methods. *The structure of capital by using the mechanism of public-private partnership, representing a combination of debt and equity instruments was examined. Attractiveness of quasi tools as an alternative to traditional equity and debt funding was defined. Peculiarities and problems of the financial mechanism of public-private partnership application in Russia were revealed. The legal and financial obstacles to its development were pointed out as well as the absence of the definition for public-private partnership in regulatory legal acts, the lack of trust between business and the authorities, effective monitoring models and coordination of actions of project participants, the incompetence of the organizers.*

Results. *An assessment of the financial models of public private partnership project realization in developed countries in comparison with Russia is represented. Possible ways of the financial mechanism of public-private partnership development in Russia were identified.*

Conclusion. *The results of the study can be used when developing regulatory frameworks, financial partnership mechanisms as well as when implementating major projects in the regions.*

Keywords: *public-private partnerships, financial mechanism, innovative development, project finance, financial risks, debt capital, long-term capital.*

В России в настоящее время существует большая потребность в развитии инноваций, преодолении технологического отставания с целью выхода на принципиально новый уровень решения вопросов инфраструктурного развития. Наша страна следует путем развитых государств мировой экономики, которые в условиях восстановления после глобального экономического кризиса и необходимости в крупных капиталоемких проектах объединяют усилия государственных органов власти и частного бизнеса, т.е. широко применяют механизм государственно-частного партнерства (ГЧП).

Представляется актуальным рассмотрение сущности финансового механизма ГЧП. Как известно, под финансовым механизмом понимают совокупность способов управления финансовыми отношениями. Он включает: формы финансовых отношений; порядок формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств; формы управления финансами; финансовое законодательство.

Финансовый механизм ГЧП основан на следующих принципах:

- привлечение в экономику дополнительных финансовых, экономических, интеллектуальных, человеческих ресурсов;
- перераспределение финансовых рисков между государством и бизнесом;
- использование финансовых ресурсов частных компаний для решения значимых для общества социальных и экономических задач при сохранении за государством его функций.

Россия сейчас нуждается в новых подходах в государственной финансовой, инвестиционной политике, способной удовлетворить потребности в инвестициях и значительно увеличить объемы финансирования инфраструктурных, инновационных и других проектов, повысить эффективность управления финансами.

Следует подчеркнуть, что Россия еще только стоит у истоков поиска эффективных форм реализации финансового механизма ГЧП. Поэтому важно понимание, как и за счет чего осуществля-

ется финансирование проектов, какие финансовые риски несут на себе участники и как можно их нивелировать.

Преимущество ГЧП, целесообразность расширения такого рода партнерства не вызывает сомнений ни у представительных и исполнительных органов власти государства, ни у бизнеса. Однако остаются нерешенными вопросы, связанные с построением такого механизма финансирования, который сможет максимально равномерно распределить риски между партнерами, а также не решены вопросы, связанные с реализацией ГЧП и методами управления такими проектами.

В практике развитых стран форма взаимодействия государства и частного предпринимательства – ГЧП появилась в конце 1980-х гг.

Достаточно высокая социально-экономическая и бюджетная эффективность ГЧП в этих странах обусловила его быстрое распространение в мировой экономике. Различные варианты ГЧП нашли достаточно широкое применение в странах с трансформирующейся экономикой (страны Центральной и Восточной Европы, страны СНГ), а также в развивающихся странах (Индия, страны Латинской Америки).

Так, в Великобритании используется форма партнерства государства и бизнеса под названием Private Financial Initiative (PFI), что буквально в переводе на русский язык означает «частная финансовая инициатива». В большинстве других стран формы сотрудничества государства и бизнеса чаще всего обозначаются термином Public Private Partnerships (PPP), что переводится как «государственно-частное партнерство».

Хотя некоторые из российских исследователей утверждают, что подобное различие в терминологии не имеет значения, сторонники существенного воздействия государства на экономические процессы в основном употребляют термин «государственно-частное партнерство» (именно этот термин встречается во всех федеральных и региональных нормативно-правовых актах по государственно-частному партнерству), а представители бизнеса, как правило, используют термин «частно-государственное партнерство» [7].

Если рассмотреть все определения зарубежных исследователей государственно-частного партнерства, можно констатировать, что они очень конкретны и узки. В целом специфика трактовки ГЧП за рубежом заключается в том, что оно:

- осуществляется в сфере ответственности государства;
- направлено на развитие инфраструктуры, в том числе социальной;
- закреплено юридически;
- обеспечивает частной компании более широкие возможности для участия в управлении проектами, чем при выполнении государственного заказа;
- носит долгосрочный характер;
- обеспечивает разделение рисков проекта между партнерами [6].

Российские ученые, в том числе В. Г. Варнавский, определяют государственно-частное партнерство как «юридически закреплённую на определенный срок, предполагающую софинансирование и разделение рисков форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями» [1].

Подобная трактовка нашла отражение и в проекте Федерального закона «О государственно-частном партнерстве», опубликованном 25 июня 2012 г., где под государственно-частным партнерством понимается «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов» [4].

Предметом ГЧП является государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государственными и муниципальными органами власти и казенными, бюджетными организациями.

Государственно-частное партнерство оформляется специальным договором (соглашением, контрактом) между государством и участниками со стороны частного сектора.

Обязательным условием ГЧП является софинансирование государством и частными компаниями и разделение рисков между всеми участниками проекта. Иногда проект может финансироваться полностью частным сектором.

Если рассмотреть применение финансового механизма ГЧП на практике, следует отметить следующее. С ростом спроса на инфраструктуру

правительства разных стран, в том числе России, все чаще прибегают к государственно-частному партнерству как инновационному способу финансирования инфраструктурных проектов. Однако независимо от того, кто предоставляет финансирование, проекты финансируются с помощью сочетания долговых и долевого инструментов.

Рассмотрим структуру капитала при функционировании ГЧП. Она представляет собой сочетание долговых и долевого инструментов, которые используются для финансирования проекта. Структура капитала может иметь три компонента: долевого, долгового, квази долевого/долгового компонента.

В теории оптимальное соотношение всех компонентов достигается, когда «структура капитала обеспечивает баланс между риском банкротства и налоговой экономией, связанной с долговым компонентом» [5]. Тем не менее оптимальная структура финансирования проекта, а также источники финансирования зависят от ряда факторов, включая характер проекта, стадию его развития, доступ к финансовым рынкам и собственную финансовую стратегию спонсоров проекта.

Структура капитала проекта не является статичной, и в разное время в течение проектного цикла могут быть использованы различные источники.

Кроме того, различные источники капитала имеют различные характеристики и различное соотношение риск/доходность в зависимости от характера требования к активам.

Долговой капитал «дешевле» акционерного капитала, поскольку он менее рискован. Долговое финансирование представляет собой средства, взятые займы для финансирования проекта, при этом инвестиционный доход держателей долга ограничивается процентами, начисленными на основную сумму долга. Долговой капитал может поступать из многих источников и иметь разную структуру.

Финансирование с помощью простых акций представляет собой долгосрочный капитал, который предоставляется инвесторами в обмен на акции, удостоверяющие долю собственности в компании или проекте. Держатели акций получают дивиденды и доход от прироста стоимости только после выплат всем держателям долговых обязательств. В случае дефолта акционеры имеют право требования на доходы и активы, которое является вторичным по отношению к правам держателей долговых обязательств. В то же время держатели капитала имеют неограниченную потенциальную доходность по сравнению с держателями долговых обязательств, чьи доходы от инвестиций ограничены процентами, которые начисляются на долговые обязательства. Долевого капитал может предоставляться спонсорами проекта, правительством,

частными инвесторами, являющимися третьими сторонами, или формироваться из внутренних источников денежных средств.

Внутренние источники денежных средств, которые также называются нераспределенной прибылью, являются источниками средств, которые поступают от операционной деятельности и предназначены для реинвестирования в проект, а не для выплаты дивидендов держателям акций.

Некоторые финансовые инструменты часто называются квази долговыми или долевыми инструментами, поскольку они обладают чертами как долговых, так и долевого инструментов. Квазиинструменты могут включать в себя субординированный конвертируемый долг и привилегированные акции. В их структуру часто включаются варранты или опционы, и они предусматривают требование на активы, которое имеет очередность между традиционными долговыми инструментами и долевыми инструментами.

Квазиинструменты являются привлекательной альтернативой традиционному долевого и долговому финансированию по ряду причин.

Во-первых, с точки зрения спонсора, квазиинструменты не требуют отдавать контроль или голосующие права, как происходит в случае выпуска простых акций. Во-вторых, поскольку права требования на активы, которые предоставляются квазиинструментами, имеют более высокую очередность, чем акционерный капитал, то квазикапитал имеет меньшую стоимость. В-третьих, этот вид финансирования обеспечивает большую гибкость.

Таким образом, в общем случае механизм финансирования проектов ГЧП может быть представлен как комбинация долгового и долевого финансирования, однако доли каждого из этих компонентов не могут быть определены заранее, это зависит от ряда факторов, которые могут включать инвестиционную привлекательность проекта, гарантийные обязательства государства, необходимый объем финансирования и т.д.

Раскроем особенности и проблемы применения финансового механизма ГЧП в России. Можно выделить следующие препятствия для развития финансового механизма государственно-частного партнерства в России.

I. Правовые ограничения развития ГЧП.

Российское законодательство в этой сфере еще очень далеко до совершенства. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» не в полной мере защищает интересы кредиторов и частных инвесторов. Например, отсутствует доступ к международному коммерческому арбитражу, а возможность независимого арбитражного разбирательства является важным требованием банков, финансирующих проекты ГЧП, как за рубежом, так и в России [3].

Существует несогласованность между региональным и федеральным законодательствами, регулирующими отдельные стороны ГЧП. К примеру, существует риск переквалификации любых региональных соглашений о ГЧП в концессионные соглашения и обязательное их подчинение федеральному закону, так как понятие «ГЧП» не закреплено в законодательстве.

Правовая среда для проектов ГЧП находится в отрыве от реальной практики государственно-го и муниципального управления, особенностей бюджетного финансирования.

Государство по сравнению с частным партнером обладает значительными привилегиями, например, в части относительно простой схемы выхода государства из партнерства и недостаточно проработанного механизма компенсации затрат частного инвестора в этом случае.

Нет единой методологии расчета потребности в финансировании проекта ГЧП.

Одной из основных причин сложности внедрения в российскую практику механизмов ГЧП является фактически отсутствие инструментария его применения. При запуске конкретного проекта ГЧП возникает большое количество неурегулированных вопросов. Риски в такой ситуации возрастают как для государственного, так и для частного сектора.

II. Финансовые ограничения ГЧП.

Нет единого центра по принятию решений по ГЧП. Отсутствует или недостаточна работа по взаимодействию с инвесторами.

Проекты ГЧП в России создаются в основном для того, чтобы получить средства из федерального Инвестиционного фонда. Тем не менее во многом они не соответствуют международным требованиям для привлечения частных инвестиций в современных рыночных условиях.

Также существуют проблемы, связанные с различными финансовыми рисками, недостатком доверия вследствие отсутствия современных традиций партнерства между государством и частным сектором. Здесь стоит указать на первые крупные проекты в Санкт-Петербурге, например «Западный скоростной диаметр», из которых инвесторы вышли вскоре после заключения соглашения.

Для любого проекта ГЧП, прежде всего, важен баланс интересов между его участниками, т.е. должны быть учтены как желания государства, так и частных компаний. Ущемление интересов хотя бы одного участника в этом процессе, скорее всего, приведет к провалу проекта.

Одним из ключевых препятствий для развития рынка ГЧП в России становится отсутствие эффективного финансового механизма. Можно отметить, что управленческие и координационные, коммуникационные механизмы еще нахо-

дятся в стадии своего формирования и апробации на практике.

В регионах наблюдается нехватка компетентных кадров и в большинстве случаев непонимание и соответственно внутреннее отторжение механизмов ГЧП в среде чиновников, а также пробелы в нормативном регулировании вопроса, отсутствие четких государственных гарантий облигаций и кредитов [5].

Подводя итог, следует сказать, что основными проблемами реализации механизма ГЧП в России являются: во-первых, правовой пробел, т.е. отсутствие четкого определения ГЧП в нормативно-правовых актах Российской Федерации; во-вторых, организационно-экономический пробел: проблема отсутствия специальной кадровой подготовки и некомпетентности большинства потенциальных организаторов проектов ГЧП; в-третьих, отсутствие как доверия между бизнесом и властью, так и эффективных моделей мониторинга и координации действий участников проектов.

Литература

1. Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство. URL: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
2. Виллисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2011. № 7. С. 58.
3. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 25.04.2012) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2013).
4. Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» URL: http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_250612_partnerstvo.rtf.
5. Симерли Р., Ли М. Экологическая динамика, структура капитала и эффективность: теоретическая интеграция и эмпирический тест // *Стратегический менеджмент*. Т. 21. 2010. С. 31–49.
6. Студеникин Н. Диалог затягивается. URL: <http://www.rg.ru/2010/10/05/partnery.html>.
7. Управление процессом становления и функционирования государственно-частного партнерства в условиях смешанной экономики // *Материалы научно-практической конференции*. М.: ИЭ РАН, 2010. С. 64.

References

1. Varnavskiy V. G. Private-state partnership. URL: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
2. Villisov M. V. (2011) Private partnerships: legal-political aspect. *Vlast*, no 7. P. 58.
3. On concession agreements: the Federal law of 21.07.2005 N 115-FZ (as amended on 25.04.2012) (as amended. additional operative from 01.01.2013).
4. The draft Federal law «On public-private partnership» URL: http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_250612_partnerstvo.rtf.
5. Simerli R., Li M. (2010) Environmental dynamics, capital structure and effectiveness: a theoretical integration and empirical test // *Strategic management*. Vol. 21. pp. 31–49.
6. Studenikin N. Dialogue is delayed. URL: <http://www.rg.ru/2010/10/05/partnery.html>.
7. Management of the process of formation and functioning of public-private partnership in the conditions of mixed economy // *Materials of the scientific practical conference*. M.: Ie RAN, 2010. P. 64.

УДК 336.2

Р. М. Шафиев,

доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН, советник государственной
гражданской службы Российской
Федерации 1-го класса.
г. Москва, Россия;
e-mail: roushafiev@gmail.com

О. С. Иванов,

аспирант, Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова.
г. Москва, Россия;
e-mail: ivanov.oleg.s@yandex.ru

Т. Л. Кожуханцева,

магистр, Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова.
г. Москва, Россия;
e-mail: tatyana_kojuhan@mail.ru

Налоги во внешнеэкономической деятельности в России

Аннотация

Цель работы. Изучение проблем применения налогов во внешнеэкономической деятельности. По мере интеграции России в мировое хозяйство все более важным фактором экономической жизни становятся налоги. Поэтому дальнейшее совершенствование системы налогового регулирования внешнеторговых операций – обязательное условие эффективного государственного регулирования внешней торговли.

Материалы и методы. В статье определены ключевые бюджетообразующие налоги Российской Федерации, выявлена их роль во внешнеторговых операциях. Подробно рассмотрен налог на добавленную стоимость в контексте применения к нему нулевой процентной ставки при экспорте товаров и особенности оформления налоговых документов при перевозке грузов различным транспортом.

Результат. В исследовании выявлены проблемы, с которыми могут возникнуть у экспортеров при возмещении НДС, указаны различные способы их решения.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы при совершенствовании российского налогового законодательства в отношении НДС, а также налоговыми и таможенными органами при решении ряда технических вопросов.

Ключевые слова: налог, налог на добавленную стоимость, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, консолидированный бюджет.

R. M. Shafiev,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Academician of the Russian Academy of
Natural Sciences, Adviser of the State Civil
Service of the Russian Federation
of the 1-st class, Moscow City, Russia;
email: roushafiev@gmail.com

O. S. Ivanov,

Graduate student, Russian Economic
University. G. V. Plekhanova,
Moscow City, Russia;
email: ivanov.oleg.s@yandex.ru

T. L. Kozhukhantseva,

Master, Russian Economic University.
G. V. Plekhanova, Moscow City, Russia;
email: tatyana_kojuhan@mail.ru

Taxes in Russian Foreign Trade Activity

Abstract

Purpose of work. Studying the problems of taxation in foreign economic activity. As the integration of Russia into the world economy, taxes become an increasingly important factor in the economic life. Therefore, further improvement of the system of tax regulation of the foreign trade operations is a compulsory condition for effective state regulation of foreign trade.

Materials and methods. The key budget forming taxes of the Russian Federation are identified in the article, their role in foreign trade operations is revealed. The value added tax in the context of application to it a zero interest rate for the export of goods and the the particular issues of tax documents for transportation of goods by different kinds of transport are examined in details.

Results. The study reveals the problems that may arise to exporters when VAT refunding and contains different ways of their solution.

Conclusion. Results of the research can be used for improving the Russian legislation in respect of VAT, as well as by tax and customs authorities when solving a number of technical issues.

Keywords: tax, value added tax, foreign economic activity, export, consolidated budget.

В современном мире ни одно государство не может нормально функционировать и динамично развиваться, находясь в изоляции от других стран. С усилением роли научно-технического прогресса и международного разделения труда возникли новые и укрепилась уже существующие отношения во внешнеэкономической деятельности, которые выражаются в виде внешнеэкономических операций. По мере интеграции России в мировое хозяйство все более важным и результирующим фактором ее экономической жизни становятся именно они. В то же время государство использует налоги в качестве важнейшего инструмента государственного регулирования и стимулирования. Поэтому вопрос о дальнейшем совершенствовании системы налогового регулирования внешнеэкономических операций выступает необходимым и обязательным условием эффективного государственного регулирования внешней торговли. Роль налогообложения внешнеэкономических операций приобрела в последние годы особую значимость для отечественной экономики, особенно

возросла его фискальная роль. Доля налоговых платежей в федеральный бюджет от экспортно-импортных операций неуклонно растет и сейчас составляет значительную его часть (рис. 1).

В структуре налоговых платежей Российской Федерации основными бюджетобразующими налогами являются: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и акцизы.

По данным Федеральной налоговой службы, в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе–ноябре 2012 г. поступило налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых ФНС России, на сумму 9911,8 млрд руб., что на 12,8% больше, чем за соответствующий период предыдущего года. В ноябре 2012 г. поступления в консолидированный бюджет составили 751,2 млрд руб. и уменьшились по сравнению с предыдущим месяцем на 33,8%. Структура налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации представлена в таблице.

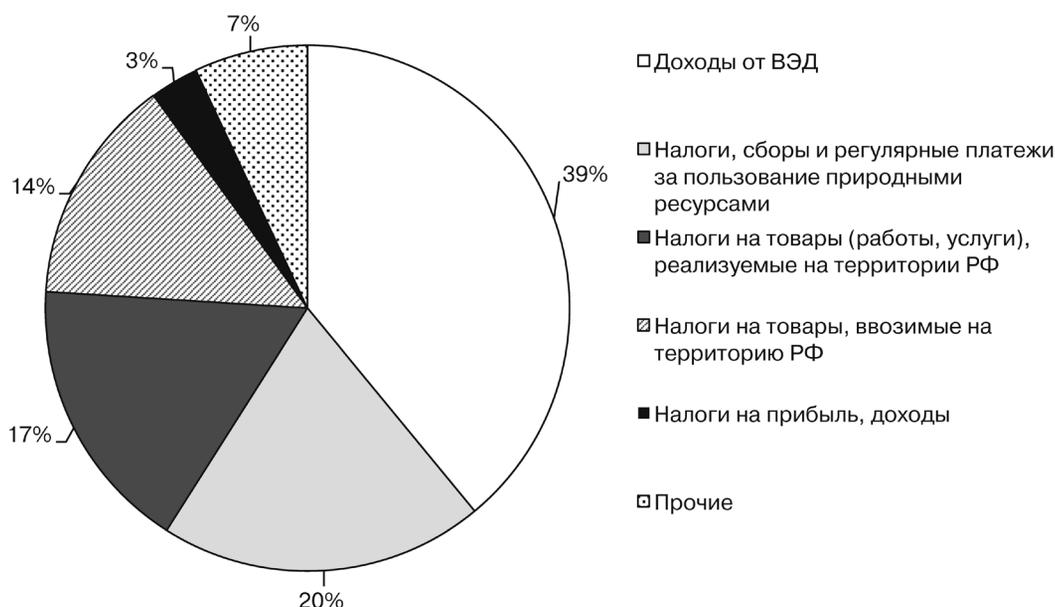


Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета в 2012 г.

**Поступление налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации
по видам, млрд руб.**

Налоги	Январь – ноябрь 2012 г.			В % к январю – ноябрю 2011 г.		
	Консолидированный бюджет	в том числе		Консолидированный бюджет	в том числе	
		Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ		Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ
Всего	9 911,8	4 652,6	5 259,2	112,8	115,5	110,5
из них:	2 186,5	342,6	1 843,9	103,2	109,9	102,1
налог на прибыль организаций						
налог на доходы физических лиц	1 939,3	–	1 939,3	114,2	–	114,2
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории России, ввозимые из Республики Беларусь и Республики Казахстан	1 745,8	1 745,8	–	107,1	107,1	–
из него налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории России	1 653,1	1 653,1	–	106,8	106,8	–
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории России	711,5	308,1	403,4	129,0	145,6	118,6
налоги на имущество	759,1	–	759,1	115,0	–	115,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 279,9	2 242,0	37,9	120,2	120,4	109,5
из них налог на добычу полезных ископаемых	2 256,5	2 221,2	35,4	121,5	121,7	111,2

Источник: [7]

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в январе–ноябре 2012 г. обеспечили поступления налога на добычу полезных ископаемых – 22,8%, налога на прибыль организаций – 22,1%, налога на доходы физических лиц – 19,6%, налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, ввозимые из Республики Беларусь и Республики Казахстан, – 17,6% (рис. 2).

Налогообложение внешнеэкономической деятельности зависит от разных критериев: формы внешнеэкономической операции (экспорт, импорт, бартерные операции и пр.); принадлежности контрагента к той либо иной стране (дальнее зарубежье, СНГ); таможенного режима (экспорт, временный ввоз, режим выпуска в свободное обращение, реэкспорт, транзит и пр.); вида импортируемых товарно-материальных ценностей; вариантов ведения учетной политики и т.д. При экспорте товаров производятся освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Рассмотрим порядок налогообложения НДС при экспортных операциях. Товары, помещаемые

под таможенный режим экспорта, а также товары, помещенные под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, при условии представления в налоговые органы документов, предусмотренных ст. 165 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), облагаются НДС по ставке 0%.

Речь в данном случае идет не об освобождении от уплаты НДС при осуществлении экспортных операций, а о применении ставки, равной нулевой ставке. На первый взгляд может показаться, что это одно и то же, так как ставка 0% подразумевает, что НДС с экспортных операций не уплачивается. Однако на самом деле наличие налоговой ставки как таковой, независимо от ее размера, дает организации право на получение налоговых вычетов. Иными словами, организация-экспортер не взимает с иностранного покупателя НДС, но имеет право предъявить суммы «входящего» НДС по сырью, материалам, товарам, работам и услугам, связанным с осуществлением экспорта (например, транспортным расходам), к вычету.

Однако для применения нулевой ставки экспортеры должны представить в налоговые органы налоговые декларации, а также документы для обоснования правомерности применения нулевой ставки по экспортируемым товарам:

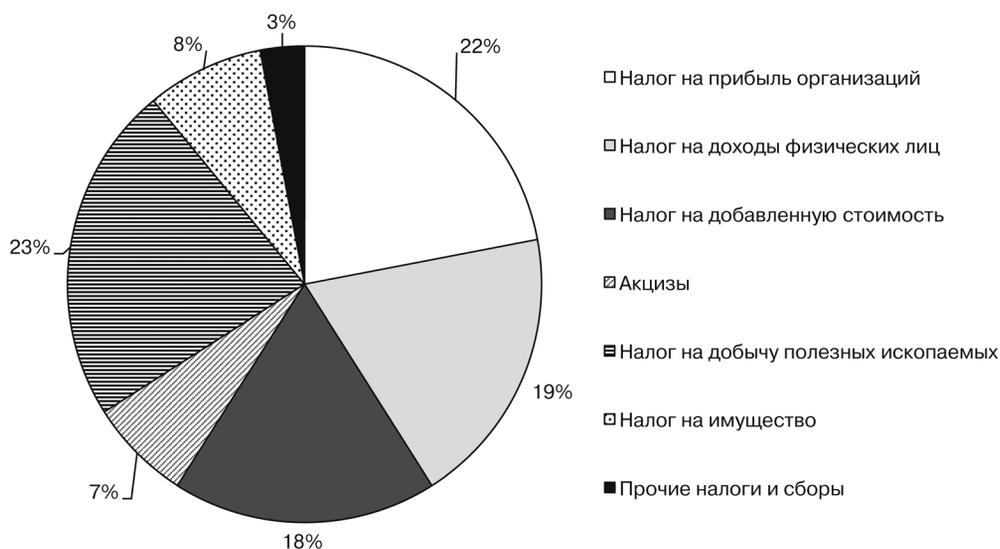


Рис. 2. Структура поступивших налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе – октябре 2012 г. в % к итогу

1. Контракт (копия контракта) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара (припасов) за пределы таможенной территории Российской Федерации. Следует обратить внимание на то, что при представлении в налоговый орган данного документа копия контракта должна иметь перевод на русский язык. В случае представления данного документа на иностранном языке налоговые органы имеют право отказать в применении налоговой ставки в размере 0%.

Обычно к контракту инспекторы предъявляют меньше всего претензий. Однако при составлении этого документа необходимо обратить внимание на следующие моменты. Проверяющие требуют, чтобы в договоре были указаны банковские реквизиты сторон. Причем потом они могут проверить, действительно ли движение выручки происходило именно по тем счетам, которые указаны в контракте. Если нет, то в применении нулевой ставки может быть отказано на том основании, что экспортер не подтвердил поступление экспортной выручки, несмотря на наличие банковской выписки;

2. Таможенная декларация или ее копия с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории России. Следует также иметь в виду, что при вывозе товаров в таможенной процедуре экспорта через границу Российской Федерации с государством – членом Таможенного союза, на которой таможенное оформление отменено, в третьи страны представляется таможенная декларация (ее копия) с отметками таможенного органа Российской Федерации, производившего таможенное

оформление указанного вывоза товаров. Также в порядке, определяемом Министерством финансов Российской Федерации по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела, налогоплательщик может представить реестр таможенных деклараций, содержащий сведения о фактически вывезенных товарах, с отметками российского таможенного органа места убытия вместо таможенных деклараций или их копий.

Основные придирики проверяющих относительно таможенной декларации сводятся к тому, что оформление грузовой таможенной декларации (ГТД) не соответствует требованиям таможенного законодательства: в декларации не заполнена та или иная графа, отсутствует подпись таможенного инспектора (или расшифровка подписи), не читается какой-либо знак на штампе или дата этого штампа не соответствует дате, указанной в товаросопроводительных документах;

3. Копии транспортных, товаросопроводительных или иных документов с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающих вывоз товаров за пределы Российской Федерации.

Если товар вывозится автомобильным транспортом, то оформляется международная товарно-транспортная накладная – СМР. Бланк этой накладной официально не утвержден, однако в ст. 6 Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов указаны сведения, которые должны содержаться в накладной. Отсутствие хотя бы одного из этих сведений вызовет проблемы при проверке. Однако в сложившейся российской арбитражной практике суды считают, что СМР может быть признана в качестве товаросопроводительного документа и при несоблюдении требований Конвенции при условии, если

в СМР отражены сведения о грузоотправителе и грузополучателе, пунктах погрузки и разгрузки, наименовании, количестве и стоимости экспортированного груза, имеются отметки таможенного органа о выпуске и вывозе товара за пределы таможенной территории Российской Федерации, а также ссылка на номер ГТД.

Если товар вывозится судами через морские порты, для подтверждения вывоза товаров за пределы таможенной территории РФ в налоговые органы должны представляться следующие документы:

- копия поручения на отгрузку экспортируемых грузов с указанием порта разгрузки с отметкой пограничной таможни Российской Федерации «Погрузка разрешена»;
- копия коносамента на перевозку экспортируемого товара, где в графе «Порт разгрузки» указано место, находящееся за пределами таможенной территории Российской Федерации.

При вывозе товаров воздушным транспортом для подтверждения вывоза в налоговые органы представляется копия международной авиационной грузовой накладной с указанием аэропорта разгрузки, находящегося за пределами таможенной территории Российской Федерации.

Копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов, подтверждающих вывоз товаров, могут не представляться в случае вывоза трубопроводным транспортом или по линиям электропередач.

Если товары помещены под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, представляются:

- 1) контракт (копия контракта), заключенный с резидентом особой экономической зоны;
- 2) копия свидетельства о регистрации лица в качестве резидента особой экономической зоны;
- 3) таможенная декларация (ее копия) с отметками таможенного органа о выпуске товаров в соответствии с таможенной процедурой свободной таможенной зоны.

Следует также помнить, что налоговые органы вправе требовать от налогоплательщиков пояснения и документы, подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты налогов. В связи с этим у налогоплательщика могут быть затребованы документы, не поименованные в ст. 165 НК РФ, в том числе паспорта сделок, а также нотариально заверенные переводы каких-либо документов. Кроме того, для подтверждения налоговых вычетов налоговым органам должны быть предъявлены:

- договор купли-продажи или мены товаров (выполнения работ, оказания услуг) между налогоплательщиком, реализующим това-

ры на экспорт, и организацией – поставщиком товаров (работ, услуг), использованных при производстве и реализации экспортируемых товаров;

- документы, подтверждающие фактическую оплату товаров (работ, услуг), использованных при производстве и реализации экспортируемых товаров.

Документы, обосновывающие применение налоговой ставки 0%, представляются налогоплательщиками одновременно с налоговой декларацией не позднее 180 дней, считая с даты помещения товаров под таможенные процедуры экспорта или свободной таможенной зоны. Налоговая декларация представляется в налоговые органы в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Налоговый период устанавливается как квартал. Момент определения налоговой базы определяется с учетом положений ст. 167 НК РФ, а именно: моментом определения налоговой базы является последнее число квартала, в котором собран полный пакет документов, которые необходимы для подтверждения нулевой налоговой ставки и налоговых вычетов.

Если полный пакет документов не собран в установленный срок, моментом определения налоговой базы по указанным товарам (работам, услугам) является день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав. При определении налоговой базы выручка (расходы) налогоплательщика в иностранной валюте определяется в рублях по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату отгрузки (передачи) товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Подводя итог, можно заметить, что практически все развитые страны взимают налог на добавленную стоимость по ставкам страны назначения товаров, т.е. взимают налог при импорте товаров и применяют нулевую ставку при экспорте. С этим механизмом освобождения экспортеров от налогообложения связано, к сожалению, значительное количество проблем, а также различных схем возмещения НДС недобросовестными налогоплательщиками.

Следует заметить, что это не является особенностью только российского НДС, даже в европейских странах с наиболее развитой системой НДС зафиксированы случаи массового мошенничества. Так, ежегодный ущерб французского бюджета от мошенничества составляет около 19 млрд евро, в ФРГ – 17–18 млрд евро, в Великобритании – порядка 16,5 млрд евро.

В целом нормы российского налогового законодательства с точки зрения как формы, так и содержания за время реформ налоговой системы были приведены в соответствие с международной практикой, в частности, при разработке мно-

гих норм были приняты во внимание положения Шестой директивы Европейского союза. В результате в настоящее время российский НДС является вполне современным налогом, однако в целях совершенствования российского налогового законодательства в отношении НДС предстоит решить еще целый ряд вопросов технического характера.

Литература

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013–2015 годах». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=115713>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012, с изм. от 25.12.2012).
4. Социально-экономическое положение России январь–декабрь 2012. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/Main.htm.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к Договору о Таможенном кодексе Та-

моженного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).

References

1. Budget message of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly on 28.06.2012 «On budget policy in 2013-2015». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=115713>.
2. Tax code of the Russian Federation (part one): the Federal law of 31.07.1998 N 146-FZ (amended on 03.12.2012).
3. Tax code of the Russian Federation (part two): the Federal law dated 05.08.2000 N 117-FZ (amended on 30.12.2012, with MEAs. of 25.12.2012).
4. Socio-economic situation in Russia, January–December 2012. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/Main.htm.
5. Customs code of the Customs Union (Annex to the Treaty on the Customs code of the Customs Union, adopted by the Decision of the EurAsEC Interstate Council at the level of heads of States on 27.11.2009 N 17).

УДК 339.35

И. И. Налбатов,
кандидат военных наук,
докторант кафедры маркетинга
Российского университета кооперации.
г. Мытищи, Россия;
e-mail: INalbatov@yandex.ru

Комплекс форм маркетингового обеспечения промышленных предприятий

Аннотация

Цель работы. Раскрыть процесс практической реализации маркетинга на промышленном предприятии, образующего систему форм маркетингового обеспечения, алгоритм формы маркетингового обеспечения предприятия. Показать, что маркетинговый инструментариий приобретает особое значение в связи с динамично меняющейся обстановкой на рынке товаров и услуг.

Материалы и методы. Рассмотрены проблемы перестройки системы управления предприятием на основе маркетингового подхода, принципы обеспечения успеха предпринимательской деятельности управленческих структур, зависимость эффективности маркетинговой деятельности от персонала и систем его материального поощрения, значимость и специфика информационного, производственного и финансового обеспечения, а также продвижения товаров и услуг.

Результат. Разрешение указанных проблем возможно путем создания вертикально организованных структур производителей и посредников, разработки стратегий сотрудничества с посредническими структурами, стимулирования контактов с покупателями напрямую, согласования цен с посредниками и продавцами, проведением совместных рекламных кампаний и конкурсов по продажам товаров. Главным направлением маркетингового обеспечения продаж может быть система маркетингового обеспечения продвижения товаров, основанная на современных технологиях продаж, использование новых союзов и альянсов с торгующими фирмами, разработка принципиально новых сетей продаж товаров через установление взаимных обязательств, стимулирование сбыта, участие в сбытовых программах потребителей.

Заключение. Результаты исследования расширяют знания о маркетинговом обеспечении и методическом потенциале маркетингового обеспечения промышленных предприятий.

Ключевые слова: маркетинг, товар, технология продаж, ресурсы, средства, коммуникационные технологии, промышленное предприятие.

I. I. Nalbatov,
candidate of military sciences, doctoral
student of the Department of marketing of
Russian university of cooperation.
Mytishchi, Russia;
e-mail: INalbatov@yandex.ru

Complex of Forms for Marketing Maintenance of Industrial Enterprises

Abstract

Purpose of work. To reveal the process of marketing practical implementation at an industrial enterprise, forming the system of marketing implementation forms, the algorithm of form for marketing implementation of the enterprise. To show that the marketing toolkit becomes of particular importance in relation to the constantly changing situation on the market of goods and services.

Materials and methods. The problems of restructuring the system of enterprise management on the basis of marketing approach, the principles of ensuring the entrepreneurial activity success of management structures, the dependence of efficiency of marketing activity of the staff and systems of its material incentives, the importance and specificity of informational, industrial and financial support, and promotion of goods and services are examined.

Results. The solution of these problems is possible through the creation of vertically organized structures of producers and intermediaries, development of strategies for cooperation with the intermediate bodies, promotion of contacts with buyers directly, prices agreed with brokers and sellers, joint advertising campaigns and competitions for sales of goods. The main focus of the marketing collateral of sales can become the system of marketing collateral to promote the goods, based on modern sales technologies, use of new unions and alliances with trading firms, the development of new networks of sales of goods through the establishment of mutual obligations, sales promotion, participation in marketing consumers programs.

Conclusion. The results of the study build the knowledge on marketing implementation and methodological potential of marketing maintenance of industrial enterprises.

Keywords: marketing, goods, sales technology, resources, tools, communication technologies, industrial enterprise.

Процесс практической реализации маркетинга на промышленном предприятии включает комплекс различных действий, образующий систему форм маркетингового обеспечения, которые применяются высшим менеджментом фирмы для достижения поставленных целей и задач. Принятие системных решений объективно требует от руководителей предпринимательской структуры учета многочисленных факторов, как способствующих, так и препятствующих реализации коммерческих установок. Это обуславливает использование комплекса различных форм маркетингового обеспечения: **управленческое, информационное, финансовое, материальное, обеспечение продвижения товаров и услуг на рынке.** С позиций практической значимости, по мнению автора, формы маркетингового обеспечения могут и должны отражать одинаковые (близкие) по форме и различные по содержанию вопросы.

С методологических позиций использование указанных форм целесообразно осуществлять на основе формально-логического мышления, поскольку теоретические разработки и их последующее внедрение в бизнес-практику имеют ценность с точки зрения удобства построения алгоритмов и схем реализации лишь в том случае, когда они представлены в доступных и удобных формах. Вариантом такого вида может быть матричное построение, позволяющее менеджменту фирмы представить последовательность действий по использованию той или иной формы маркетингового обеспечения бизнеса либо локальной хозяйственной операции (см. рисунок).

Ведущей и объединяющей формой маркетингового обеспечения является **управленческое обеспечение.** По своему функциональному предназначению оно отражает всю совокупность действий менеджмента высшего и среднего звена по управлению финансовыми, производственными, технологическими, человеческими, информационными ресурсами предприятия. В новой экономике в системе управления производством и сбытом традиционные методы менеджмента минувшего века входят в противоречие с появившимися факторами нематериального характера. Производительной силой в большей степени становятся материализованные в человеке знания, квалификация, ноу-хау, информационные ресурсы, скорость выполнения финансовых расчетов. Сам по себе материальный продукт по своей стоимостной структуре все более насыщается инновационным, информационным, технологическим компонентами, что создает определенные проблемы с его производством и **продвижением** (категория сбыта принципиально становится анахронизмом времени и маркетинговой науки), поскольку ускорение производственного процесса закономерно требует особого внимания к про-



Алгоритм формы маркетингового обеспечения предприятия

цессу товародвижения и налаживанию эффективных коммуникационных связей.

Современный научно-технический прогресс вызвал к жизни существование технологических, информационных и коммуникационных технологий, использование которых предопределяет успех бизнеса предпринимательских структур как материального, так и нематериального секторов производства. Более того, разделение сфер материального производства и услуг становится достаточно условным, поскольку между ними усиливаются взаимодействия специализированной продукцией, работами и услугами. Коренным образом изменяется структура взаимоотношений между субъектами хозяйствования, система документооборота без бумажных носителей, внедряется система электронной торговли и электронных расчетов между предприятиями, а также в потребительском секторе.

В этих условиях объективным и закономерным требованием становится перестройка системы управления на основе маркетингового подхода. Обеспечение успеха предпринимательской деятельности может быть достигнуто при соблюдении ряда принципов и действий управленческих структур.

1. Построение организации, новых структур управления в фирме должно осуществляться на основе придания маркетингового статуса всем структурным подразделениям, которые должны осуществлять свою деятельность с позиций управления не узкими сегментами своей работы,

а целостной стратегии поведения компании на рынке. При этом маркетинговая служба предприятия должна сосредоточивать свои усилия на исследовательско-аналитической работе, осуществлять оперативный поиск и обобщение рыночной информации, обеспечивать высший менеджмент данными для принятия стратегических решений.

2. Управленческие структуры могут и должны использовать комплексный подход в определении места и роли фирмы на рынке или сегменте с учетом все более расширяющихся коммуникативных связей. На современном этапе лавинообразно расширяются различные связи и взаимоотношения с другими субъектами хозяйственной деятельности, создаются вертикальные и горизонтальные интегрированные структуры, слияния и поглощения, а в российских условиях усиливается влияние государства на регулирование бизнеса. В области конкурентных отношений в последние годы предприятия часто используют методы экономической разведки, которая требует от персонала специфических знаний и навыков ее ведения. Все это создает для высшего менеджмента проблемы гибкого реагирования на динамично меняющуюся ситуацию и требует от руководства разработки эффективных структур управления.

3. В условиях новой экономики неизмеримо возрастают требования к профессиональной подготовке и роли руководителей бизнеса, квалификации персонала всех уровней. В традиционную триаду «знания – умения – навыки» следует внести ряд корректив. В первую очередь знания человека должны базироваться на самой современной информации, которая должна помогать человеку применять знания на практике, т.е. превратиться в экономическую ценность и полезность. Умения персонала в сфере бизнеса базируются на блоке его знаний, и они также должны быть направлены на постоянное пополнение, развитие и совершенствование. Однако главным виртуальным и материальным достоинством современного специалиста (руководителя) является его маркетинговое мышление, рассматриваемое как синтез знаний, идей, предпринимательской интуиции, перспективного видения процессов социально-экономического развития, и адекватное пониманию миссии собственной фирмы на рынке.

Маркетинговая ориентация предприятия разрабатывается и осуществляется на практике людьми, персоналом всех уровней, и, следова-

тельно, успех (неуспех) и эффективность маркетинговой деятельности в решающей степени зависят от степени адекватности деятельности субстанции персонала и систем его материального поощрения. По оценке экономистов Э. Коли и Б. Яворски, эта взаимосвязь реализуется в сравнении материального стимулирования со степенью рыночной ориентации фирмы: «... чем в большей степени в процессе оценки и вознаграждения менеджеров организация полагается на рыночно-ориентированные факторы, тем выше степень рыночной ориентации организации»¹. При этом важно оценить новую, практически не встречающуюся в науке сторону маркетинга – удовлетворение потребностей самого персонала. В теории и практике маркетинговая направленность имеет некую односторонность: она имеет одностороннюю ориентацию на удовлетворение в той или иной степени потребностей покупателей, пользователей. Однако степень удовлетворения потребителей в новых трактовках маркетинговых парадигм в существенной степени реализуется во взаимосвязи с работой тех, кто разрабатывает, производит и продвигает товар или услуги на рынок.

Любые управленческие решения, даже вне сферы предпринимательской практики, основаны на информационной базе данных о том или ином процессе, явлении, событии. **Значимость и специфика информационного обеспечения** многих видов деятельности, в том числе и управленческой, в научной литературе и диссертационных исследованиях уже давно является объектом интереса исследователей². В научной литературе имеет место употребление дефиниций «маркетинговые исследования», «маркетинговые информационные системы», «маркетинговая информация» и ряд других как синонимических или подменяющих друг друга. В англо-американской литературе маркетинговые исследования нередко подменяют понятиями «информационная», «осведомительная», «разведывательная» системы. В иных источниках понятие «маркетинговое исследование» и «исследование сбыта» раскрываются как синонимические термины. Поэтому, прежде чем раскрыть сущность информационной компоненты для реальной бизнес-практики как формы маркетингового обеспечения, необходимо систематизировать категориальный аппарат рассматриваемой области.

Во-первых, под информацией (в маркетинговом смысле слова) следует понимать совокупность

¹ Коли Э., Яворски Б. Рыночная ориентация: конструкция, научные предложения и практическое применение в менеджменте // Классика маркетинга: сб. ст. / сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс. М., СПб.: Питер, 2001. С. 317, 318.

² Шаховой В. П., Шаховой А. В. Информационное обеспечение бизнеса // Предпринимательство: финансы и право. 2002 № 2; Ильина О. П., Смирнов И. А. Служба информационного обеспечения. Л.: Лениздат, 1989; Ойнер О. К. Формирование системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленного предприятия: дис. д-ра экон. наук. Свердловск, 2002.

сведений о рынке в целях принятия правильных хозяйственных управленческих решений. При этом необходимая информация должна отвечать принципам: полноты объема, точности, оперативности, достаточности для принятия решений руководством фирмы (предприятия). Под маркетинговой информацией будем понимать информацию, полученную методом познания, исследования процесса обмена результатами деятельности и взаимодействия по поводу такого обмена всех субъектов хозяйственной системы. В качестве параллельного синонимического выражения можно использовать «систему деловой информации», распространенную и используемую в теории и на практике³. Применение маркетинговой информации всеми звеньями производственной структуры как раз и обеспечивает своеобразное замещение управления производственно-предпринимательской деятельностью рыночной на основе маркетинговой концепции.

Во-вторых, получение маркетинговой информации возможно и необходимо следующими методами: проведение собственных исследований, получение справочной информации из печатных или электронных источников и баз данных, по заказу купли-продажи от сторонних организаций, по обмену с другими организациями и т.д. Преимущественным методом получения информации становится проведение маркетинговых исследований на постоянной основе, что с функциональной стороны является прямой функцией маркетинговых служб и подразделений. В новых управленческих структурах, создаваемых на принципах маркетингового обеспечения, такую исследовательскую (поисковую) функцию обретают, в принципе, все структурные подразделения.

В-третьих, получаемая информация о рынках, товарах, услугах, потребителях, тенденциях социально-экономического развития накапливается, группируется и обобщается в так называемых маркетинговых информационных системах (МИС) или уже упоминавшихся системах деловой информации. Последние могут включать следующие компоненты: информационные ресурсы, организационные структуры, средства информационного взаимодействия⁴.

Информационное обеспечение предпринимательства представляет собой процесс движения от исходных начал до получения готового продукта, состоящий из нескольких этапов, форм и вариантов действий, различных объектов изучения, способов обработки, анализа, обобщения и хранения баз данных. Информационное обеспечение бизнеса предопределяется «полем боя», т.е. политическим, экономическим, социальным пространством,

о котором должна быть информация в достаточных объемах для принятия маркетинговых решений.

Рассмотренные формы маркетингового обеспечения относятся к ведущим формам, поскольку во взаимодействии они создают основу для принятия других решений: управления движением материальных и финансовых ресурсов. Эти две соподчиненные области также нуждаются в некоторых трактовках с позиций маркетинговых подходов.

Производственное обеспечение включает совокупность действий управленческих структур по созданию необходимых материальных условий производительного потребления ресурсов и изготовлению конечной или промежуточной продукции. Оно включает ряд направлений работы как обязательных, так и второстепенных, которые образуют цикл кругооборота капитала. В первую очередь речь идет о разработке и реализации ассортиментной программы выпуска машиностроительной продукции во взаимосвязи с полученной ранее информацией о потребностях рынка, его отдельных сегментов и клиентурных групп покупателей. В ассортиментной программе следует предусматривать группировку товаров с точки зрения обеспечения более высокой нормы прибыли, а также содействующих решению других фирменных задач: окупаемости производства других товарных групп, освоения новой продукции, дальнейшего расширения производственных мощностей, внедрения инноваций и т.п.

В рамках маркетингового обеспечения реализации производственных программ важное место принадлежит логистическим операциям по снабжению предприятий сырьем и материалами, комплектующими и созданию различных видов запасов (транспортных, текущих, резервных). Фактически логистика того или иного предприятия реализует свою маркетинговую функцию более или менее самостоятельно. Однако изолировать ее от комплекса маркетинга предприятия (фирмы), по-видимому, нецелесообразно.

Производственное обеспечение с использованием маркетингового инструментария создает основу для повышения эффективности производства товаров и продукции, сокращения непроизводительных затрат, ускорения оборота материальных и финансовых ресурсов, ускоряет маневрирование материальными ресурсами производства.

Область финансов можно отнести к наиболее слабому и трудно поддающемуся исследованию звену в системе маркетинга предприятия, которое в предпринимательстве всегда было замкнутой областью, со своими принципами деятельности и особым положением в структуре

³ Шаховой В. П., Шаховой А. В. Информационное обеспечение бизнеса // Предпринимательство: финансы и право 2002 № 2. С. 8.

⁴ Шаховой В. П., Шаховой А. В. Там же.

предприятий. С одной стороны, это объясняется спецификой рассматриваемой сферы, а с другой – определенной консервативностью мышления персонала, связанного с финансовыми расчетами и своеобразным противостоянием маркетингу.

Вместе с тем теория комплексного применения маркетинговых инструментов в сфере бизнеса не может не оказать влияния на область финансов предприятия. В первую очередь это связано с определенным пересмотром приемов и методов расчета цен на продукцию, товары и услуги, использованием рыночной информации для маневра финансовыми ресурсами, перераспределением денежных средств, изменением стоимостной структуры изготавливаемого товара и многого другого. В частности, распространенная в системе бухгалтерского учета методология расчета структуры себестоимости и прибыли становится ущербной, поскольку ценообразование все в большей степени зависит от рыночного спроса и реакций покупателей, что является полной прерогативой маркетинга.

Заключительной стадией и формой маркетингового обеспечения можно назвать **обеспечение продвижения товаров и услуг**. В рассматриваемой области маркетинговый инструментарий приобретает особую остроту в связи с динамично меняющейся обстановкой на рынке товаров и услуг. В каналах товародвижения⁵ на современном этапе происходят значительные изменения, связанные с появлением многочисленных структур по продвижению товаров, сервисному обслуживанию; развитием собственных и договорных сбытовых сетей, торговых домов, электронной торговли, телемаркетов и других. С одной стороны, они оперативно обеспечивают доведение товаров до потребителей, но с другой – происходит удлинение каналов товародвижения, рост цен, ослабление связей производителей с конечными потребителями, что в конечном итоге наносит ущерб всему воспроизводственному процессу.

Разрешение указанных проблем возможно на путях создания вертикально организованных структур производителей и посредников на договорных (постоянных или временных) началах, разработки стратегий сотрудничества с посредническими структурами, нахождения и стимулирования контактов с покупателями напрямую, согласования цен с посредниками и продавцами, проведения совместных рекламных кампаний и конкурсов по продажам товаров.

Однако главным направлением маркетингового обеспечения продаж может быть система маркетингового обеспечения продвижения товаров, основанная на современных технологиях продаж,

использование новых союзов и альянсов с торгующими фирмами, разработка принципиально новых сетей продаж товаров через установление взаимных обязательств, стимулирование сбыта, участие в сбытовых программах потребителей.

Литература

1. *Гайдаенко Т. А.* Маркетинговое управление: принципы управленческих решений и российская практика: полный курс МВА. М.: ЭКСМО; Мирбис, 2005.
2. *Годин А. М.* Маркетинг: учебник / А. М. Годин, 9-е изд. перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2011. – 656 с.
3. *Ильина О. П., Смирнов И. А.* Служба информационного обеспечения. Л.: Лениздат, 1989.
4. *Карпеко О. И.* Промышленный маркетинг. Мн.: Изд-во БГЭУ, 2010. – 625 с.
5. *Минет С.* Маркетинг B2B и промышленный маркетинг: пер с англ. М.: ИД «Вильямс», 2008.
6. *Ойнер О. К.* Формирование системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленного предприятия: дис. ... д-ра экон. наук. Свердловск, 2002.
7. *Павлова Н. Н.* Маркетинг в практике современной фирмы: учебник для бизнес-школ. М.: НОРМА, 2010. – 369 с.
8. *Синяева И. М.* Маркетинг: теория и практика: учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова. М.: Юрайт, 2011. – 652 с.
9. *Шаховой В. П., Шаховой А. В.* Информационное обеспечение бизнеса // Предпринимательство: финансы и право 2002 № 2.

References

1. Gaydaenko T. A. (2005) Marketing management: principles of management decisions and Russian practice: the complete MBA course.
2. Godin A. M. (2011) Marketing: textbook, p. 656.
3. Ilina O. P., Smirnov I. A. (1989) Information providing service.
4. Karpeko O. I. (2010) Chernov Industrial marketing, p. 625.
5. Minet C. (2008) Marketing B2B and industrial marketing.
6. Oyner O. K. (2002) Formation of the system of information support of marketing activities of industrial enterprises: dis. dr. econ. sciences.
7. Pavlova N. N. (2010) Marketing in practice of modern firms: textbook, p. 369.
8. Sinyaeva I. M. (2011) Marketing: theory and practice: the textbook, p. 652.
9. Shakhovoy V. P., Shakhovoy A. V. (2002) Information support of business. *Entrepreneurship: law and finance*, no 2.

⁵ Термин «сбыт» в современной трактовке маркетинга возможно применять лишь ограниченно.

УДК 338.984

А. М. Сатаев,
преподаватель факультета
коммерции и маркетинга, Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы;
г. Москва, Россия;
e-mail: AlbertMS@ruspromauto.ru

Производственный план в бизнес-планировании коммерческих и торговых организаций

Аннотация

Цель работы. Бизнес-планирование стало неотъемлемой частью деятельности коммерческих предприятий. Одним из ключевых его разделов является «Производственный план». Однако в научной и практической литературе нет эффективных методик бизнес-планирования, поэтому есть необходимость в ее детальной разработке.

Материалы и методы. В соответствии с прогнозом объема продаж по проекту, проектируемыми производственными мощностями предприятий, потребностями в оборудовании, планируемым объемом закупок сырья и материалов, необходимым количеством работников и других ресурсов, с учетом производственных и технологических особенностей деятельности коммерческих и торговых организаций предложена новая методика бизнес-планирования.

Результат. Внесение в планирование бизнес-процессов новой методики составления производственного плана позволяет оптимизировать процесс планирования, а также поможет в практической реализации бизнес-проекта.

Заключение. Использование новой методики бизнес-планирования в коммерческих и торговых организациях позволит существенно повысить эффективность их работы.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-процесс, бизнес-планирование, производственный план, план-график.

А. М. Sataev,
Lecturer of the Faculty of Business and
Marketing, Moscow Business Academy
at the Government of Moscow,
Moscow City, Russia;
e-mail: AlbertMS@ruspromauto.ru

The Production Plan in Business Planning for Commercial and Trade Organizations

Abstract

The purpose of work. Business planning is an integral part of the activities of commercial enterprises. One of the key sections is «Production plan». However in the scientific and practical literature there is no effective methods of business planning, so there is a need for elaborate.

Materials and methods. In accordance with the forecast of volume of sales according to the project designed production capacities of the enterprises needs in equipment, planned volume of purchases, the necessary number of staff and other resources, taking into account industrial and technological peculiarities of activity of commercial and trade organizations proposed a new method of business planning.

Results. Introduction of business process planning a new methodology for the production plan allows you to optimize the planning process and also help in the practical implementation of the business project.

Conclusion. Using a new methodology of business planning for commercial and retail companies will significantly improve the efficiency of their work.

Keywords: business plan, business process, business planning, production plan, the plan-schedule.

Бизнес-планирование – важный элемент деятельности любой коммерческой компании. Как правило, бизнес-план независимо от формата его отображения структурно имеет в своем составе несколько информационных блоков – разделов. Каждый раздел бизнес-плана это отдельный специализированный план, который имеет свое место и значение в общей структуре организации бизнеса. Однако несмотря на это, имеются главы, которые можно обозначить как ключевые. Одним из таких разделов является раздел с названием «Производственный план».

Основой любого бизнеса является производственный (технологический) процесс, т.е. какое-либо преобразование исходного сырья и материалов при помощи людского труда в готовый продукт, пригодный для потребления. Любой производственный процесс состоит из ряда технологических операций – элементарных действий (работ) по преобразованию предмета труда в промежуточный либо конечный продукт (в зависимости от стадии передела).

Производственный план бизнес-проекта – это описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Он формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции, т.е. в зависимости от количества планируемых к продаже единиц продуктов. В соответствии с прогнозом объема продаж по проекту проектируются производственные мощности предприятия (потребности в оборудовании), планируются объемы закупок сырья и материалов, необходимое количество работников и другие ресурсы.

Для компаний, занимающихся некоторыми видами услуг, где нет большого количества технологического оборудования, производственный план можно свести к описанию организации рабочего пространства и расчету необходимого количества рабочих точек.

В случае если под бизнес-проект уже имеется оборудование, тогда производственный план рассчитывается в соответствии с мощностью (возможностями) этого оборудования. Другими словами, количество запланированных бизнес-планом единиц продукции (услуг) к производству должно соответствовать количеству продукции, которое в состоянии произвести предприятие за определенный период.

Обязательных требований к формированию производственного плана не существует, но, несмотря на это, он должен раскрывать следующие информационные блоки:

1. Расчет трудоемкости годовой производственной программы.
2. Определение тарифных ставок для работников по видам работ.
3. Расчет потребности в основных производственных фондах.

- 3.1. Определение необходимого количества оборудования (активной части основных производственных фондов).
 - 3.2. Определение поставщиков и стоимости оборудования.
 - 3.3. Определение необходимых помещений (пассивной части основных производственных фондов).
 - 3.4. Определение стоимости аренды или приобретения помещений.
 - 3.5. Проектирование схемы размещения оборудования в помещениях.
 - 3.6. Определение необходимости ремонта помещений и стоимости этого ремонта.
 4. Расчет потребности в персонале предприятия.
 - 4.1. Расчет численности работников (основных рабочих, вспомогательных рабочих, сотрудников офиса, управленческого персонала).
 - 4.2. Расчет затрат на оплату труда работников предприятия.
 - 4.3. Расчет затрат по начислениям в государственные внебюджетные фонды.
 5. Расчет потребности в оборотных фондах.
 - 5.1. Определение необходимого количества сырья, материалов и покупных комплектующих изделий.
 - 5.2. Определение поставщиков и стоимости сырья, материалов и покупных комплектующих изделий.
 6. Расчет накладных расходов (управленческие расходы, логистика, общехозяйственные расходы, сигнализация, телефония, охрана, канцелярские расходы и т.д.).
 7. Сводные экономические расчеты затрат предприятия на производство продукции (по экономическим элементам).
 8. Калькуляция (расчет себестоимости производства единицы продукции).
 9. Описание последовательности производственного процесса и организации рабочих мест (сетевой график, операционная карта, операционно-инструкторская карта, в некоторых случаях расчет рабочих точек).
- Алгоритм формирования производственного плана представляет собой последовательность элементарных операций, которые необходимо произвести при его формировании:
1. Определить производственную программу. Производственной программой бизнес-проекта является количество запланированных к продаже в разделе «Маркетинг и сбыт» продуктов (товаров). Производственная программа устанавливает, сколько и каких продуктов нужно произвести.
 2. Определить трудоемкость по видам работ изготовления единицы продукции (нормо-часы) исходя из принятых на рынке (либо исходя из собственных соображений), т.е. сколько часов требуется для изготовления рассматриваемого продукта.

3. Принимаем среднюю тарифную ставку работ по изготовлению изделий (руб./час.) исходя из принятых на рынке (либо исходя из собственных соображений).
4. Рассчитываем расход материалов на изготовление единицы продукции по видам работ.
5. Определяем закупочную стоимость используемых для изготовления продукции материалов.
6. Рассчитываем расход покупных комплектующих изделий на изготовление единицы продукции.
7. Определяем закупочную стоимость покупных комплектующих изделий на изготовление единицы продукции.
8. Определяем необходимое оборудование для производства продукции с определением габаритов оборудования, потребляемой мощности и нормы амортизации.
9. Определяем закупочную стоимость необходимого для производства оборудования.
10. Определяем потребность в аренде необходимых производственных помещений, балансовую стоимость и нормы амортизации арендуемого помещения.
11. Определяем стоимость аренды производственных помещений в процентах годовых от их балансовой стоимости.
12. Определяем потребность в аренде необходимых помещений под офис, балансовую стоимость и нормы амортизации арендуемого помещения.
13. Определяем стоимость аренды офисных помещений в процентах годовых от их балансовой стоимости.
14. Определяемся с условиями оплаты и премирования труда рабочих.
15. Из раздела «Описание предприятия» берем данные о планируемой системе налогообложения юридического лица будущей компании и определяем затраты предприятия на оплату налогов и отчислений в государственные внебюджетные фонды, которые должны оплачиваться ежемесячно.
16. Определяем сумму общехозяйственных и других непрофильных затрат в год (канцелярские, почтовые расходы, оплата услуг телефонной связи, оплата расходов на отопление и освещение помещений, расходы на приобретение тех. литературы и др.).
17. Рассчитываем трудоемкость годовой производственной программы по каждому виду работ по каждому отдельно взятому продукту.
18. Рассчитываем полную трудоемкость годовой производственной программы по каждому отдельно взятому продукту.
19. Рассчитываем трудоемкость годовой производственной программы по каждому виду работ.
20. Рассчитываем полную трудоемкость годовой производственной программы.
21. Определяем годовой фонд рабочего времени работы единицы оборудования исходя из количества рабочих дней в году, количества смен и рабочих часов в смене с учетом необходимых потерь рабочего времени.
22. Определяем потребное количество оборудования по видам работ на основе трудоемкости годовой производственной программы по видам работ и годового фонда рабочего времени.
23. Определяем затраты на закупку оборудования и годовые амортизационные отчисления по группам оборудования.
24. Определяем затраты по налогу на имущество по оборудованию в течение нескольких лет (в случае применения компанией обычного вида налогообложения).
25. Определяем расходы на электроэнергию, потребляемую каждой группой производственного оборудования на основе годового фонда рабочего времени, потребляемой каждым отдельным оборудованием электрической мощности и стоимости 1 кВт/час электроэнергии.
26. Рассчитываем размер производственного помещения исходя из количества оборудования, габаритных размеров оборудования, нормативной площади свободного пространства.
27. Рассчитываем площадь помещения для офиса исходя из количества сотрудников и норм площади на одного сотрудника.
28. Рассчитываем затраты на аренду помещения исходя из балансовой стоимости помещения, арендуемой площади, стоимости аренды в процентах от балансовой стоимости.
29. Рассчитываем годовой фонд рабочего времени работников исходя из количества рабочих дней в году, количества смен работы оборудования, количества рабочих часов в смене с учетом установленных норм потери рабочего времени.
30. Рассчитываем численность основных рабочих по профессиям исходя из трудоемкости годового производственного плана по видам работ и годового фонда рабочего времени.
31. Рассчитываем численность вспомогательных рабочих в соответствии принятыми нормативами.
32. Рассчитываем численность служащих в соответствии с необходимостью компании и фонд оплаты труда служащих.
33. Рассчитываем затраты на закупку оборудования для офиса исходя из количества персонала и обеспечения работы офиса.
34. Рассчитываем годовой фонд оплаты труда основных рабочих по профессиям исходя из средней часовой тарифной ставки и премии на основе трудоемкости годового объема производства.
35. Рассчитываем тарифную ставку вспомогательных рабочих любым известным способом.
36. Рассчитываем годовой фонд оплаты труда вспомогательных рабочих с премией, исходя из

установленных норм, годового фонда рабочего времени, тарифной ставки вспомогательных рабочих, условий премирования.

37. Рассчитываем годовой фонд оплаты труда служащих с учетом премии исходя из количества служащих, фонда оплаты труда, условий оплаты и премирования.

38. Рассчитываем общий годовой фонд оплаты труда.

39. Рассчитываем затраты на отчисления в государственные внебюджетные фонды исходя из годового фонда оплаты труда предприятия и норм отчислений, установленных законодательством.

40. Рассчитываем затраты на материалы для изготовления годовой производственной программы исходя из норм расхода материалов на единицу изделия, цены единицы используемого материала, производственной программы.

41. Рассчитываем затраты на материалы для производства единицы продукции исходя из норм расхода на единицу изделия и цен на используемые материалы.

42. Рассчитываем годовые затраты на покупные комплектующие изделия для производства продукции исходя из норм расходов на единицу продукции и производственной программы.

43. Рассчитываем затраты на покупные комплектующие изделия для производства единицы продукции исходя из норм расхода на единицу продукции и цены комплектующих изделий.

44. Рассчитываем годовые затраты предприятия на производство продукции по экономическим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, налоги и начисления в государственные внебюджетные фонды, амортизация, прочие расходы.

45. Рассчитываем годовые накладные расходы по предприятию как сумму годовых амортизационных отчислений по оборудованию, оплаты труда вспомогательных рабочих и служащих (с премиями и начислениями в государственные внебюджетные фонды), расходы электроэнергии, аренду производственных помещений, аренду помещений под офис, канцелярские и другие общехозяйственные расходы.

46. Определяем коэффициент (процент) накладных расходов, который характеризует величину накладных расходов, приходящихся на один рубль оплаты труда производственных рабочих, исходя из суммы накладных расходов в целом по предприятию и суммы годовой оплаты труда производственных рабочих в целом по фирме по всем изделиям с учетом планового объема производства.

47. Определяем накладные расходы, приходящиеся на единицу изделия, исходя из коэффициента накладных расходов и величины оплаты труда основных рабочих на единицу изделия.

48. Рассчитываем себестоимость единицы продукции в соответствии с классификацией затрат по калькуляционным статьям издержек (расходов): материалы, покупные комплектующие изделия, оплата труда основных рабочих, начисления в государственные внебюджетные фонды, накладные расходы.

49. Формируем схему размещения оборудования производственной площадки.

Схема размещения оборудования составляется в произвольной форме в том разделе производственного плана, где рассчитывается площадь производственного и офисного помещения. В случае большого объема страниц бизнес-плана схема размещения оборудования располагается в приложениях. Моделирование размещения оборудования на схеме необходимо провести, несмотря на расчеты, чтобы впоследствии не возникли проблемы, так как при реальном размещении оборудования в конкретном помещении оборудование просто может не поместиться.

Для составления такой схемы сегодня существуют специальные компьютерные программы. По старинке схема исполняется на кальке или листе. Принимается масштаб будущего рисунка. На листе чертится конфигурация помещения в принятом масштабе. Для удобства работы над схемой на рисунок помещения накладывается масштабная сетка (расчерчивается лист на квадратики как в тетрадном листе). Затем в принятом масштабе из плотной бумаги вырезаются контуры оборудования. Макеты оборудования методом подгона размещаются на рисунке с привязкой друг к другу в соответствии с технологической картой, с привязкой к выходам электрических и коммуникационных сетей. Когда размещение завершено, схема обводится и формируется чистовик. Аналогично производится размещение оборудования и мебели в офисе.

50. Формируем схему размещения сотрудников, мебели и оборудования в офисе.

51. Формируем технологическую карту (строим сетевой план).

Технологическая карта – это сетевой план-график, который показывает, какие процессы, в какой очередности, в какие сроки должны быть осуществлены для реализации проекта. Он состоит из двух документов: таблицы, описывающей последовательность элементарных операций (табл. 1), и непосредственно самого сетевого план-графика (рис. 1). Ниже приведен элементарный пример создания технологической карты. Пример показан исключительно в учебных целях. Представленная технологическая карта не является достоверной версией для применения в реальном производственном процессе швейной мастерской, так как имеет технологические неточности.

Таблица 1

Элементы производственного процесса

№ операции	Подразделение	Обозначение подразделения	Процесс	Время осуществления, часов.	Предшествующий процесс
1	Ресепшен	A	Встреча клиента, прием заказа	0,2	
2	Участок раскроя	B	Замеры размеров мастером	0,5	1
3	Ресепшен	A	Оформление заказа, передача накладной на склад	0,5	2
4	Касса	C	Прием аванса	0,1	1
5	Склад	D	Выдача ткани со склада	0,5	3
6	Участок раскроя	E	Раскройка ткани	3	5
7	Участок пошива сложных деталей	F	Отшив рукавов	2	6
8	Участок изготовления изделий	G	Отшив основных элементов	4	6
9	Участок изготовления изделий	G	Сборка изделия	2	7; 8
10	Участок раскроя	E	Примерка	0,5	9
11	Участок изготовления изделий	G	Устранение недостатков, завершение изделия	1	10
12	Участок обработки	H	Оверлок краев, пробивка петель.	1	11
13	Касса	C	Прием расчета за изделие	0,1	12
14	Ресепшен	A	Упаковка изделия, выдача заказа	0,1	13
ИТОГО:				15,5 часов	

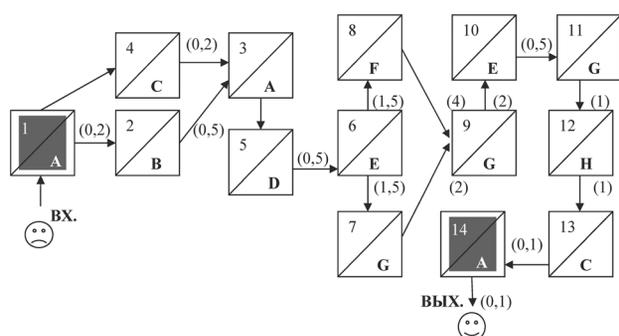


Рис. 1. Сетевой план-график (технологическая карта производственного процесса)

Сетевой план-график (технологическая карта) устанавливает:

- этапы производства продукта компании (перечень работ и операций);
- производственную последовательность этапов по цепочке создания ценности;
- продолжительность каждого этапа;
- подразделение, выполняющее тот или иной этап.

На рисунке 1 процесс производства представлен последовательностью отдельных производственных участков (узлов), которые объединяются в единую схему, описывающую путь создания

продукта. Узлы в виде квадратов – это ключевые точки производственных процессов, производственные участки организации. Числа в левом углу квадратов показывают порядковый номер производственного процесса по цепочке создания ценности. Буквы в правом углу квадратов показывают подразделения, выполняющие заданные операции. Цифры в скобках над стрелками показывают нормативное время, необходимое для выполнения той или иной операции. Производственный процесс на производственном участке выполняется в соответствии с операционной картой, описанной ниже.

52. Разрабатываем операционные карты.

Операционная карта дополняет сетевой план-график, детализируя каждый отдельный производственный процесс, раскрывая последовательность входящих в него операций. Для каждого производственного участка (отдела) составляется отдельная операционная карта.

Операционная карта содержит перечень переходов от одной элементарной операции к другой, с указанием оборудования для выполнения каждой элементарной операции, режимов обработки и технологического оснащения по каждому переходу, разряда работы, нормы времени по отдельным составляющим и на операцию в целом. Операционная карта составляется в соответствии

с операционно-инструкционной картой, которая имеется на каждом рабочем месте.

53. Разрабатываем операционно-инструкторские карты.

Операционно-инструкторская карта содержит подробные указания по выполнению каждой элементарной технологической операции на каждом рабочем месте. Она представляет собой рабочую инструкцию, где указаны служебные обязанности работника, и включает эскизы наладок, чертежи, способы крепления и измерения деталей, организацию рабочего места, особенности

работы, требования по безопасности труда и т.д. Операционно-инструкторская карта дополняет операционную карту, детализируя действия работника на каждом рабочем месте в рамках производственного участка.

Когда речь идет о бизнес-плане небольшого предприятия, иногда для формирования схемы рабочих процессов бывает целесообразно рассчитать количество рабочих точек. На коммерческом предприятии рабочий процесс может быть представлен комплексом из четырех взаимосвязанных процессов (рис. 2):



Рис. 2. Структура производственного процесса предприятия сферы услуг

- основное производство (новых продуктов или услуг);
- восстановление бывших в эксплуатации товаров;
- обслуживание (оказание услуг);
- управление производством.

На рисунке 2 показана структура производственного процесса предприятия. В зависимости от особенностей бизнеса данная схема приобретает

этот или иной вид. На основании данной схемы рассчитывается количество рабочих точек, т.е. количество рабочих производственных участков. К ней прилагается сетевой план-график, операционная и операционно-инструкторская карты.

Для примера представим схему организации маленькой автомойки и рассчитаем потребное количество рабочих точек. Как видно на рис. 3, основное производство связано с мойкой автомо-

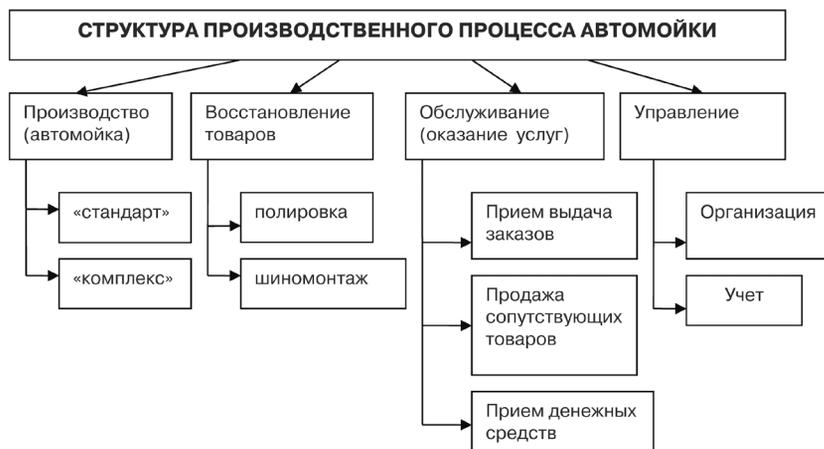


Рис. 3. Структура производственного процесса автомойки

билей, восстановлением качества поверхностей и ремонтом шин. Во время проведения основных работ как дополнительная функция осуществляется продажа сопутствующих товаров (щетки, незамерзающая жидкость для стеклоомывателей, чехлы на сидения и т.д.). В таблице 2 проведен

расчет необходимого количества производственных участков (постов) для организации производственного процесса на автомойке. В соответствии с расчетом для организации ежедневного производства требуется шесть постов (рабочих точек) и шесть работников.

Таблица 2

**Расчет необходимого количества производственных участков (постов)
для организации производственного процесса на автомойке**

№ п/п	Элемент производственного процесса	Наименование операции	Количество постов (количество рабочих точек)	Количество человек на один пост	Количество человек в одну смену (в день)
1	Автомойка	«Стандарт» «Комплекс»	2	1	2
2	Восстановление	Полировка	1	1	1
3	Восстановление	Шиномонтаж	1	1	1
4	Обслуживание	Прием и выдача заказов Продажа сопутствующих товаров Прием денежных средств	1	1	1
5	Менеджмент	Управление работой предприятия	1	1	1
ИТОГО			6		6

Литература

1. *Абрамс Р.* Как составить наилучший бизнес-план для любой отрасли и сферы деятельности. Форбс и стэнфордская школа бизнеса рекомендуют. СПб.: Прайм-Еврознак, 2009.
2. *Кислов Д. В., Башилов Б. Е.* Организация и ведение бизнеса в сфере торговли и услуг. М.: Вершина, 2007.
3. *Кондратьева В. В.* 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя. М.: Эксмо, 2008.
4. *Котлер Ф.* Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
5. *Лобанова Е. Н., Лимитовский М. А.* Финансовый менеджер. М.: ООО ИКК «Дека», 2005.
6. *Петухова С. В.* Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект. М.: Омега-Л, 2008.
7. *Попов В. М., Ляпунов С. И., Касаткин А. А.* Бизнес-планирование: анализ ошибок, рисков и конфликтов. М.: КноРус, 2003.
8. *Попов В. М., Ляпунов С. И., Касаткин А. А.* Сборник бизнес-планов деловых ситуаций с рекомендациями и комментариями: учеб.-практич. пособие. М.: КноРус, 2004.

9. Производственный менеджмент: учебник для вузов / под ред. проф. С. Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

References

1. Abrams P. (2009) How to make the best business plan for any industry and sphere of activity. Forbes and Stanford business school recommend.
2. Kislov V. D., Bashilov B. E. (2007) Organization and conducting business in the sphere of trade and services.
3. Kondrateva V. V. (2008) 7 notes of management. Workbook for the head.
4. Kotler F. (2003) Marketing, management.
5. Lobanova E. N., Limitovskiy M. A. (2005) Financial manager.
6. Petukhova S. V. (2008) Business planning: how to justify and implement a business project.
7. Popov V. M., Lyapunov S. I., Kasatkin A. A. (2003) Business planning: error analysis, risks and conflicts.
8. Popov V. M., Lyapunov S. I., Kasatkin A. A. (2004) Compilation of business plans business situations with the recommendations and comments.
9. Production management (2002): textbook for universities.

УДК 336.14

О. А. Филипчук,
ассистент кафедры «Финансы и цены»,
Российский экономический университет
им. Г. В. Плеханова. г. Москва, Россия;
e-mail: cyscadales@bk.ru

SWOT-анализ доходов федерального бюджета Российской Федерации

Аннотация

Цель работы. Доходная часть федерального бюджета является первоочередной составляющей, так как источники расходной части заложены именно в ней. Поэтому важно оптимальное формирование и управление доходной частью бюджета.

Материалы и методы. На основе анализа сильных и слабых сторон формирования доходов федерального бюджета, а также возможности и угрозы с внутренней и с внешней стороны экономики автор составил SWOT-анализ доходов федерального бюджета России, который помогает определить стратегии их управления. В статье представлена комплексная стратегия управления доходами федерального бюджета на основе проведенного SWOT-анализа доходов, впервые примененного в отношении доходной части федерального бюджета.

Результат. По итогам анализа разработан ряд стратегических решений для повышения эффективности структуры доходов бюджета.

Заключение. Результаты анализа могут быть использованы федеральными органами власти для принятия решений по управлению доходной частью бюджета.

Ключевые слова: экономика, SWOT-анализ, доходы бюджета, стратегия развития, эффективность управления.

O. A. Filipchuk,
Assistant of the Department
"Finance and prices", Russian Economic
University. G. V. Plekhanova,
Moscow City, Russia;
e-mail: cyscadales@bk.ru

SWOT-analysis of the Russian Federation federal budget revenue

Abstract

Purpose of work. The federal budget revenue is the primary component, as the sources of the expenditure part lays namely in it. Therefore, optimum formation and management of the budget revenue part is of great importance.

Materials and methods. Based on the analysis of the strengths and weaknesses of the federal budget revenue formation, as well as opportunities and threats in the inner and outer sides of the economy, the author has performed a SWOT-analysis of the Russian Federation federal budget revenue, which helps to determine the strategies for their control. The article presents a comprehensive strategy for the management of the Federal budget revenue on the basis of SWOT-analysis of revenue, for the first time applied in respect of the the Federal budget revenue part.

Results. According to the results of the analysis a number of strategic decisions was developed to improve the efficiency budget revenue structure.

Conclusion. The results of the analysis can be used by Federal authorities for making decisions on the management of budget revenue part.

Keywords: economy, SWOT analysis, budget revenue, strategy development and management efficiency.

Исходя из бюджетного законодательства Российской Федерации, бюджет представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Доходная часть является первоочередной составляющей, так как источники расходной части заложены именно в ней. Поэтому так важно оптимальное формирование и управление доходной частью бюджета. Но прежде чем осуществлять управление, необходимо понять, на каких сильных сторонах его основывать, какие стороны развивать и за счет каких ресурсов. Для этого должны учитываться различного рода внешние воздействия, такие как вступление в ВТО, вступление в Таможенный союз, межгосударственные отношения между Россией и зарубежными странами, а также внутренние, основанные на структуре поступлений доходов федерального бюджета Российской Федерации. Автор предлагает составить SWOT-анализ доходов федерального бюджета России, который поможет определить стратегии их управления.

Такой анализ учитывает сильные и слабые стороны исследуемой категории формирования доходов, а также возможности и угрозы как с внутренней, так и с внешней стороны экономики. В результате он помогает четко сформулировать стратегии управления структурой доходов, основанные на использовании существующих и потенциальных возможностей и своевременном предотвращении угроз и рисков к их развитию и формированию.

Составим перечень сильных и слабых сторон, характерных для доходной части федерального бюджета Российской Федерации и ее структуры. Изначально составим расширенный перечень факторов, влияющих на структуру доходов как с внешней, так и с внутренней стороны, также со стороны расходной части. Затем выделим из списка ряд наиболее характерных для доходной части и перейдем к составлению таблицы SWOT-анализа аналогично тем, что проводят для анализа слабых и сильных сторон крупных организаций. В данном же случае в лице крупной организации или индивидуума будут выступать доходы федерального бюджета. В результате мы составим SWOT-таблицу, которая наглядно продемонстрирует выявленные слабые и сильные стороны в формировании доходов федерального бюджета России. По итогам анализа таблицы разработаем ряд стратегических решений для повышения эффективности структуры доходов бюджета.

Для того чтобы внести результаты сравнительного анализа формирования доходов Российской Федерации и зарубежных стран в таблицу, включим их в раздел внешних факторов, так как мы рассматриваем в данном случае доходы фе-

дерального бюджета России, а данные факторы характеризуют внешнеэкономические отношения между нашими странами. Итак, обобщим имеющиеся высокое влияние на структуру доходов показатели.

S (strength) – показатели преимущества:

1) наличие функционирующих рычагов стимулирования экономической деятельности – налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики;

2) наличие достаточного объема валютных резервов в стране;

3) наличие государственных институтов развития позволяет развивать экономические институты в стране, помогает в развитии бизнеса, в результате дает новые источники доходов в виде налоговых и неналоговых поступлений;

4) наличие Резервного фонда и Фонда национального благосостояния;

5) лидерство на нефтегазовом рынке обеспечивает дополнительный доход, несмотря на введение правительством бюджетного правила, это дополнительный плюс для доходной части бюджета;

6) потенциал развития высококвалифицированных национальных специалистов дает возможность сэкономить на привлечении иностранных профессионалов, приносит и увеличивает доход в случае развития промышленной или какой-либо другой инновационной отрасли;

7) наличие торговых партнеров за рубежом с обеспеченным высоким уровнем доверия, оговоренными правилами и долгосрочными условиями взаимной торговли;

8) огромный исторический опыт в преодолении экономических кризисов и поиске источников пополнения доходов федерального бюджета;

9) высокая норма сбережений населения, которая теоретически позволяет увеличить объем капиталовложений для повышения экономической активности рынка при одновременном сохранении уровня потребления, который не должен снизиться;

10) таргетирование инфляции является также преимуществом, так как объем доходов бюджета «не обесценивается»;

11) наличие возможности перехода к политике денежного предложения;

12) защита отечественных производителей. Протекционистские меры до определенной степени являются положительным фактором, в том числе для доходной части бюджета;

13) тенденция к повышению раскрытия и прозрачности информации.

W (weakness) – показатели недостатков:

1) недогруженность производственного и финансово-экономического потенциалов;

2) упадок производства с высокой степенью переработки. Проблема внутреннего характера, освещенная многими экономистами;

3) отток специалистов (снижение качества образования). Опять же, так как проблемы взаимосвязаны, отток специалистов связан с недоразвитостью экономики;

4) отток капитала из страны. Вызывает недостаток инвестиций, недостаток средств в финансовой сфере, сокращение доходов;

5) нецелевое использование целевых средств;

6) консервативная политика центрального банка (денежные ограничения);

7) денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика, действующая в России, показывает недостаточную эффективность и сдерживает экономическое развитие;

8) последствия приватизации времен 1990-х гг., сдерживающие рост поступлений в доходную часть федерального бюджета;

9) нефтегазовая зависимость. Структура экспорта имеет сырьевую направленность, которая приносит доход, ограниченный временными рамками и условиями, а также ценами на мировом рынке;

10) положение таможенных тарифов. В связи с вступлением в ТС и ВТО не устоялась система таможенных тарифов, которые последние годы являлись самой крупной статьёй неналоговых доходов федерального бюджета;

11) низкая конкурентоспособность. Застой промышленного производства и отсутствие опережающих технологий производства делает продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке, отсюда сокращение реального и потенциального дохода федерального бюджета;

12) контроль бизнеса. Данный пункт связан с налогово-бюджетной политикой в первую очередь;

13) сокращение ресурсов, которое касается как продажи и экспорта сырьевых товаров за рубеж, так и распродажи государственного имущества, ограничивает и сокращает поступление доходов в федеральный бюджет в будущем периоде;

14) неразвитость определенных секторов экономики приводит к неоднородным поступлениям из различных отраслей. В результате ограничиваются доходы бюджета;

15) сокращение расходов бюджета. Взаимосвязь двух сторон бюджета, расходной и доходной, вполне объяснима. При сокращении расходов меньше средств инвестируется в развитие, больше шансов сокращения доходов.

О (opportunities) – показатели возможностей:

1) повышение инвестиционной активности. За счет средств Резервного фонда инвестировать средства в государственные институты развития для поддержки предпринимателей и бизнеса. Также возможно использование средств, которые на данный момент находятся за пределами России, – это создание экономически выгодных условий для вывода средств из оффшорных зон;

2) вступление в ВТО дает возможность экономического роста и притока дополнительных средств в бюджет;

3) создание Таможенного союза увеличивает оборот торговли, сокращает часть расходов, увеличивает доходные поступления;

4) оффшорные средства. Большая часть теоретически «инвестиционных» средств выведена их владельцами в оффшоры по причине высокой налоговой нагрузки в стране, а также из-за боязни рискованности вложений в экономику Российской Федерации в текущий период времени. Но данные средства существуют, значит, существует возможность создания условий для их вывода из зоны оффшоров и инвестирования в развитие страны;

5) новые торговые площадки, расширение рынка торговли. Такое преимущество отчасти дает ВТО и ТС, отчасти есть неохваченные зоны, с которыми возможно установление торговых контактов в будущем. Существуют торговые рынки потенциального роста, с которыми ведется торговля, но в силу их недостаточной развитости на данный момент оборот торговли довольно низок, в будущем вероятно повышение торгового оборота по мере развития торговых площадок таких стран;

6) использование мирового кризиса в своих целях. Период кризиса в Европе дает возможность развития России. Политика развития на опережение.

T (threats) – показатели угрозы:

1) в связи с вступлением в ВТО помимо появившихся возможностей возникают и угрозы. Так, Россия становится уязвимой в связи со своей открытостью, экономика подвергается высокому риску на почве возможной неконкурентоспособности;

2) вывоз капитала из страны за ее пределы является не только внутренним недостатком, но и внешней угрозой, несмотря на теоретическую «возможность» его использования. Выход предприятий из-под национальной «опеки» в результате вывода средств в оффшорные зоны делает экономику уязвимой;

3) так называемое обрушение «денежного навеса», как его называет С. Ю. Глазьев в своем научном докладе «Новый курс: стратегия прорыва», в связи с почти неограниченной денежной эмиссией ФРС и ЕС приводит к тому, что Россия отдает длинные деньги за границу за дешево, при этом российские компании привлекают короткие деньги за дорого;

4) высокая конкуренция зарубежных государств. Отставание экономического развития России обуславливается структурой его экспорта и импорта. Угроза России на открытых границах рынка – это потеря суверенитета и полное подавление зарубежными конкурентами на рынке;

5) угроза экономической безопасности. Те же открытые рынки создают угрозу безопасности экономики России уже в силу высокой конкурен-

тоспособности торговых партнеров Российской Федерации и недостаточной экономической развитости Российской Федерации;

б) потеря суверенитета государства. Суверенитет помогает сохранить независимый статус, заключать партнерские соглашения между странами на равных, что дает преимущество в получении доходов бюджета, его уязвимость чревата потерей статуса в мировом сообществе и сокращением доходов.

Теперь выберем из списка те факторы, которые оказывают наибольшее влияние на повышение

или сокращение доходной части федерального бюджета Российской Федерации и внесем их в SWOT-таблицу (табл. 1). Мы разделяли доходы федерального бюджета на три группы, внесем эти группы в табл. 1, налоговые и неналоговые, нефтегазовые и ненефтегазовые внесем внутрь таблицы, а внутренние и внешние разделим согласно внутренним и внешним факторам и вынесем в два направления – внутренние сильные и слабые стороны, внешние сильные и слабые стороны.

Сопоставим полученные факторы и разработаем возможные стратегии развития по следующим

Таблица 1

Первичный SWOT-анализ

Факторы	Помогают в формировании доходов федерального бюджета Российской Федерации	Мешают в формировании доходов федерального бюджета Российской Федерации
Внутренние	S (strengths) – преимущества Налоговые и неналоговые: – функционирующие рычаги стимулирования экономической деятельности – налогово-бюджетная и денежно-кредитная политики; – достаточный объем валютных резервов; – проверенные временем торговые партнеры; – таргетирование инфляции; – протекционизм – помощь государства в кризисной ситуации; – тенденция к повышению прозрачности информации. Нефтегазовые и ненефтегазовые: – государственные институты развития; – Резервный фонд и Фонд национального благосостояния; – лидерство на нефтегазовом рынке; – возможность перехода к политике денежного предложения. Дополнительные: – потенциал развития высококвалифицированных специалистов; – исторический опыт в преодолении экономических кризисов; – высокая норма сбережений населения	W (weaknesses) – недостатки Налоговые и неналоговые: – нецелевое использование целевых средств; – консервативная политика Центрального банка Российской Федерации; – денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика сдерживают экономическое развитие; – неустойчивое положение таможенных тарифов; – низкая конкурентоспособность страны; – государственный контроль рыночной сферы – бизнеса. Нефтегазовые и ненефтегазовые: – нефтегазовая зависимость; – сокращение государственных и национальных ресурсов; – неразвитость определенных секторов экономики; – упадок производства с высокой степенью переработки; – недогруженность производственного и финансово-экономического потенциала. Дополнительные: – отток специалистов; – отток капитала из страны; – последствия приватизации времен 1990-х гг. отражаются на доходах федерального бюджета; – сокращение расходов бюджета
	О (opportunities) – возможности – повышение инвестиционной активности за счет средств Резервного фонда и государственных институтов развития; – вступление в ВТО дает возможность экономического роста; – создание Таможенного союза увеличивает оборот торговли с участниками союза; – использование офшорных средств; – потенциальные торговые площадки; – использование мирового кризиса в своих целях	T (threats) – угрозы – уязвимость в связи с открытостью; вывоз капитала из страны; – неограниченная денежная эмиссия ФРС и ЕС; – высокая конкурентоспособность зарубежных партнеров; – угроза экономической безопасности России; потеря суверенитета страны
Внешние		

направлениям. Конкурентные преимущества для развития: использование преимуществ бюджетных доходов для раскрытия новых возможностей (S-O – преимущества – возможности / сильные стороны – возможности). Извлечение конкурентных преимуществ: для сокращения внешних угроз необходимо исправить внутренние недостатки (W-T – недостатки – угрозы / слабые стороны – угрозы).

Преодоление для совершенствования: искоренение недостатков для использования возможностей (W-O – недостатки – возможности / слабые стороны – возможности). Безопасность и стабильность: использование преимуществ доходной части бюджета для того, чтобы нивелировать внешние угрозы (S-T – преимущества – угрозы / сильные стороны – угрозы) (табл. 2).

Таблица 2

Разработка стратегий

Показатели	S (strengths) – преимущества	W (weaknesses) – недостатки
О (opportunities)	Конкурентные преимущества для развития (S-O / СИВ). Как можно использовать конкурентные преимущества доходной части федерального бюджета для развития и освоения новых возможностей, тем самым для повышения доходов. Стратегия: максимально использовать преимущества для развития	Преодоление для совершенствования (W-O / СЛВ). Как можно изменить, усилить слабые стороны доходной части федерального бюджета для освоения потенциальных возможностей. Стратегия: минимизировать негативное влияние слабых сторон на доходную часть и использовать возможности развития
Возможности	1. Стратегия улучшения инвестиционного климата (S13S7S8S1S2O1O4). 2. Стратегия торгового лидерства (S3S5O2O3O5). 3. Стратегия экономического роста (S9S5S1S4O3O2O6). 4. Стратегия наращивания потенциала (S9S11S12O2O3O6). 5. Стратегия диверсификации доходных отраслей (S10S9O1O6)	1. Стратегия реорганизации и диверсификации доходных отраслей (W3W2W7O1O6). 2. Стратегия экономического роста (W5W4O2O3). 3. Стратегия внедрения менеджмента качества (W1W14W15O1O4). 4. Стратегия производственного опережения (W7W11W10W9W8 O1O2O3O4O6). 5. Стратегия наращивания потенциала (W12W13W14O1O6)
T (threats)	Безопасность и стабильность (S-T / СИУ) Как можно использовать сильные стороны доходной части для предотвращения угроз. Стратегия: минимизировать угрозы, максимизировать влияние сильных сторон	Извлечение конкурентных преимуществ (W-T / СЛУ) Как доходная часть может усилить внутренние слабые стороны для ослабления и избавления от внешних угроз. Стратегия: минимизация угроз за счет минимизации внутренних недостатков и их преобразования в сильные стороны
Угрозы	1. Стратегия внутреннего роста (T1T3T4S1S7S8S5S10). 2. Стратегия активной торговой политики (T1T2T6S13S11S12S3S9). 3. Стратегия реорганизации и диверсификации доходных отраслей (T3T4T5S1S7S8S9). 4. Стратегия повышения качества человеческого потенциала как движущей силы экономического развития (T2T4T6S1S2S7S8S11)	1. Стратегия наращивания потенциала (W3W12W13T1T2). 2. Стратегия экономического роста и повышения конкурентоспособности (T3T4W5W9W10). 3. Стратегия экономической защиты (T1T6W4W7W8). 4. Стратегия внедрения менеджмента защиты и качества (T1T2T5T6W1W2W3W6W8)

Стратегии, перечисленные в таблице SWOT-анализа (табл. 2), удовлетворяют указанным в скобках факторам, которые приводились в таблице первичного анализа (табл. 1). Пояснение: S1 = strength – преимущество 1: функционирующие рычаги стимулирования экономической деятельности – налогово-бюджетная и денежно-кредитная политики; W2 = weakness – недостаток 2: консервативная политика Центрального банка Российской Федерации; O3 = opportunity – возможность 3: создание Таможенного союза увеличивает оборот торговли с участниками союза; T4 = treat – угроза 4: высокая конкурентоспособность зарубежных партнеров.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 25.12.2012 № 268-ФЗ).

2. *Репин В. В., Елиферов В. Г.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Pahl N., Richter A. SWOT analysis – idea, methodology and practical approach. GRIN Verlag, 2009.

References

1. Budget code of the Russian Federation: the Federal law of 31.07.1998 N 145-FZ (as amended on 25.12.2012 N 268-FZ).
2. Repin V. V., Eliferov V. G. (2013) Process approach to management. Modeling business processes.
3. Pahl N., Richter A. (2009) SWOT analysis – idea, methodology and practical approach. GRIN Verlag.

УДК 332.1

В. И. Карпунин,
кандидат экономических наук,
доцент, Московский государственный
институт международных отношений
(Университет) МИД России, Московский
финансово-промышленный университет
«Синергия». Москва, Россия;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

Т. С. Новашина,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой стратегического
и банковского менеджмента, Московский
финансово-промышленный университет
«Синергия». Заслуженный работник
высшего образования Российской
Федерации. Москва, Россия;
e-mail: TNovashina@mfpa.ru

А. С. Сироткин,
аспирант, преподаватель кафедры
стратегического и банковского
менеджмента, Московский финансово-
промышленный университет
«Синергия». Москва, Россия;
e-mail: sirotkinmfpa@mail.ru

Аннотация

Цель работы. В связи с необходимостью безотлагательного и кардинального решения проблем нехватки в мире водных ресурсов авторы представили концепцию формирования финансовых механизмов развития водной отрасли России, основанную на новой парадигме управления национальным хозяйством.

Материалы и методы. В статье изложена новая парадигма управления национальным богатством, методология формирования финансовых механизмов развития регионов, в том числе механизмов развития водной отрасли стран ЕврАзЭС, условия формирования общего рынка капиталов как основы создания единого рыночного пространства стран ЕврАзЭС.

Результат. Предложенные принципы формирования и реализации государственной финансово-тарифной политики, финансовые механизмы развития водной отрасли России значительно снизят глобальные ресурсные риски и обеспечат нормальное функционирование водной отрасли.

Заключение. Результаты проведенного авторами исследования могут быть использованы федеральными и региональными органами власти при организации эффективной системы распоряжения водными ресурсами.

Ключевые слова: резервная залоговая система, ипотечные залоговые фонды развития, национальное богатство, финансовые механизмы.

V. I. Karpunin,
Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Moscow State Institute of
International Relations (University) of
the MFA of Russia, Moscow Financial-
Industrial University "Sinergiya".
Moscow City, Russia;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

T. S. Novashina,
Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Head of Department of
Strategic and Banking Management,
Moscow Financial-Industrial University
"Sinergiya". Honoured worker of higher
education of the Russian Federation.
Moscow City, Russia;
e-mail: TNovashina@mfpa.ru

Формирование финансовых механизмов развития водной отрасли России на основе резервной залоговой системы

Formation of financial mechanisms for developing water industry in Russiabased on backup mortgage system

A. S. Sirotkin,

Postgraduate student, Lecturer of the
Department of Strategic and Bank
Management, Moscow Financial-
Industrial University "Sinergiya".
Moscow City, Russia;
e-mail: sirotkinmfpa@mail.ru

Abstract

Purpose of work. *Due to the necessity in immediate and radical solution to the problem of lack of water resources in the world, the authors have introduced the concept of formation of financial mechanisms for the development Russian water industry, based on the new paradigm of national economy management.*

Materials and methods. *The article presents a new paradigm for national wealth management, the methodology of financial mechanisms formation for the development of regions, including the mechanisms of water industry development of EurAsEC countries, conditions of common market formation of capital as the basis of creation of a single market space of the EurAsEC countries.*

Results. *The proposed principles of formation and implementation of the state financial and tariff policies, the financial mechanisms for water industry development in Russia will significantly reduce global resource risks and ensure the normal functioning of the water sector.*

Conclusion. *The results of the research may be used by federal and regional authorities for the organization of an effective management system of water resources.*

Keywords: *backup security system, mortgage, pledge funds for development, national wealth, financial mechanisms.*

Финансовый кризис исчерпал возможности мировой экономики для борьбы с потрясениями. Частота возникновения и серьезность рисков для глобальной стабильности повысились, а возможности систем глобального управления, позволяющие бороться с ними, – нет. «Системы XX века не способны управлять рисками XXI века, нам необходимы новые сетевые системы для выявления и устранения глобальных рисков до того, как они перерастут в глобальные кризисы». Такие выводы содержатся в исследовании «Глобальные риски – 2011», подготовленном экспертами Всемирного экономического форума. Среди глобальных рисков выделены три ключевые группы риска, которые и создадут, полагают эксперты, серьезные проблемы в предстоящее десятилетие. Это макроэкономические риски, учитывая, что в основе глобального финансового кризиса лежали долгосрочные структурные недостатки мировой экономики, ресурсные ограничения роста, касающиеся воды, продовольствия и энергии, и нелегальная экономика.

Мы коснемся одного из видов глобального риска – риска ресурсного ограничения. В данной группе рисков риски, связанные с водообеспеченностью населения и экономики, особенно велики в силу проблем, сложившихся с водными ресурсами в мире и в частности в России. В связи с необходимостью безотлагательного и кардинального решения «водных» проблем авторы представили концепцию формирования финансовых механизмов развития водной отрасли России, основанную на новой парадигме управления национальным хозяйством.

Есть все основания полагать, что к середине XXI в. вода станет стратегическим ограниченным

ресурсом и Россия благодаря величине своих запасов пресной воды, которые составляют почти четверть мировых (22%), может стать одним из главных поставщиков и держателем питьевой воды в мире. Тем не менее, имея значительные водные запасы, наша страна не в состоянии сегодня грамотно распоряжаться ими. По данным Минприроды, в России расход воды на единицу ВВП практически в полтора раза выше, чем в Белоруссии, вдвое больше, чем в США, и в четыре раза больше, чем в Германии.

Среднестатистический россиянин на коммунально-бытовые и хозяйственно-питьевые нужды расходует 184 литра воды в сутки. Однако для питья и приготовления пищи требуется порядка 3–4 литров. В России положение в области обеспечения населения чистой водой достигло критического уровня и составляет реальную угрозу для развития национальной экономики и общества. В настоящее время все сильнее увеличивается степень истощения основных водных резервуаров в местах сосредоточения населения и промышленности. Эта ситуация может привести к тому, что через 10–20 лет нехватка воды может создать серьезные проблемы для развития и роста основных промышленных центров Российской Федерации. Тогда идея властей о возможности экспорта в ближайшем будущем российской пресной воды, которая может стать третьей по объему приносимых доходов после нефти и газа, останется лишь неосуществимой мечтой. Поэтому сегодня необходимо комплексное решение по реформированию водной отрасли России и в первую очередь водно-коммунального хозяйства (ВКХ), так как именно от его состояния зависит здоровье и продолжительность жизни наших и,

возможно, в ближайшем будущем граждан приграничных государств.

Текущее состояние ВКХ представляет собой противоречивый комплекс взаимосвязанных проблем, которые возникли по причине безответственного государственного управления¹, отсутствия эффективных финансовых механизмов инвестирования и адекватного контроля данного сектора экономики. Данные причины нельзя рассматривать независимо друг от друга, так как восстановление водно-коммунального хозяйства зависит от способов и условий привлечения финансовых ресурсов, которые должны обязательно сопровождаться государственной поддержкой и надежной системой распределения и контроля данных ресурсов.

Создание условий для устойчивого развития предприятий ВКХ и достижение цели долгосрочной безопасности питьевого водоснабжения невозможно без адекватной государственной финансово-тарифной политики, в которой присутствует две компоненты.

Первая компонента – государственная финансовая политика. Для модернизации и развития отрасли требуется привлечение весьма значительных финансовых ресурсов. Базовым источником их формирования могут стать, по мнению авторов, региональные «Залоговые фонды развития». В свое время была предложена и обоснована новая парадигма управления национальным хозяйством на основе построения (формирования) «резервной залоговой системы» [1, 2, 3]. Именно национальная Резервная залоговая система (РЗС) с ее фундаментальной, ключевой компонентой – региональными Ипотечными залоговыми фондами развития (ИЗФР) – может стать мощным источником инвестиционных ресурсов для системной модернизации водной отрасли России.

Каковы цели и задачи ее создания? В контексте поставленной проблемы остановимся

только на одной из целей, а именно: формировании механизмов капитализации национального богатства. Базисный блок, составляющий материальную основу функционирования РЗС, представляет собой залоговую систему развития. Залоговая система формируется на основе интеграции национальных (региональных, федеральных) активов региональных ИЗФР. Регион рассматривается как экономико-географическое понятие. Федерация² рассматривается как экономико-политическое понятие, как объединение регионов в правовой форме субъектов Федерации.

Правомочия, составляющие право государственной собственности на различного рода объекты национального богатства: владение, пользование и распоряжение ими в пределах территории Российской Федерации, к примеру, на недра (в том числе подземные воды), определяются между Федерацией и ее субъектами исходя из действующих норм федерального законодательства и осуществляются совместно Российской Федерацией и ее субъектами. Государственное регулирование отношений недропользования осуществляется посредством управления, лицензирования, учета и контроля, принятия нормативных актов.

Региональные Ипотечные залоговые фонды развития формируются на основе той части национального богатства, которое имманентно присуще данной территории, являясь, с одной стороны, неотъемлемой природной средой расселения и обитания населения региона, с другой – плодом рукотворной деятельности человека.

Активы (вся совокупность элементов национального богатства) региональных ипотечных залоговых фондов развития, в отличие от активов «традиционных» залоговых фондов (они сформированы в ряде регионов), выполняющих, как правило, роль прямых (или опосредованных через поручительство) залогов, выполняют функцию интегрального показателя «инвестиционной

¹ Достаточно привести самый последний и весьма показательный пример безответственного отношения региональной власти к решению острой проблемы обеспечения устойчивого водоснабжения в областном центре Воронежской области – г. Воронеже. Воронеж весьма ограничен в водных ресурсах, и длительное время испытывает острый водный дефицит. Забор воды для нужд города производится в основном через скважины из водных пластов глубокого залегания. С трибуны Московского экономического форума (МГУ им. М. В. Ломоносова, март 2013) было заявлено: «Уральская горнодобывающая компания по разрешению местных властей начинает разрабатывать шахтным путем добычу никеля в Воронежской области, что, по мнению экспертов, экологов и ученых, приведет к уничтожению всех шести водоносных пластов области. Местные и федеральные чиновники на жалобы и митинги населения не обращают внимания! И это происходит в стране, в которой нет проблемы нехватки никеля и иностранной валюты, за которую этот никель можно продать!».

² Федерация (лат. foederatio) – объединение, союз. Форма государственного устройства, при которой части федеративного государства являются государственными образованиями, обладающими юридически определенной политической самостоятельностью. В федеративном государстве, в отличие от унитарного, имеются две системы высших органов власти (федеральные и субъектов федерации). Субъекты федерации могут иметь различные наименования, которые, как правило, определяются историческими или правовыми факторами. В Российской Федерации, к примеру, это автономные округа, области, края, республики.

емкости» региона. Основные функции, которые обеспечивает залоговая система:

- инвентаризация, консолидация, интеграция национальных активов;
- учет, оценка, хранение как резерва;
- запуск в экономический оборот как ресурса.

Нельзя не отметить, что важными компонентами РЗС должны стать: Евразийский финансовый дом, Национальная проектная система и Евразийский открытый университет³.

Основные функции, которые призван выполнять Евразийский финансовый дом: секьюритизация активов региональных Ипотечных залоговых фондов развития; капитализация активов региональных Ипотечных залоговых фондов развития; внедрение и реализация безинфляционного финансового механизма функционирования экономики регионов; реализация механизмов демпфирования (поглощения) финансовых рисков; управление рисками ликвидности системы; реализация механизмов бюджетирования (финансирования) инвестиционных проектов; реализация механизмов финансирования текущей деятельности РЗС.

Национальная проектная система. Основные функции: экспертиза, оценка, подготовка, реализация, обеспечение эффективного функционирования региональных, национальных и международных проектов и программ.

Евразийский открытый университет. Основные функции: проектная подготовка высококвалифицированных специалистов и управленцев; проектная переподготовка высококвалифицированных специалистов и управленцев, призванных обеспечить устойчивое функционирование НРС.

Авторы полагают, что началом функционирования РЗС может и должна стать реализация пилотного проекта по созданию на базе нескольких регионов Российской Федерации Залоговой системы развития. Его цель: запуск финансовых механизмов финансирования водной отрасли России. Задачи, стоящие перед пилотным проектом: разработка механизма формирования и функционирования Резервной залоговой системы.

1. Первостепенные задачи:

- учет, оценка, хранение активов;
- инвентаризация национальных (региональных) активов;
- консолидация, интеграция национальных (федеральных, региональных) активов;
- учет, оценка;
- хранение как резерва.

2. Формирование и обеспечение функционирования Регионального залогового фонда развития (Фонд существует как интегрированный комплекс юридических прав на активы – не юридическое лицо).

3. Организация финансирования региональных (межрегиональных) инвестиционных программ и проектов:

- запуск в экономический оборот как ресурса;
- проектирование финансовых инструментов;
- секьюритизация активов региональных ипотечных залоговых фондов развития;
- организация эмиссия финансовых инструментов;
- реализация механизмов бюджетирования (финансирования) инвестиционных проектов;
- обеспечение контроля движения денежных средств;
- реализация механизмов демпфирования (поглощения) финансовых рисков;
- управление рисками ликвидности;
- обеспечение погашения долговых обязательств...

По мере реализации пилотного проекта по формированию и запуску финансовых механизмов финансирования водной отрасли России могут быть созданы, что особенно важно, необходимые предпосылки для функционирования национальной РЗС, обеспечивающей финансирование всего комплекса проектных решений – реализацию социально значимых региональных, межрегиональных, национальных, международных проектов и программ. Проектируя РЗС, мы, выделяя ее основные институты, должны обозначить основные функции, выполняемые ключевыми институтами системы.

Резервная залоговая система включает:

1. Совокупность (сеть) региональных ипотечных залоговых фондов развития. Фонды формируются на основе региональных, федеральных (национальных) активов. Функции, которые выполняют фонды:

- владение;
- интеграция региональных (национальных) активов;
- учет, оценка, хранение как резерва;
- передача в доверительное управление;
- запуск в экономический оборот как ресурса.

2. Финансовый блок. Финансовый дом. Функции, которые он выполняет:

- секьюритизация, капитализация активов региональных ипотечных залоговых фондов развития;

³ Понятие «Евразийский» отражает континентально географический принцип формирования российской национальной «Резервной залоговой системы», с другой стороны вводится нами с учетом возможной и необходимой интеграции и формирования общего рынка стран, входящих в ЕвразЭС.

- внедрение и реализация безинфляционного финансового механизма;
- реализация механизмов демпфирования (поглощения) финансовых рисков;
- управление рисками ликвидности системы;
- реализация механизмов финансирования текущей деятельности Резервной системы.

3. Проектный блок. Институт проектного управления. Функции, которые он выполняет:

- экспертиза;
- оценка;
- подготовка;
- реализация и обеспечение эффективного функционирования региональных и международных проектов и программ.

4. Кадровый блок. Группа кадровой поддержки. Ее основные функции:

- проектная подготовка высококвалифицированных специалистов и управленцев;
- проектная переподготовка специалистов и управленцев, призванных обеспечить устойчивое функционирование РЗС.

Вторая компонента механизмов финансирования развития водной отрасли России – государственная тарифная политика. Отдельное место среди источников финансирования занимает сам по себе тариф на воду, величина которого оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятий отрасли. При существующих на сегодняшний день тарифах, а в регионах они существенно разнятся, большинству предприятий водно-коммунального хозяйства лишь удается выходить в «ноль». Тех, кто умудряется работать с прибылью, которая не превышает 5%, буквально единицы. Эксперты настаивают, что при адекватной тарифной политике (а сегодня, например, в некоторых регионах все еще не удается уйти от перекрестного субсидирования) доходность таких предприятий может достигать 30%. Какой же должна быть эта тарифная политика?

Во-первых, тарифная политика должна перестать быть политизированной. Формирование тарифа сегодня абсолютно непрозрачно, нет возможности рассчитать полную себестоимость оказываемых услуг, выделить размер инвестиционной надбавки и т.д. Поэтому и возникают разнообразные способы необоснованного повышения тарифа. Предприятия ВКХ в разной степени пользуются бесконтрольностью процесса установления начальных расценок и формирования себестоимости услуг. Начало каждого календарного года характеризуется повышением тарифов на услуги ЖКХ (в том числе и на услуги водоснабжения и водоотведения), что в итоге и приводит к раскручиванию инфляционных процессов. Ускоренный рост тарифов, особенно для промышленных потребителей, угнетающе действует на экономику. Власти порой забывают, что

тарифы на услуги естественных монополий всегда «сидят» в стоимости каждого товара, поэтому от величины тарифов будет зависеть в конечном итоге, насколько в целом вырастут цены на потребительские товары и услуги для населения, инвестиционные товары и услуги, влияющие на стоимость недвижимости, в том числе жилой.

Необходимо отметить, что рост тарифов не решает существующие проблемы финансирования отрасли. Тариф должен быть экономически обоснованным. Необходимо в целом менять систему и подходы к управлению финансами организации ВКХ. Целесообразно обеспечить регулирование и контроль затрат предприятия. Одним из методов контроля затрат является организация системы бюджетирования.

Во-вторых, важной чертой тарифной политики должна стать долгосрочность. Мы полагаем, что без долгосрочных тарифов вывести отрасль ВКХ из кризиса не представляется возможным. Привлечь достаточный объем финансовых ресурсов в водную отрасль возможно только при условии прогнозирования денежных потоков и, соответственно, сроков окупаемости инвестиционных проектов.

В-третьих, тарифная политика должна сопровождаться жестким государственным контролем с тем, чтобы полностью исключить коррупционное воздействие на ценообразование в этой отрасли (коррупционная рента). В связи с этим заметим, что, по оценке Transparency International, в водном секторе в мире коррупция приводит в среднем к 30% удорожанию капитальных затрат. Коррупционные «скандалы», связанные с городскими водоканалами Твери, Нижнего Новгорода и Москвы, обнажили всю глубину и «запущенность» этой проблемы. К сожалению, контроль за тарифами сегодня практически отсутствует. По словам В. В. Путина, после того, как на уровень субъектов Российской Федерации было передано право устанавливать верхний предел тарифа, в 1146 муниципалитетах рост тарифов превысил 25%, причем в части этих муниципалитетов тарифы оказались даже выше, чем позволили региональные власти. Только после «ручного управления» Председателя Правительства Российской Федерации муниципальные власти пересмотрели свои необоснованные решения.

Авторы полагают, что высказанные принципы формирования и реализации государственной финансово-тарифной политики, предложенные финансовые механизмы развития водной отрасли России значительно снизят глобальные ресурсные риски и обеспечат нормальное функционирование водной отрасли.

Литература

1. Карпунин В. И., Новашина Т. С. Евразийская резервная система: предпосылки создания и

- развития // Современная конкуренция. 2009. № 1(13). С. 11–21; № 4(16). С. 11–21.
2. *Новашина Т. С.* Залоговая система – институциональная основа финансовых механизмов устойчивого развития регионов РФ // Вестник Саратовского ГСЭУ. 2010. № 5 (34) С. 53–57.
 3. *Новашина Т. С.* Национальное богатство: новая концепция управления // Вестник РЭА. 2010. № 1. С. 21–28.
 4. *Новашина Т. С., Карпунин В. И., Сироткин А. С.* Формирование финансовых механизмов развития водной отрасли России как фактор минимизации глобальных ресурсных рисков // Материалы II Международного научного конгресса «Глобалистика – 2011: пути к стратегической стабильности и проблема глобального управления». Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, 19–21 мая 2011 г. / под общ.ред. И.И. Абылгазиева, И.В. Ильина. В 2-х т. Т. 1. М.: МАКС Пресс, 2011. С. 223–226.

References

1. Karpunin V. I., Novashina T. F. (2009) Eurasian reserve system: prerequisites for creation and development. *Modern competition*, no 1 (13), pp. 11–21; no 4 (16), pp. 11–21.
2. Novashina T. S. (2010) Security system - institutional framework of the financial mechanisms of sustainable development of Russian regions. *Vestnik of Saratov GSEU*, no 5 (34), pp 53–57.
3. Novashina T. S. (2010) National wealth: the new control concept. *Vestnik of the REA*, no 1, pp. 21–28.
4. Novashina T. S., Karpunin V. I., Sirotkin A. S. (2011) Creation of financial mechanisms development of the water industry of Russia as a factor minimize global resource risks. Materials of II International scientific congress «Globalistics – 2011: to strategic stability and the problem of global governance, pp. 223–226.

УДК 332.7

О. Ю. Ермоловская,
кандидат экономических наук,
доцент, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы. Россия;
e-mail: ermolovskaia@mosap.ru

Н. А. Евструпов,
аспирант Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы. Россия;
e-mail: n.a.evstropov@gmail.com

Динамика российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе различных секторов предпринимательской деятельности

Аннотация

Цель работы. Развитие предпринимательства в сфере недвижимости является движущей силой прогрессивных структурных преобразований, направленных на обеспечение рыночной устойчивости любой экономической системы. Существуют проблемы в функционировании предприятий в инфраструктурном строительстве, организации коммунальных услуг. На рынке недвижимости совершается множество различных сделок. Их упорядочение создаст условия для решения проблем: установление публичного собственника и пользователя земельного участка, упорядочение налоговых и арендных платежей, снижение рисков инвесторов.

Материалы и методы. В статье анализируется современное состояние рынка коммерческой недвижимости, динамика и предпосылки дальнейшего развития и повышения эффективности предпринимательской деятельности на примере функционирования предприятий рынка недвижимости.

Результат. Развитие рынка коммерческой недвижимости в Москве и Московской области отличается неравномерностью. Факторы, влияющие на становление и развитие рынка коммерческой недвижимости в Москве и Московской области: экономическая и социальная нестабильность, сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка, резкая дифференциация в доходах, неразвитость и нестабильность финансовой системы, недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы государственными и коммерческими организациями для более успешной деятельности на рынке недвижимости, который имеет большие перспективы развития, изучения и применения отечественного и зарубежного опыта.

Ключевые слова: сфера услуг, коммерческая недвижимость, объем инвестиций, национальный проект, рынок недвижимости, жилищное строительство, предпринимательская деятельность.

O. Yu. Ermolovskaia,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Moscow
Academy of Entrepreneurship under
the Government of Moscow. Russia;
e-mail: ermolovskaia@mosap.ru

N. A. Evstropov,
Graduate student of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under
the Government of Moscow. Russia;
e-mail: n.a.evstropov@gmail.com

Dynamics of the Russian Market of Commercial Real Estate in Different Sectors of the Entrepreneurial Activity

Abstract

Purpose of work. The development of entrepreneurship in the sphere of real estate is the driving force of progressive structural changes, aimed at ensuring market sustainability of any economic system. There are still some problems in the functioning of enterprises in the construction of infrastructure and in the organization of municipal services. In the real estate market a lot of different deals are made. Their ordering will create conditions for resolving such problems as establishing a public owner and user of the land plot, streamlining tax and lease payments, reducing risks of investors.

Materials and methods. *The article examines the current state of the commercial real estate market, dynamics and preconditions of the further development as well as the increase of business efficiency on the example of the operation of the real estate market enterprises.*

Results. *Development of the commercial real estate market in Moscow City and Moscow Region is characterized by the inequality. The factors influencing the formation and development of commercial real estate market in Moscow City and Moscow Region are the following: economic and social instability, high inflation rates in the period of the market formation, a sharp differentiation in income inequality, underdevelopment and instability of the financial system, lack of financial resources in the structure of the current assets of enterprises.*

Conclusion. *The results of the study can be used by government and commercial organizations for more successful activity in the real estate market, which has great prospects of development, study and application of domestic and foreign experience.*

Keywords: *scope of services, commercial real estate, investment volume, national project, real estate market, housing, entrepreneurial activity.*

Развитие предпринимательства в сфере недвижимости является движущей силой прогрессивных структурных преобразований, направленных на обеспечение рыночной устойчивости любой экономической системы. В то же время существуют проблемы в функционировании предприятий на рынке недвижимости, в частности, в ряде отраслей городского хозяйства, в том числе инфраструктурном строительстве, организации коммунальных услуг.

В настоящее время на рынке недвижимости крупных российских городов совершается множество различных видов сделок, которые подразделяются на две группы: сделки на первичном и вторичном секторах рынка. Упорядочение сделок, совершаемых на городском рынке недвижимости, создаст условия для решения таких проблем, как установление публичного собственника и пользователя земельного участка, упорядочение налоговых и арендных платежей, снижение рисков инвесторов.

Безусловно, снижение рисков предпринимателей и инвесторов связано не только с упорядочением сделок на рынке недвижимости. Рынок недвижимости функционирует в тесном взаимодействии с рынком финансовых и страховых услуг, предоставлением информационно-консалтинговых и оценочных услуг. По оценке предпринимателей, важно обеспечить защиту персональной информации по кредитным договорам и договорам страхования¹.

С позиций построения системы управления недвижимостью города выделяют четыре схемы территориального устройства городов в Российской Федерации:

- город – субъект Федерации делится на районы, являющиеся муниципальными образованиями (Санкт-Петербург);
- город – субъект Федерации делится на районы, не являющиеся муниципальными образованиями (Москва);

- город – муниципальное образование делится на районы, не являющиеся муниципальными образованиями;
- город – муниципальное образование не имеет административно-территориального деления.

Наличие различных схем территориального устройства городов предполагает дифференцированный подход к формированию отечественных и зарубежных инвестиционных ресурсов на развитие объектов недвижимости, организацию их эксплуатации. Так, в условиях глобальной нестабильности международные инвесторы становятся более осторожными и выводят свои деньги с финансовых рынков, особенно развивающихся, инвестируя в такие активы, как золото и недвижимость. В 2012 г. мы наблюдали рекордно высокие объемы инвестиций в недвижимость России. Объем инвестиций увеличился в 1–3 кв. 2012 г. на 73% в годовом сопоставлении и составил 5,4 млрд долл. США. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость за аналогичный период вырос на 134%, до 5,1 млрд долл. Мы ожидаем дальнейшее увеличение объемов инвестиций в недвижимость в 2012 г. до 7,4 млрд долл., из которых около 6,3 млрд долл. составят инвестиции в коммерческую недвижимость. Более того, если все сделки, находящиеся в данный момент в стадии активного маркетинга, будут закрыты, годовой объем инвестиций может составить 8,7 млрд долл.

Таким образом, сегментируя общий рынок недвижимости на рынок жилой и коммерческой недвижимости, мы отмечаем, что динамичнее развивается рынок коммерческой недвижимости. В то же время предпринимательский доход и экономический эффект весьма значительны и при осуществлении жилищного строительства.

Следует учитывать, что жилищный фонд России насчитывает примерно 2 850 млн кв. м площади, или около 22 кв. м в расчете на одного человека, тогда как в экономически развитых

¹ Участники семинара по развитию розничного рынка страхования в России, проходившего 2 ноября 2012 г. в Москве, отмечали отсутствие гарантий, что базы данных страховщиков не постигнет та же участь, что и базы данных по кредитам, продающиеся на рынках.

странах средняя обеспеченность жилой площадью составляет от 30 до 70 кв. м на одного жителя². Предстоит решать проблему замены ветхого и аварийного жилищного фонда, поскольку 62% жилых домов старше 30 лет, а износ жилищного фонда в среднем составляет 60%.

Ограниченная доступность жилья для населения обусловлена сложившимся разрывом между стоимостью недвижимости и доходами большинства граждан. При уровне инфляции в 10–12% рыночные цены в крупных городах России растут примерно 15% в год. При этом величина спроса на рынке жилья превышает величину предложения.

Эксперты отмечают ряд проблем в реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье», связанных с введением новых правил предоставления земельных участков для жилищного строительства (ст. 38, 38.1, 38.2 Земельного кодекса Российской Федерации), жестко регламентирующих порядок предоставления земельных участков и комплексной застройки территорий³.

Экономический кризис, несомненно, внес значительные коррективы в реализацию национальных проектов. В последние три года ввод жилья в среднем составил 60–64 млн кв. м. Сохраняется значительное отставание России от США по показателю обеспеченности населения общей площадью жилья. В 2009 г. уровень обеспеченности общей площадью жилья в России составлял 32% от обеспеченности в США (соответственно 22,5 и 69,7 кв. м)⁴.

Автор предполагает, что для решения жилищной проблемы необходимо:

- дальнейшее развитие и совершенствование жилищного законодательства, нормативно-целевой базы процессов планирования и финансирования жилищного строительства;
- упорядочение и закрепление прав собственников жилых помещений, преобразование инструментов управления жилищно-коммунальным хозяйством;
- преодоление ограничений в выделении или приобретении земельных участков под жилищное строительство, ослабление различных административных барьеров для малого и среднего предпринимательства в процессе оформления разрешительной документации и строительства объектов.

Перспективность национальных проектов и программ развития предпринимательства в сфере недвижимости связана не только с преодолением административных барьеров, но и с пересмотром экономической политики в целом. Предстоит критически переосмыслить роль муниципальных образований в проводимой земельной реформе, выработку решений на муниципальном уровне.

Анализируя коммерческий сектор недвижимости, следует отметить, что активность иностранных инвесторов значительно увеличилась и составила в 1–3 кв. 2012 г. 44% от общего объема инвестиций по сравнению с 14% в 2011 г. Мы наблюдаем повышенную активность международных инвестиционных фондов на российском рынке инвестиций в недвижимость. Международные инвесторы возобновили свою активность в середине 2010 г. Проведя оценку перспектив рынка в течение года, изучив активы и итоги проведения due diligence, сейчас они заключают сделки. Так, американский Hines Global REIT приобрел БЦ «Гоголевский» в Москве. Jensen Group купила ТК «Невский пассаж» – один из старейших торговых комплексов Санкт-Петербурга. Американский инвестиционный фонд Heitman European Property Partners IV приобрел одно из зданий комплекса «Метрополис» в Москве. Финские игроки – Sponda, SRV, Ilmarinen, Etera и Onvest – объявили о создании компании Russian Invest для инвестирования в девелоперские проекты в Москве и Санкт-Петербурге. Несколько других фондов активно присматриваются к новым инвестиционным возможностям в России. В то же время российские инвесторы продолжили проявлять значительную активность – их доля составила 56% от общего объема инвестиций в 1–3 кв. 2012 г.

Кроме того, инвестиции в недвижимость были диверсифицированы по двум направлениям в 1–3 кв. 2012 г. Торговый и офисный сегменты привлекли наибольший объем инвестиций, составивший для каждого сегмента 40% от объема всех сделок, закрытых в 1–3 кв. 2012 г. РМБ Инвест приобрел у Capital Group три ТЦ «Метромаркет» в Москве. Romanov Property Holdings приобрел ТЦ Dream House в подмосковной Барвихе. Более того, в этом году увеличился размер сделок: в 1–3 кв. 2012 г. количество сделок превышающих 100 млн долл., увеличилось до 33% от общего количества сделок против 23% в 2011 г. Инвесторы

² Так, в Швеции и Канаде средняя обеспеченность жильем составляет 40, а в США – 70 кв. м. Бесхмельницин М. Роль государства в обеспечении доступности жилья для населения России // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6. С. 16.

³ Иванкина Е. В. Проблема реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье» Информационно-аналитический бюллетень рынка недвижимости «RWAY». Май 2010. № 134. С. 42, 43.

⁴ Бутрин Д. Доступное жилье // Коммерсантъ. 11.04.2011 № 62. С. 6.

по-прежнему предпочитают уже существующие активы, их доля составила 85% от общего объема сделок, заключенных в 1–3 кв. 2012 г., включая покупки для собственного размещения. Однако растущая доступность финансирования будет способствовать большему притоку инвестиций в девелоперские проекты.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что рынок недвижимости в целом – большая и сложная система, для анализа которой необходимы его структуризация и классификация. Рынок коммерческой недвижимости сегодня – один из наиболее развивающихся секторов рынка недвижимости. В настоящее время развитие рынка коммерческой недвижимости в Москве и Московской области отличается неравномерностью. Причинами неравномерного развития рынка недвижимости являются: нестабильность экономики и инфляция, рискованность инвестиционной деятельности, необоснованная приватизация, неполная информация о рынке недвижимости и другие.

Автор выделяет некоторые конкретные и наиболее значимые факторы, повлиявшие на становление и развитие рынка коммерческой недвижимости в Москве и Московской области:

- экономическая и социальная нестабильность;
- сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка;
- резкая дифференциация в доходах;
- неразвитость и нестабильность финансовой системы;
- недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий.

Таким образом, необходимо эффективное совершенствование экономики недвижимости в современных условиях, являющееся перспективным направлением, которое необходимо изучать и развивать, используя отечественный и зарубежный опыт.

Литература

1. Васильев Г. П. Повышение энергетической эффективности жилых и общественных зданий в Москве // *Архитектура и строительство Москвы*. 2011. № 1(555). С. 9–19.
2. Государственная экономическая политика и экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. Т. III. М.: Научный эксперт, 2008. – 648 с.
3. Гусев А. Б. Доступность жилья в России и за рубежом: сравнительный анализ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.urban-planet.org/ratings.html> (дата обращения 01.10.2012).
4. Департамент поддержки и развития малого и среднего предпринимательства города Москвы. [Электронный ресурс]. URL: <http://dmpmos.ru/> (дата обращения 21.02.2013).
5. Малое и среднее предпринимательство в России 2011: статистический сборник. М.: Росстат, 2011.

References

1. Vasilev G. P. (2011) Improving the energy efficiency of residential and public buildings in Moscow. *Architecture and construction in Moscow*, no 1(555), pp. 9–19.
2. State economic policy and economic doctrine of Russia (2008). To clever and moral economy. Vol. III, p. 648.
3. Gusev A.B. (2012) Housing affordability in Russia and abroad: a comparative analysis. [Electronic resource]. URL: <http://www.urbanplanet.org/ratings.html> (date of access: 01.10.2012).
4. Department of support and development of small and average business of city of Moscow. [Electronic resource]. URL: <http://dmpmos.ru/> (date of access: 21.02.2013).
5. Small and medium entrepreneurship in Russia 2011: statistical book.

УДК 332.14, 338.48

А. В. Яиков,
заместитель начальника отраслевого
межрегионального ресурсного
центра развития профессиональных
квалификаций в сфере сервиса и
туризма, филиал Северо-Кавказского
федерального университета
в г. Пятигорске, Россия;
e-mail: yaikov@mail.ru

Основные проблемы развития туристского кластера Северо-Кавказского федерального округа

Аннотация

Цель работы. Основной проблемой в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) является социальная напряженность, обусловленная высоким уровнем безработицы среди трудоспособного населения. Модернизация и развитие регионального туристского кластера – эффективные способы решения данной проблемы. Для этого необходима организация взаимодействия субъектов и объектов туристической индустрии в СКФО.

Материалы и методы. В статье приводится описание проблем развития туристского кластера СКФО, определены основные направления развития туристского кластера федерального округа: лечебно-оздоровительное, горнолыжное, культурно-познавательное, деловой, экологический, спортивный и этнический туризм.

Результат. Создана модель взаимодействия субъектов и объектов туристской индустрии, участвующих в процессе производства и реализации туристских услуг.

Заключение. Модель взаимодействия субъектов и объектов туристской индустрии может помочь органам власти и коммерческим организациям в реализации стратегии социально-экономического развития СКФО.

Ключевые слова: концепция, модернизация, прогноз, сервис, стратегия, туризм, туристский кластер.

A. V. Yaikov,
Deputy Head of the Branch of the
Interregional Resource Center
for the Development of Professional
Qualifications in the Sphere of Service
and Tourism, the Branch of the
North-Caucasian federal University,
Pyatigorsk City, Russia;
email: yaikov@mail.ru

The Main Problems of the Tourist Cluster Development in the North-Caucasus Federal District

Abstract

Purpose of work. The main problem in the North-Caucasian Federal District (NCFD) is the social tension, caused by high unemployment among the able-bodied population. Modernization and development of the regional tourist cluster is an effective way to solve this problem. It requires the organization of interaction of the subjects and objects of tourist industry in the North-Caucasus Federal District.

Materials and methods. The article describes the problems of the tourist cluster development in the NCFD, defines the main directions of the development of such tourist cluster federal districts: health-related, skiing, cultural and cognitive, business, environmental, sports and ethnic tourism.

Results. A model of interaction among subjects and objects of the tourist industry, involved in the production and realization of tourist services is created.

Conclusion. The model of interaction among subjects and objects of the tourist industry can help authorities and commercial organizations in the realization of the strategy of socio-economic development of the North-Caucasus Federal District.

Keywords: concept, modernization, forecast, service, strategy, tourism, tourism cluster.

Создание привлекательного инвестиционно-климата с целью развития индустрии гостеприимства является актуальной задачей СКФО. Вопросы развития регионального туристского кластера СКФО имеют недостаточную степень теоретической проработки. В современных условиях конкурентоспособность потенциала туристских предпринимательских структур СКФО требует развития теории и методологии оценки его состояния и поиска направлений и путей по его развитию и повышению вклада в экономику региона.

Формирование и развитие туристского бизнеса в субъектах СКФО как одной из стратегических отраслей требует обязательной оценки потенциальных возможностей их ресурсной и экономической базы. Однако этой проблеме практически не уделяется внимания в современной научной литературе. В большинстве научных работ проведено исследование туристско-рекреационного потенциала региона в целом без учета потенциала туристского бизнеса. Поэтому в настоящее время требуется существенная доработка теории и методологии оценки экономического потенциала туристского бизнеса регионов СКФО.

Уникальность и разнообразие природно-климатических ресурсов территории Северо-Кавказского федерального округа создают благоприятные условия как для постоянного проживания, так и для развития туристско-рекреационного комплекса. Несмотря на наличие значимых конкурентных преимуществ для развития туристической отрасли, в том числе туристических центров, субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, характеризуются слабым уровнем развития индустрии туризма. Доля Северо-Кавказского федерального округа в туристической отрасли Российской Федерации составляет около 6%, а доля туризма в валовом региональном продукте Северо-Кавказского федерального округа не превышает 2% [3].

В рамках реализации Стратегии социально-экономического развития СКФО до 2025 года и в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14.10.2010 № 833 «О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея» развернут масштабный проект строительства курортов мирового класса. Инвестиции в создание туристического кластера составят 450 млрд руб., из них государственных средств – 60 млрд руб. [2].

Вице-премьер, полпред Президента Российской Федерации в СКФО Александр Хлопонин определяет туристический кластер как приоритетное направление для решения поставленной правительством задачи, как основной источник предоставления новых рабочих мест и повышения социального уровня жизни населения реги-

она. Этот сектор даст возможность открыть более 330 тыс. новых рабочих мест и принимать до 10 млн туристов в год.

В качестве одной из основных проблем, препятствующих развитию региона, названа недостаточная обеспеченность профессиональными кадрами, инвестициями, слабое продвижение регионального турпродукта на внутреннем и внешнем рынке. В связи с этим для усиления туристско-рекреационного комплекса в 2010 г. было создано ОАО «Курорты Северного Кавказа» [1].

Основная миссия ОАО «Курорты Северного Кавказа» заключается в реализации комплексного инфраструктурного бизнес-проекта в туристическом секторе и смежных отраслях. К смежным отраслям (обеспечивающим туристский кластер) следует отнести:

- строительную индустрию;
- легкую промышленность;
- пищевую промышленность;
- сельское хозяйство;
- строительство;
- торговлю;
- транспорт и связь.

Создание современного туристского кластера в СКФО станет драйвером развития отраслей экономики регионов Северного Кавказа. Опираясь на прогнозные данные, следует отметить, что для эффективной реализации программы развития туристического кластера СКФО необходимо 78 526 человек. Совершенствование туристической отрасли стимулирует развитие смежных отраслей, потребность которых в специалистах к 2025 г. составит 167 926 человек. На рисунке 1 представлен прогноз количества персонала, требуемого для обеспечения операционной деятельности туристского кластера на Северном Кавказе [3].

Серьезные меры по развитию потенциала нового туристического кластера в СКФО предприняты руководством ОАО «Курорты Северного Кавказа», которое занимается модернизацией и финансированием данной сферы в размере 60 млрд руб., из которых около 10% предполагается направить на подготовку, переподготовку и повышение квалификации сотрудников по специальностям и профессиям курортно-рекреационной отрасли, сферы туризма и сервиса.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года в субъектах Российской Федерации, входящих в его состав, будут развиваться следующие традиционные для региона виды туризма:

- лечебно-оздоровительный;
- горнолыжный;
- культурно-познавательный;
- деловой;
- экологический, спортивный, этнический и др.

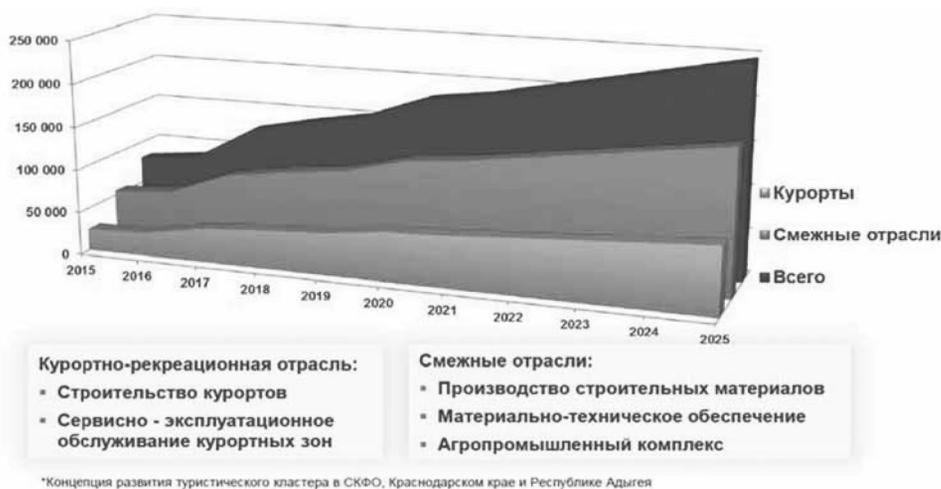


Рис. 1. Базовый прогноз количества персонала, требуемого для обеспечения операционной деятельности туристского кластера на Северном Кавказе

Учитывая изложенное, следует выработать региональную модель взаимодействия субъектов и объектов туристской индустрии в СКФО на основе, представленной на рис. 2.

Таким образом, основной проблемой в Северо-Кавказском федеральном округе является социальная напряженность, обусловленная высоким

уровнем безработицы среди трудоспособного населения. Модернизация и развитие регионально-го туристского кластера – эффективные способы решения данной проблемы. Создание новых рабочих мест будет способствовать экономическому росту и развитию региональных экономик субъектов СКФО.

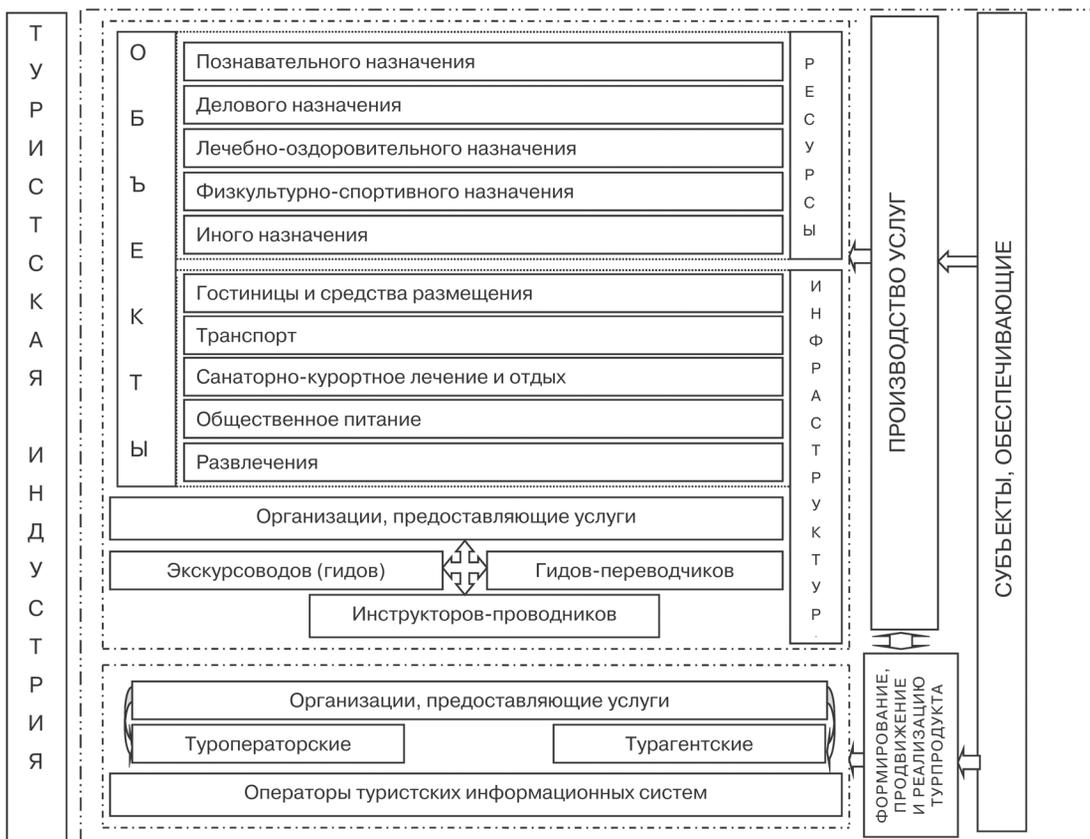


Рис. 2. Модель взаимодействия субъектов и объектов туристской индустрии, участвующих в процессе производства и реализации туристских услуг

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://krskfo.ru/documents/10180/31309/35.pdf>.
2. Миссия и цели деятельности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ncrc.ru/ru/page/missiya-i-celi-deyatelnosti>.
3. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.09.2010 № 1485-р. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121213153045.shtml>.

References

1. State program of the Russian Federation «Development of the North Caucasus federal district for the period till 2025». [Electronic resource]. URL: <http://krskfo.ru/documents/10180/31309/35.pdf>.
2. Mission and goals of the activity. [Electronic resource]. URL: <http://www.ncrc.ru/ru/page/missiyaicelideyatelnosti>.
3. On approval of the Strategy of socio-economic development of the North-Caucasian federal district up to the year 2025. Order of the Government of the Russian Federation 06.09.2010 N 1485-p. [Electronic resource]. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121213153045.shtml>.

УДК 338.242

Л. В. Зенина,
аспирант кафедры экономики,
управления и оценки НОУ ВПО
«МАОК», оценщик 1-й категории
ООО «СТРЕМЛЕНИЕ»,
г. Москва, Россия;
e-mail: zeninaliliya@gmail.com

Анализ экономических выгод от использования франшизы

Аннотация

Цель работы. Рост франчайзинговых договоров, судебных прецедентов и налоговых проверок, когда необходимо обосновывать и доказывать адекватность получаемых платежей от франчайзи, обуславливают потребность создания методологического аппарата для анализа экономической целесообразности использования франшизы и определения платы за ее использование. Утвержденная методика, регламентирующая анализ влияния франшизы на операционные показатели деятельности франчайзера и франчайзи, расчет платы за предоставление и пользование франшизы по договору коммерческой концессии, отсутствует.

Материалы и методы. Задача определения платы по франчайзинговым договорам является одной из ключевых при выработке стратегии развития компании через франчайзинг. Определение платы за франшизу требует изучения и анализа значительного среза рыночной информации, а также определяет необходимость выработки методических рекомендаций для ее оценки. Анализ влияния франшизы на показатели деятельности является важным инструментом для обоснования ее величины, так как наличие или отсутствие того или иного вида преимущества, их расчетная величина должны прямо отражаться на величине платы за право пользования франшизой.

Результат. В статье проиллюстрированы различные комбинации наличия или отсутствия экономических преимуществ, возникающих вследствие использования франшизы.

Заключение. Приведенный анализ может проводиться применительно к определенной выборке конкурентов для определения собственной позиции компании и выработки управленческих решений.

Ключевые слова: франчайзинг, договор коммерческой концессии, франшиза, экономические преимущества.

L. V. Zenina,
Postgraduate Student,
Department of Economics, Management
and Assessment of NOU VPO "MAOK",
the Evaluator of the 1-st category
of "STREMLENIE" LLC,
Moscow City, Russia;
e-mail: zeninaliliya@gmail.com

Analysis of the Economic Benefits from the Use of the Franchise

Abstract

Purpose of work. The increase in franchising contracts, judicial precedents and tax inspections in case it is necessary to justify and prove the adequacy of the received payments from franchisees, drive the need of creating a methodological framework for the analysis of economic expediency of the use of franchise and determination of the payment for its use. There is no approved methodology, regulating the analysis of the franchise impact on the operating performance of the franchisor and the franchisee, the calculation of fees for the provision and use of the franchise under the contract of commercial concession.

Materials and methods. The task of determining the fee under franchise contracts is one of the key strategies of the company development through franchising. Determination of charges for franchise requires study and analysis of a large slice of the market information, and determines the need for developing guidelines for its evaluation. Analysis of the effect of deductible performance is an important tool to justify its value, as the presence or absence of particular types of benefits, their calculated value shall be reflected on the amount of the payment for the right to use the franchise.

Results. The article illustrates various combinations of the presence or absence of the economic benefits arising out of the using the franchise.

Conclusion. This analysis can be applied to particular sampled competitors to determine their own position of a company and decision-making.

Keywords: franchising contract of commercial concession, franchise, economic benefits.

Стремительное развитие франчайзинга в Америке, странах Европейского союза и особенно в Китае обусловлено успешностью данного способа выстраивания бизнес-отношений, при которых правообладатель (франчайзер) передает неисключительные права на свою интеллектуальную собственность (франшизу) пользователю (франчайзи) за вознаграждение. По основным показателям, характеризующим уровень развития франчайзинга в конкретной стране, Россия пока значительно отстает от стран-лидеров, однако на привлекательность франчайзинга в России обратили внимание после кризиса 2008 г., когда эффект синергии позволил франчайзерам преодолеть последствия экономических явлений с меньшими потерями.

Рост числа франчайзинговых договоров (в России – договоров коммерческой концессии [1, п. 1 ст. 1027]), судебных прецедентов и налоговых проверок, в ходе которых возникает необходимость обосновывать и доказывать адекватность получаемых платежей от франчайзи, обуславливают потребность создания методологического аппарата для анализа экономической целесообразности использования франшизы и определения платы за ее использование. Актуальность данной проблемы связана также с тем, что:

- утвержденная методика, регламентирующая анализ влияния франшизы на операционные показатели деятельности франчайзера и франчайзи, расчет платы за предоставление и пользование франшизы по договору коммерческой концессии, отсутствует;

- информация о существенных условиях договоров коммерческой концессии, в том числе реальных платежах, в России является закрытой для внешнего пользователя, так как Федеральная служба по интеллектуальной собственности Российской Федерации (Роспатент) не публикует сведения о коммерческих условиях зарегистрированных договоров;

- Налоговый кодекс Российской Федерации не регламентирует долю, которую необходимо перечислять франчайзи франчайзеру при заключении договоров коммерческой концессии, но указывает, что расходы по платежам за право пользования интеллектуальной собственностью признаются прочими расходами, связанными с производством и реализацией [3, пп. 37 п. 1 ст. 264, пп. 8 п. 2 ст. 256] и должны быть обоснованными (экономически оправданными затратами, оценка которых выражена в денежной форме) и документально подтвержденными.

Понимая, что уровень платы за использование франшизы в деятельности должен быть экономически оправданным и адекватным для обеих сторон франчайзингового договора, его определение следует начать с анализа экономических выгод,

которые возникают при использовании франшизы в деятельности.

Основными формами выгод от использования интеллектуальной собственности в соответствии с Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности [2] являются: экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и (или) на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат, отсутствие затрат на получение права использования интеллектуальной собственности (например, отсутствие лицензионных платежей, отсутствие необходимости выделения из прибыли наиболее вероятной доли лицензиара); увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг); увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции (работ, услуг); снижение выплат налогов и (или) иных обязательных платежей; сокращение платежей в счет обслуживания долга; снижение риска получения денежного потока от использования объекта оценки; улучшение временной структуры денежного потока от использования объекта оценки; различные комбинации указанных форм.

Рассмотрим наиболее типичную ситуацию: когда франчайзер не обеспечивает франчайзи получение кредитов на специальных условиях, франчайзи доступно получение таких же налоговых преференций, как и другим участникам рынка. Основными направлениями анализа влияния франшизы в операционных показателях деятельности франчайзи в этом случае являются объемы продаж, цены реализации, экономия затрат (т.е. фактическое снижение затрат), получение дополнительной прибыли и сверхнормативной рентабельности вследствие вышеперечисленных ситуаций.

Экономической выгодой является положительная дельта между объемами продаж франчайзи (Q_f) и среднерыночным уровнем (Q_m), сформированным сопоставимыми по масштабу и виду деятельности конкурентами, т.е. при $Q_f > Q_m$ за определенный период t .

Экономически интересна франшизная продукция, которой отдает предпочтение потребитель, имеющий возможность выбора и достаточный уровень денежных средств, несмотря на то, что цены реализации такой продукции (P_f) выше среднерыночных P_m ($P_f > P_m$). При этом вывод об экономической выгоде франшизы можно сделать при условии, что объемы реализации франшизной продукции или сопоставимы со среднерыночным уровнем, или выше его, соответственно анализ объемов продаж и цен реализации необходимо проводить в комплексе.

Как известно, цена реализации продукции складывается из себестоимости производства этой

продукции и наценки предприятия, формирующей ее прибыль. В свою очередь, себестоимость продукции C состоит из условно-переменных C^{var} и условно-постоянных затрат C^{fix} . Благоприятное влияние франшизы на себестоимость продукции заключается в снижении затрат относительно ретроспективного периода и среднерыночных норм. Величина условно-переменных затрат напрямую связана с объемами реализации продукции, т.е. рост объемов продаж обуславливает рост условно-переменных затрат. Соответственно возникновение экономии в условно-переменных затратах при одновременном росте объемов продаж дает значительный рост прибыли для франчайзи, поэтому направление анализа условно-переменных расходов является также одним из приоритетных. Последним из рассматриваемых направлений анализа является выявление экономии в условно-постоянных затратах, т.е. затратах, не зависящих от деловой активности. Иллюстрация наличия всех выше названных выгод у франчайзи и, соответственно, получение им сверхнормативной прибыли приведена на рис. 1:

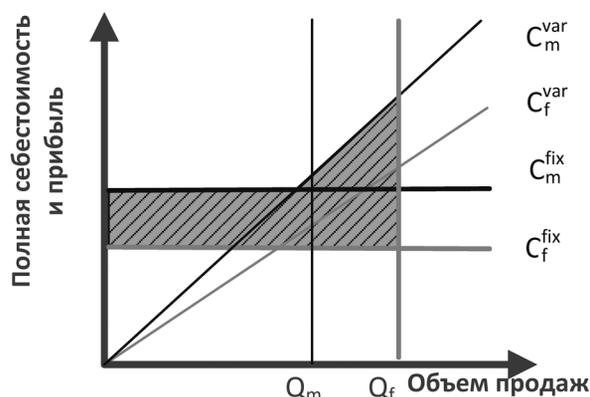


Рис. 1. Получение сверхнормативной прибыли франчайзи за счет экономических выгод от преимуществ в ценах реализации, объемах продаж, экономии затрат

В зависимости от специфики отрасли, времени функционирования, вида реализуемых товаров, работ и услуг и прочих факторов возможны ситуации, когда использование франшизы в деятельности обеспечивает наличие всех возможных экономических преимуществ для франчайзи либо некоторых из них. Также ввиду внешних факторов экономические выгоды по рассматриваемым направлениям могут отсутствовать либо результаты операционной деятельности будут хуже среднерыночных показателей. Исходя из этого положения, на основе анализа цен реализации, объемов продаж, условно-переменных и условно-постоянных затрат рассмотрим возможные комбинации состояний указанных параметров (табл. 1).

Необходимо добавить, что при наличии ряда экономических выгод прочие рассматриваемые параметры могут соответствовать среднерыночному уровню, в этом случае имеем следующие комбинации параметров (табл. 2).

Суммируя предположения о том, что каждое из рассматриваемых четырех направлений получения выгод может принимать состояния («+», «-» или «=»), выявляем, что количество возможных комбинаций составляет 81. Далее в таблице приведены некоторые ситуации из числа возможных (табл. 3).

Таким образом, теоретически при самом благоприятном случае влияние франшизы проявляется через наличие преимуществ в цене P и объемах Q , экономии переменных C^{var} и постоянных затратах C^{fix} , что проиллюстрировано на рис. 1. Наличие данных экономических выгод приводит к возникновению дополнительной прибыли (EP) у франчайзи, расчет которой производится следующим образом:

$$EP = Q_f (P_f - C_f^{var}) - Q_m (P_m - C_m^{var}) + (C_m^{fix} - C_f^{fix})$$

Для проведения более детального анализа с графическими интерпретациями возможных

Таблица 1

Возможные комбинации наличия или отсутствия экономических выгод от использования франшизы

Параметр	Варианты															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
P_f	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Q_f	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
C_f^{var}	+	-	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-	+	+	-	-
C_f^{fix}	+	+	-	-	-	+	+	-	+	+	-	-	+	-	+	-

Примечание: «+» означает наличие экономического преимущества; в частности, преимущества в цене, в объеме, экономии переменных и постоянных расходов относительно среднерыночного уровня.

Знаком «-» обозначена ситуация отсутствия преимущества у франчайзи, показатели деятельности франчайзи хуже среднерыночных. Например, в варианте 16 франчайзи реализует товар по ценам ниже среднерыночных, объемы продаж низкие, конкурентам удается реализовывать более обширные партии, затраты переменные и постоянные высокие, рентабельность деятельности конкурентов выше.

Таблица 2

Возможные комбинации наличия преимуществ от использования франшизы при равенстве среднерыночному уровню некоторых параметров

Параметр	Варианты															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
P_f	+	+	+	+	+	+	+	+	=	=	=	=	=	=	=	=
Q_f	+	+	+	+	=	=	=	=	+	+	+	+	=	=	=	=
C_f^{var}	+	=	=	+	=	+	=	+	+	=	+	=	+	+	=	=
C_f^{fix}	+	+	=	=	=	+	+	=	+	+	=	=	+	=	+	=

Таблица 3

Возможные комбинации параметров от использования франшизы

Показатель	Варианты																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	...	81	
P_f	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	=	...	=	
Q_f	+	-	-	-	=	+	+	+	+	-	-	-	+	=	...	=	
C_f^{var}	+	-	-	=	=	-	-	=	=	+	+	=	=	-	...	=	
C_f^{fix}	+	-	=	=	=	-	=	=	=	=	+	=	=	+	...	=	

вариантов рассмотрим ситуацию, при которой экономии условно-постоянных и условно-переменных затрат в деятельности франчайзи не выявлено ввиду специфики отрасли, и самым благоприятным результатом анализа операционных показателей франчайзи является вывод о наличии преимуществ в объемах и ценах при положительной рентабельной деятельности. Графически такую ситуацию можно проиллюстрировать на основе простого графика, по оси ординат которого отложим объемы продаж, а по оси абсцисс – цены реализации и себестоимость производства, заштрихованными областями обозначим зоны экономических выгод (рис. 2).

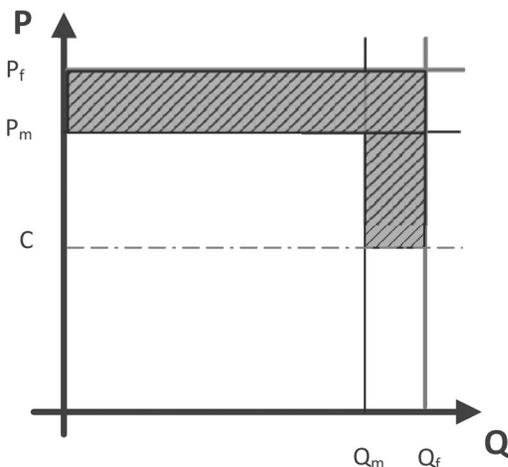


Рис. 2. Дополнительная прибыль от наличия преимуществ в цене реализации и в объемах продаж от использования франшизы при рентабельной деятельности

Дополнительная прибыль в такой ситуации рассчитывается следующим образом:

$$EP = (Q_f - Q_m) (P_f - C) + Q_m (P_f - P_m).$$

Возможны варианты, когда аналитиком было выявлено наличие только одного из преимуществ, что возможно проиллюстрировать следующим образом.

На рисунке 3а показано наличие преимущества у франчайзи в ценах реализации при сопоставимых с конкурентами объемами продаж. В этом случае дополнительная прибыль рассчитывается через следующую формулу:

$$EP = Q_m (P_f - P_m).$$

Формула расчета дополнительной прибыли при выявлении преимущества в объемах при сопоставимых ценах реализации (рис. 3б) приобретает такой вид:

$$EP = (Q_f - Q_m) (P_f - C).$$

На практике возможны варианты, при которых при рентабельных продажах более низкие цены реализации франшизной продукции сопровождаются ростом объемов продаж (рис. 4а) и, наоборот, при установлении более высокой цены относительно среднерыночного уровня франчайзи получает спад объемов продаж (рис. 4б). В этих случаях важно выявление причинно-следственной связи, на основе которой аналитик сможет сделать вывод о наличии или отсутствии связи франшизы с выявленной ситуацией.

В случае заключения обоснованного вывода о разнонаправленном действии франшизы на по-

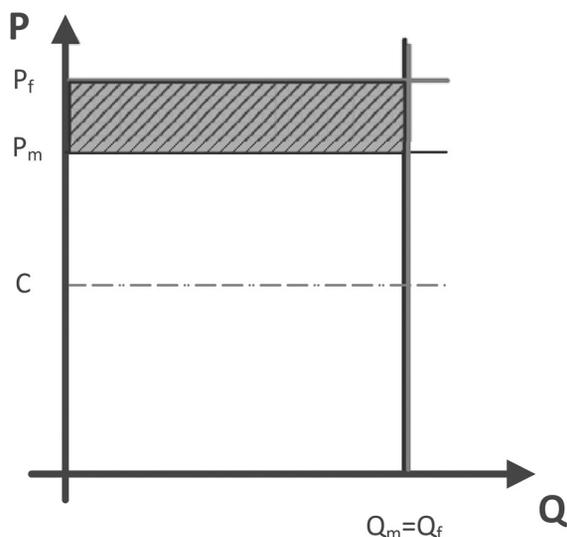


Рис. 3а. Дополнительная прибыль франчайзи от наличия преимущества в ценах реализации

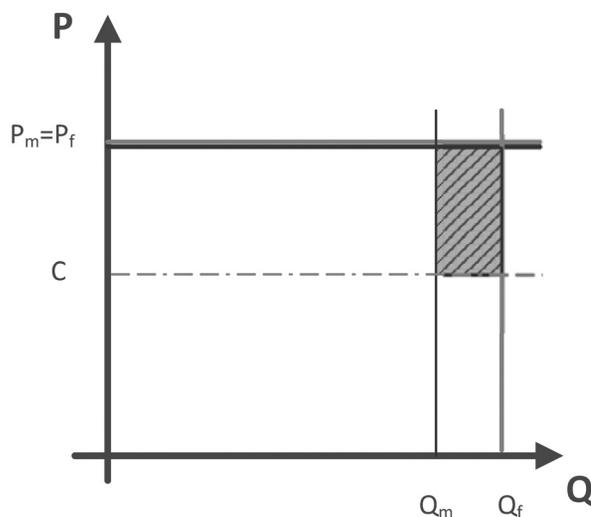


Рис. 3б. Дополнительная прибыль франчайзи от наличия преимущества в объемах продаж

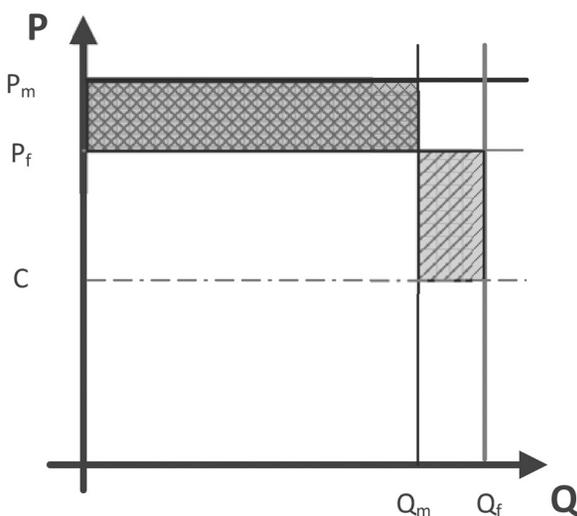


Рис. 4а. Дополнительная прибыль франчайзи от наличия преимущества в объемах продаж при ценах ниже среднерыночных

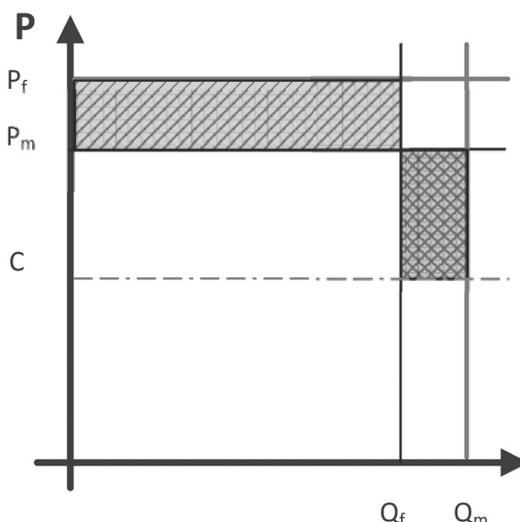


Рис. 4б. Дополнительная прибыль франчайзи от наличия преимущества в ценах реализации при объемах продаж ниже среднерыночных

казатели деятельности франчайзи результаты расчетов покажут наличие или отсутствие экономических выгод:

$$EP = (Q_f - Q_m) (P_f - C) - Q_m (P_m - P_f) \text{ (рис. 4а),}$$

$$EP = Q_f (P_f - P_m) - (Q_m - Q_f) (P_m - C) \text{ (рис. 4б).}$$

Аналитик может также выявить ситуацию, когда все операционные показатели деятельности франчайзинговой точки сопоставимы с показателями аналогичных конкурентных точек, т.е. цены реализации и объем продаж соответствуют рыночной ситуации, дополнительной экономии в затратах не выявлено (рис. 5).

В этом случае действие франшизы позволяет получать прибыль от деятельности при средне-

рыночной рентабельности продаж, что в ситуации с условиями работы на высококонкурентных рынках, к которым, в частности, относится рынок розничной реализации нефтепродуктов, тоже следует рассматривать как благоприятный экономический эффект, однако дополнительная прибыль от наличия франшизы отсутствует.

В зависимости от экономического развития региона, факторов государственного регулирования возможны временные ситуации, когда наличие франшизы способствует минимизации убытков (область, заштрихованная вертикальными линиями, обозначает зону минимизации убытка; область, выделенная перекрещивающимися линиями, обозначает «экономический убыток») (рис. 6).

Ситуации минимизации убытков в сопоставлении с показателями конкурентов через наличие преимущества в объеме продаж, либо в цене реализации проиллюстрированы на рисунках 7а–7г, при этом на рисунках 7а и 7б рассмотрены случаи, когда в деятельности франчайзи присутствует только преимущество в цене, а объемы реализации меньше конкурентных или сопоставимы с ними, а на рисунках 7в и 7г – когда присутствует преимущество в объемах продаж при ценах реализации меньших и сопоставимых конкурентным.

Примечательно, что ситуация на рис. 7а, когда объемы реализации франчайзи меньше объ-

емов конкурентов, позволила сократить убытки от деятельности.

В случаях, отраженных на рис. 7в и 7г, франчайзи получает экономический убыток, при этом более высокие объемы продаж приводят к большим убыткам (область закрашена черным цветом).

В случае когда франчайзи при нерентабельных продажах реализует объемы меньше конкурентных по ценам также ниже среднерыночных (рис. 8), необходим сравнительный анализ полученного эффекта:

$$(Q_m - Q_f)(C - P_m) > Q_f(P_m - P_f) \rightarrow \text{уменьшение убытка}$$

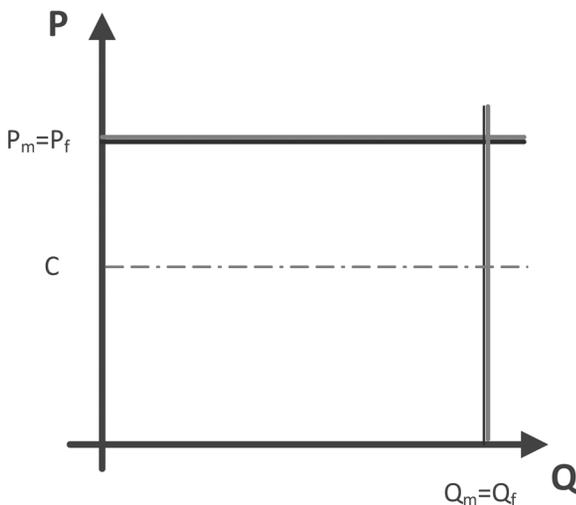


Рис. 5. Влияние франшизы через достижение франчайзи показателей прибыли и рентабельности продаж, сопоставимых с рыночным уровнем

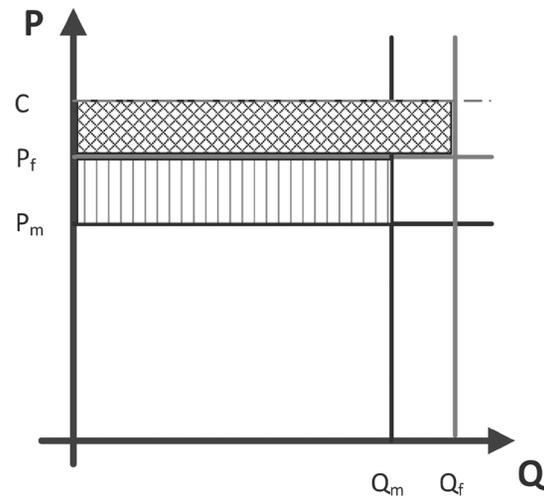


Рис. 6. Влияние франшизы через минимизацию убытков при высоких издержках при более высоких объемах продаж и цен реализации относительно рынка

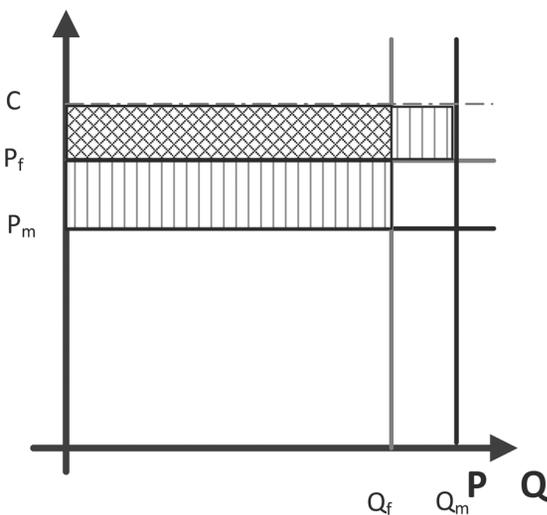


Рис. 7а. Влияние франшизы через минимизацию убытков при высоких издержках и преимуществе в ценах реализации, меньших объемах продаж относительно рынка

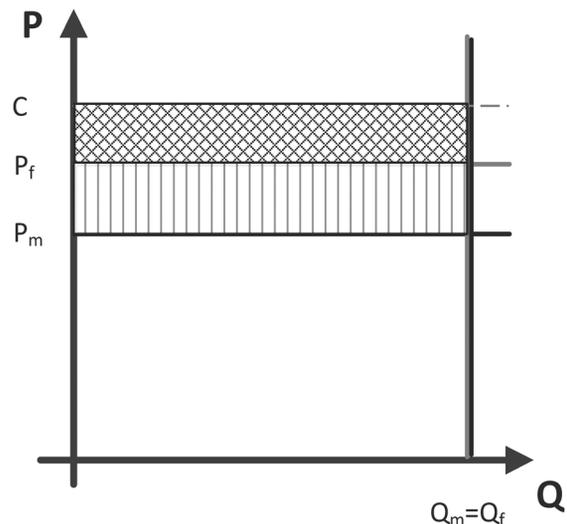


Рис. 7б. Влияние франшизы через минимизацию убытков при высоких издержках и преимуществе в ценах реализации, сопоставимых объемах продаж относительно рынка

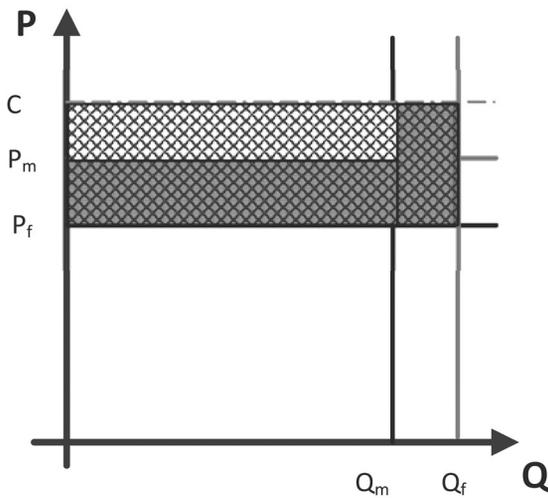


Рис. 7в. Влияние франшизы через минимизацию убытков при высоких издержках при преимуществах в объемах продаж и меньших ценах реализации относительно рынка

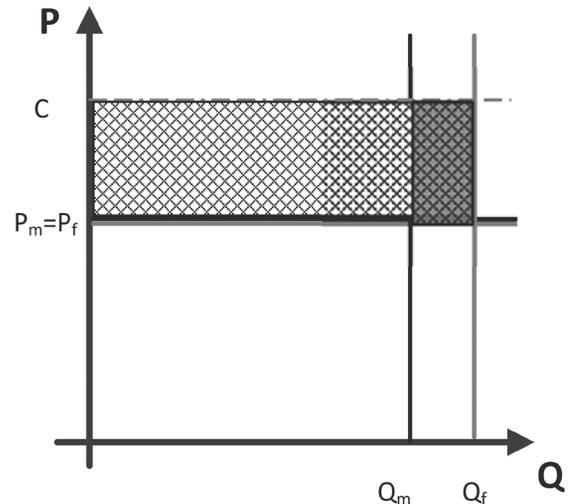


Рис. 7г. Влияние франшизы через минимизацию убытков при высоких издержках при преимуществах в объемах продаж и сопоставимых ценах реализации относительно рынка

$$(Q_m - Q_f) (C - P_m) < Q_f (P_m - P_f) \rightarrow \text{увеличение убытка.}$$

Далее на рисунках приведены ситуации убыточной деятельности франчайзи при меньших объемах реализации относительно конкурентов и сопоставимых ценах (рис. 9а) или при сопоставимых объемах и более низких ценах (рис. 9б).

Если ситуацию на рис. 9б можно охарактеризовать как неудовлетворительную, то в случае на рис. 9а низкие объемы реализации способствуют снижению убытка от деятельности франчайзи.

Возможны варианты, когда работа с использованием франшизы приводит к отрицательным по сравнению с конкурентами результатам. Напри-

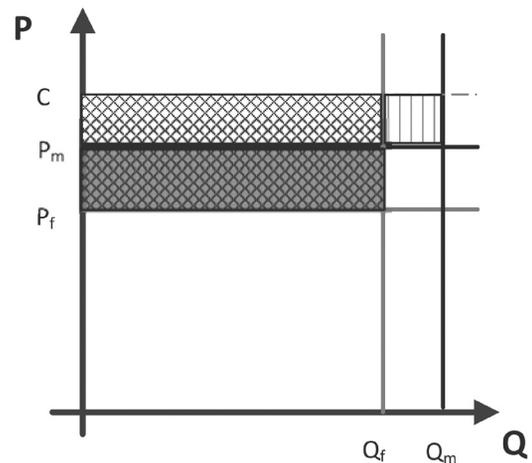


Рис. 8. Нерентабельные продажи при наличии франшизы при отсутствии преимуществ в объемах продаж и ценах реализации

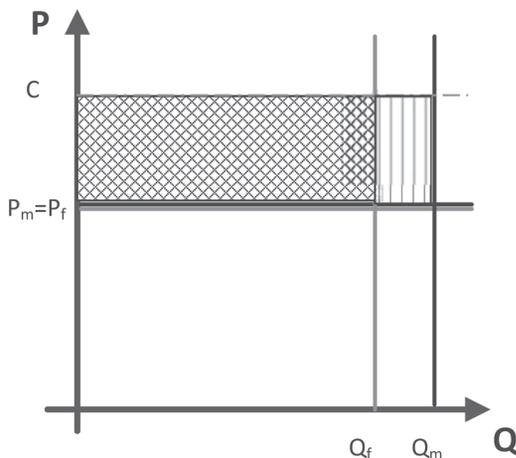


Рис. 9а. Минимизация убытков франчайзи при нерентабельных продажах и сопоставимых ценах реализации через более низкие объемы продаж

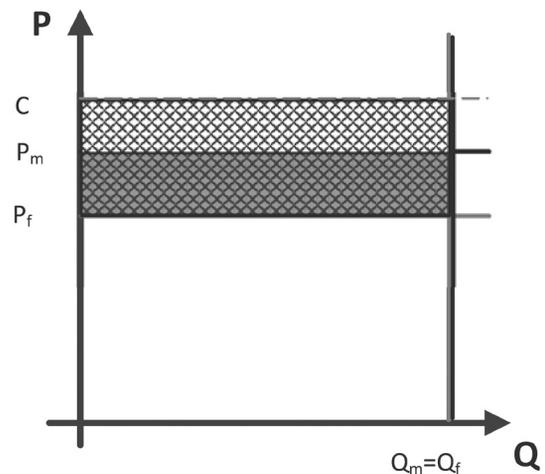


Рис. 9б. Отсутствие экономических выгод для франчайзи при нерентабельной деятельности

мер, на рис. 10 приведена иллюстрация отсутствия экономических выгод для франчайзи при рентабельной деятельности.

А на рисунках 11а и 11б отражены вариации ситуации, отраженной на рис. 10.

Отметим, что в случае выявления ситуаций, отраженных на рис. 8–11б, необходим детальный анализ причин возникновения таких результатов, учитывающий отраслевую специфику. Так, например, ситуация, отраженная на рис. 11а может явиться следствием возможности франчайзи реализовывать объемы, аналогичные объемам продаж сопоставимых конкурентов, только при более низких относительно тех же конкурентов ценах либо проводимой политикой демпинговой цены на определенную продукцию. Ситуации, показанные на рис. 10, 11а и 11б, могут быть обусловлены исключительно операционной деятельностью франчайзи, однако в любом из этих случаев наличие франшизы не приносит положительного экономического эффекта.

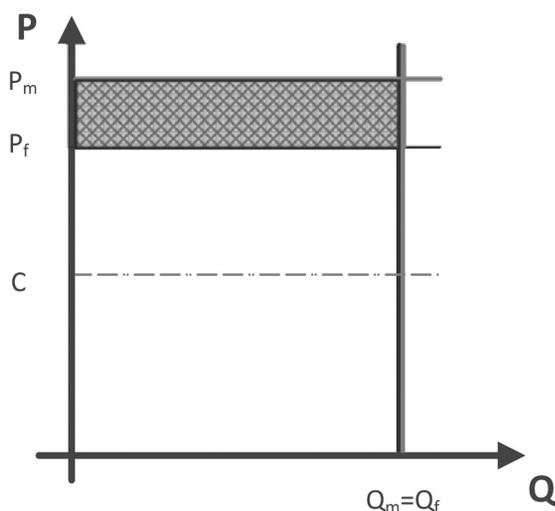


Рис. 11а. Влияние франшизы через снижение цен реализации при сопоставимых прочих параметрах

Вышеприведенный анализ может проводиться применительно к определенной выборке конкурентов для определения собственной позиции компании и выработки управленческих решений.

Задача определения платы по франчайзинговым договорам является одной из ключевых при выработке стратегии развития компании через франчайзинг. Определение платы за франшизу требует изучения и анализа значительного среза рыночной информации, а также определяет необходимость выработки методических рекомендаций для ее оценки. Анализ влияния франшизы на показатели деятельности является важным инструментом для обоснования ее величины, так

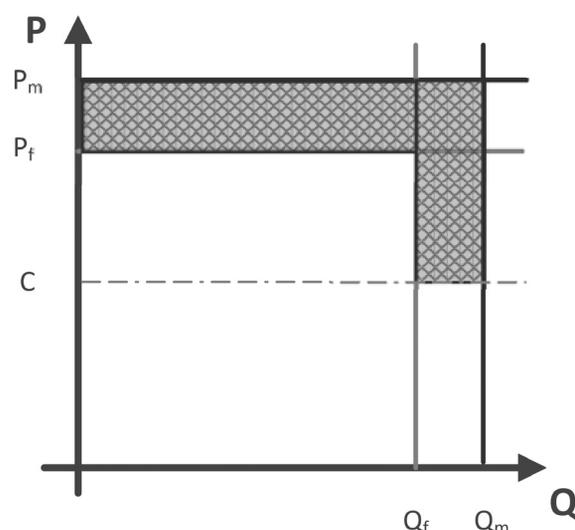


Рис. 10. Отсутствие экономических выгод от использования франшизы при рентабельной деятельности

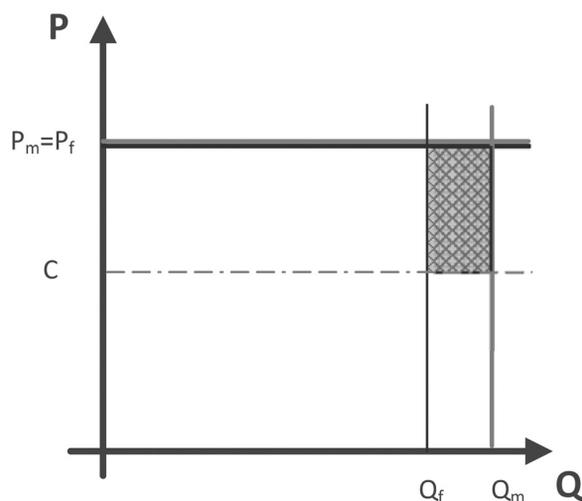


Рис. 11б. Влияние франшизы через снижение объемов реализации при сопоставимых прочих параметрах

как наличие или отсутствие того или иного вида преимущества, их расчетная величина должны прямо отражаться на величине платы за право пользования франшизой.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. Текст с изменениями и дополнениями на 20.04.2013 / под ред. Т. Дегтяревой. М.: Эксмо, 2013. 512 с.
2. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденные Министерством имущественных отношений Российской Фе-

дерации от 26.11.2002 № СК-4/21297 // СПС «КонсультантПлюс».

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.10.2012) // СПС «КонсультантПлюс».

References

1. Civil code of the Russian Federation (2013). Part of the first, second, third and fourth. p. 512.

2. Guidelines for the determination of the market value of intellectual property, approved by the Ministry of property relations of the Russian Federation as at 26.11.2002 N SK-4/21297. SPS «Consultant Plus».

3. Tax code of the Russian Federation (part two) dated 05.08.2000 N 117-FZ (amended on 02.10.2012). SPS «Consultant Plus».

УДК 336.531.2

А. А. Юсуф,
соискатель кафедры
«Менеджмент и маркетинг»
Владимирского государственного
университета
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых,
Россия;
e-mail: managvlg33@mail.ru

Оценка инвестиционной привлекательности российских регионов в условиях инновационной экономики

Аннотация

Цель работы. Разработка инструментария оценки инвестиционной привлекательности российских регионов с учетом качества использования нематериальных ресурсов. Актуальность инновационного развития регионов продиктована необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Высокий уровень дифференциации социально-экономического развития субъектов Российской Федерации ведет к ежегодным потерям в 2–3% ВВП. В практике управления не выработаны подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионов, что препятствует адекватной оценке результативности государственной инновационной политики на федеральном и региональном уровне, эффективности расходования бюджетных средств.

Материалы и методы. Инвестиционное пространство страны рассмотрено в координатах «инвестиционный климат регионов – инвестиционная активность в регионах». Использована система измерителей инвестиционной привлекательности: инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, качество использования нематериального ресурса региона (стратегического и административного ресурсов, инновационного потенциала).

Результат. С точки зрения восприимчивости субъектов Российской Федерации нематериальных ресурсов 2/3 ВРП страны относится к низкому технологическому уровню, в производстве которого задействованы 88% от общей численности занятых в экономике. Рейтинг регионов России по уровню использования нематериальных ресурсов выявил 68 низкотехнологичных регионов с рейтинговыми классами «D» и «С», на долю которых в 2010 г. приходилось 38,2% ВРП России, 59,4% от общей численности занятых, 19,6% общих затрат на исследования и разработки, 22,1% годового объема инновационной продукции.

Заключение. Предложенный инструментарий протестирован на примере данных, характеризующих инвестиционную привлекательность за 2000 и 2012 гг. Он может быть использован компаниями, инвесторами, федеральными и региональными органами власти для оценки инвестиционной привлекательности регионов России.

Ключевые слова: экономический рейтинг, инвестиционная привлекательность, инновационная экономика, регион, привлекательность, нематериальные ресурсы.

A. A. Yussuf,
Chair of Management and Marketing
Department of the Vladimir State
University. A. G. and N. G. Stoletovykh,
Russia; e-mail: managvlg33@mail.ru

Evaluation of Investment Attractiveness of Russian Regions in Terms of Innovative Economy

Abstract

Purpose of work. The development of tools for the assessment of investment attractiveness of Russian regions with regard to quality of use of the intangible resources. The relevance of the innovative development of regions is dictated by the need to ensure sustainable development of the territory of the country. High level of differentiation of socio-economic development of subjects of the Russian Federation leads to annual losses of 2–3% of GDP. In the management practice there are still no any approaches for the assessment of investment attractiveness of regions. It impedes an adequate assessment of effectiveness of state innovative policy on the federal and regional level, the efficiency of spending budgetary funds.

Materials and methods. *Investment space of the country is considered in the coordinates of "investment climate of regions – investment activity in the regions". The system of meters of investment attraction: investment potential and investment risk, quality of use of the intangible resource of the region (strategic and administrative resources, innovative capacity).*

Results. *In terms of susceptibility of the subjects of the Russian Federation intangible resources 2/3 of the GRP of the country has low technological level of production of which involved 88% of total employment in the economy. Rating of regions of Russia in terms of the use of intangible resources revealed 68 low-tech regions with rating grades "D" and "C", whose share in 2010 accounted for 38,2% of GRP Russia, 59,4% of the total number of employed, 19,6% of the total cost of research and development, and 22,1% of the annual volume of innovative products.*

Conclusion. *The proposed toolkit is tested on the example of data characterizing investment attractiveness for 2000 and 2012 years. It can be used by companies, investors, federal and regional authorities for evaluation of investment attractiveness of Russian regions.*

Keywords: *economic rating, investment attractiveness, innovative economy, region, attractiveness, intangible resources.*

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития российской экономики является фактически безальтернативным. Актуальность инновационного развития регионов продиктована не только внешними вызовами, но и внутренними проблемами, а именно необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Сохраняющийся высокий уровень дифференциации социально-экономического развития субъектов Российской Федерации ведет к ежегодным потерям в 2–3% ВВП. Кроме того, именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик зависит стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике. Вместе с тем в практике управления не выработаны подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионов, что препятствует адекватной оценке результативности государственной инновационной политики на федеральном и региональном уровне, эффективности расходования бюджетных средств. В последнее время одним из эффективных инструментов решения задач подобного рода становятся рейтинги.

Степень инвестиционной привлекательности является определяющим условием активной инвестиционной деятельности, а следовательно, и эффективного социально-экономического развития региональной экономики.

В практике наибольшее распространение получили два подхода к оценке инвестиционной привлекательности регионов.

По мнению большинства ученых, это инвестиционный потенциал и инвестиционный риск¹.

Некоторые ученые предлагают выделять третью составляющую – законодательные условия в регионе рассматривать в составе инвестиционного риска².

Инвестиционный потенциал – совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала.

Эта характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения. Его расчет основан на абсолютных статистических показателях.

Инвестиционный риск – совокупность переменных факторов риска инвестирования. В научной литературе выделяют множество критериев оценки инвестиционного риска. Он характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них, показывает, почему не следует (или следует) инвестировать в данный объект, предприятие, отрасль, регион или страну. Уровень инвестиционного риска может зависеть от целого ряда факторов: политической, социальной, законодательной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуаций в регионе. Не менее важной составляющей инвестиционного риска является кредитный риск.

В современной экономической литературе нашел отражение и другой подход к оценке инвестиционной привлекательности региона³. Принципиальная особенность данной типологии российских регионов по инвестиционной привлекательности заключается в том, что все инвестиционное пространство страны рассматривается в координатах

¹ Распространенный подход, используемый в рейтингах (Захарова Н. А. Инновационное развитие регионов в современных условиях хозяйствования; Лукманов Ю. Х. Региональный менеджмент инвестиций; Некрасова А. Е. Мировой опыт и проблемы формирования национальной инновационной системы в России: региональный аспект; Ройзман И., Гришина И., Шахназаров А. Типология инвестиционного климата регионов на новом этапе развития российской экономики; Федосова Р. Н., Хокшанова Е. П., Пименов С. В. Методология разработки региональной инвестиционной стратегии с учетом социальных приоритетов и др.).

² URL: <http://www.finekon.ru/inv%20privl%20regionov.php>.

³ Лукманов Ю. Х. Региональный менеджмент инвестиций. СПб.: Наука, 2003.

«инвестиционный климат регионов – инвестиционная активность в регионах», а не в координатах «инвестиционный потенциал регионов – инвестиционный риск в регионах», получивших широкую известность в существующих типологиях (рейтингах) инвестиционной привлекательности климата регионов РФ. В соответствии с данным подходом предложена система измерителей инвестиционной привлекательности, включающая:

- 1) инвестиционный потенциал;
- 2) инвестиционный риск;
- 3) качество использования нематериального ресурса региона (стратегического и административного ресурсов, инновационного потенциала).

Сведение частных показателей в интегральный показатель осуществляется по формуле многомерной средней.

Они имеют один общий недостаток – не учитывают качество использования нематериальных ресурсов региональной хозяйственной системы.

Для решения данной проблемы интегральный показатель, оценивающий инвестиционную привлекательность регионов, предложено рассчитывать на базе существующих рейтингов, но с учетом качества использования нематериальных ресурсов региона.

Все используемые в рейтинге показатели имеют не абсолютные, а относительные (удельные) единицы измерения, отражающие эффективность деятельности субъектов Российской Федерации как с точки зрения процесса (активность), так и с точки зрения результата (восприимчивость).

Принимая во внимание множество способов обработки первичной информации и перехода от набора значений исходных показателей к агрегированным оценкам, в данной работе мы предлагаем это сделать по следующей методике.

Сначала для каждого из введенных в анализ критериев развития нематериального капитала определяется субъект-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принимается за 100%. Далее относительно лидера соответствующие параметры других субъектов пересчитываются в процентном отношении по приведенной ниже формуле:

$$S_i = \frac{X_i}{X^{max}},$$

где i – номер субъекта Федерации;

X_i – значение параметра для i -го субъекта Федерации;

X^{max} – максимальное значение параметра субъекта-лидера;

S_i – процентное отношение значения параметра в i -м субъекте к субъекту-лидеру.

В результате применения формулы получаются ряды данных, приведенных к соответствующей базе (субъекту Федерации – лидеру).

Далее проводятся математические преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в итоговые рейтинговые оценки, и формируется рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов Федерации.

Таким образом, рейтинговая оценка использования материальных и нематериальных ресурсов субъекта Федерации лежит в интервале от 0 до 100%. Соответственно, чем больше расчетное значение, тем выше место региона в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Для упрощения и повышения наглядности рейтинговых оценок числовую шкалу обычно заменяют буквенным кодом (например, рейтинг Standard&Poor's)⁴. Разбив числовую шкалу на 10 равных частей и присвоив каждому интервалу значений свой буквенно-символьный код, была получена модифицированная рейтинговая шкала инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации.

В аналитических целях интегральный характер рейтинга инвестиционной привлекательности в субъектах Федерации может быть разбит на две части: рейтинг субъектов Российской Федерации по качеству использования материальных ресурсов и рейтинг регионов по качеству использования нематериальных ресурсов.

Относительно географического размещения высокотехнологичных регионов можно констатировать, что в зоне низкой инвестиционной привлекательности пребывают ЮФО, ПФО, СФО, ДВФО, а также основная часть регионов УФО, СЗФО, ЦФО, за исключением столицы России (ЦФО), а также традиционно нефтедобывающих субъектов Федерации: Ненецкий автономный округ (СЗФО), Тюменская область (УФО) и Ханты-Мансийский автономный округ (УФО).

Таким образом, только Москва и нефтедобывающие регионы выделяются в общей массе технологически низко развитых субъектов Федерации. При этом важно подчеркнуть, что в четырех из семи федеральных округов отсутствуют ярко выраженные точки роста, регионы-лидеры и потенциальные точки роста окружного значения.

Итоговый рейтинг федеральных округов России по инвестиционной привлекательности свидетельствует о том, что среди них проблематично выявить лидера (табл.1). Ни один из округов не демонстрирует высоких показателей. К очевидным аутсайдерам инвестиционной привлекательности относятся ЮФО, ДВФО, СФО, СЗФО.

⁴ Федосова Р. Н. // Вестник Академии. 2013. № 1.

Таблица 1

**Федеральные округа в структуре сводного рейтинга
инвестиционной привлекательности, 2012 г.**

Параметр	Зона	ЦФО	СЗФО	ЮФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
Доля инновационной продукции в ФО, %	A	0,9	0,5	1,2	–	–	0,7	0,5
	B	23,1	1,1	–	34,5	8,9	2,4	–
	C	74,3	97,8	92,9	64,8	88,3	87,6	58,9
	D	1,7	0,6	5,9	0,7	2,8	9,3	40,6
Доля затрат на исследования и разработки в ФО, %	A	–	–	–	–	–	–	–
	B	67,4	–	–	23,6	10,1	0,8	–
	C	32,4	99,9	89,3	75,1	89,1	98,3	97,3
	D	0,2	0,1	10,7	1,3	0,8	0,9	2,7
Доля численности занятых в ФО, %	A	0,8	1,1	0,5	–	–	1,2	0,9
	B	34,1	2,7	0,9	11,9	16,5	–	–
	C	58,1	91,3	80,6	81,0	76,4	90,6	83,7
	D	7,0	4,9	18,0	7,1	7,1	8,2	15,4
Доля ВРП в ФО, %	A	3,5	2,1	–	1,9	–	2,7	1,1
	B	68,5	3,7	4,1	15,9	43,3	1,3	2,5
	C	25,9	91,9	81,1	78,3	54,9	90,1	85,3
	D	2,1	2,3	14,8	3,9	1,8	5,9	11,1

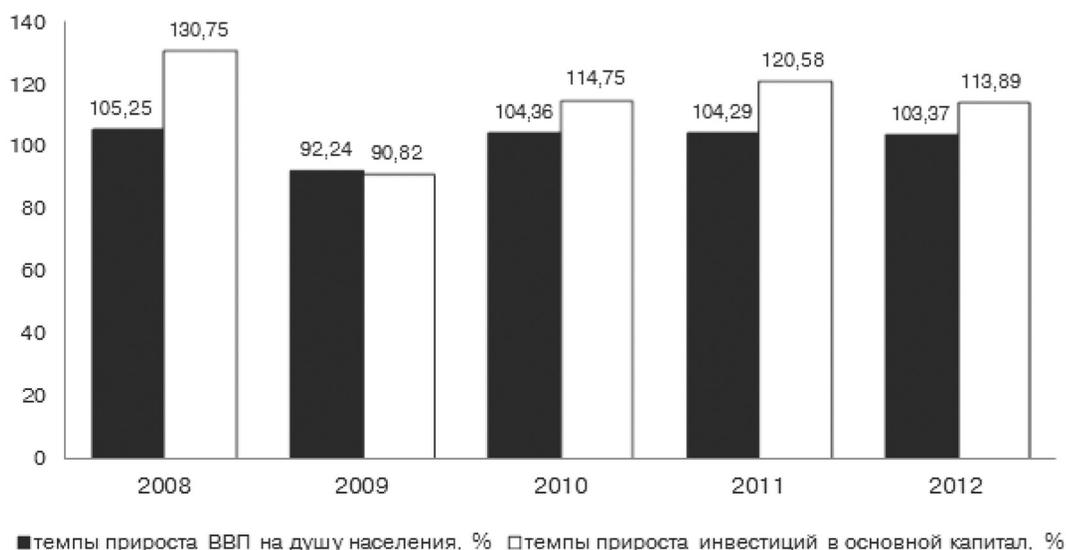


Рис. 1. Инвестиционная активность России

Можно сказать, что на федеральном уровне с учетом качества использования нематериальных ресурсов обозначился слабо выраженный вектор снижения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации (рис. 1).

С одной стороны, данное направление представляется вполне логичным, однако скорость изменений остается крайне низкой. Подчеркнем, что рейтинговые характеристики инвестиционной привлекательности регионов получены исходя из сравнительного анализа субъектов

Федерации друг с другом. Если в качестве базы сравнения использовать аналогичные показатели развитых стран, то позиции российских регионов в рейтинге могут существенно ухудшиться.

Регулярно составляемый рейтинг инвестиционной привлекательности в субъектах Российской Федерации дает возможность определять направления по повышению инвестиционной привлекательности регионов.

По итогам 2012 г. Россия находится на низком уровне развития инвестиционной привлекатель-

ности «С+». Среди субъектов страны выделены г. Москва «В++» – на уровне развития инвестиционной привлекательности выше среднего, а также Ханты-Мансийский автономный округ – Югра «В» и Самарская область «В» на удовлетворительном уровне. Большинство регионов России находятся на низком уровне инвестиционной привлекательности, в зоне «С». Выявлены 17 субъектов в зоне «D», на неудовлетворительном уровне.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. С точки зрения восприимчивости субъектов Российской Федерации нематериальных ресурсов до сих пор 2/3 ВРП страны относится к низкому технологическому уровню, в производстве которого были задействованы 88% от общей численности занятых в экономике. В зоне низкой восприимчивости – регионы ЮФО, ПФО, СФО, ДВФО, а также основная часть регионов СЗФО, ЦФО, за исключением столицы России.

2. По уровню инвестиционной привлекательности в 2010 г. высокие места в рейтинге занимали пять субъектов Федерации, в которых было произведено почти 43% инновационной продукции и сконцентрировано 52,7% общего объема внутренних затрат на исследования и разработки: Самарская область, Республика Татарстан, Москва, Ханты-Мансийский автономный округ, Санкт-Петербург. Учитывая низкие места в рейтинге технологического развития Самарской области, инновационный характер произведенной продукции в этом регионе требует дополнительной проверки.

3. Рейтинг регионов России по уровню использования нематериальных ресурсов выявил 68 низкотехнологичных регионов с рейтинговыми классами «D» и «C», на долю которых в 2010 г. приходилось 38,2% ВРП России, 59,4% от общей численности занятых, 19,6% общих затрат на исследования и разработки, 22,1% годового объема инновационной продукции.

Литература

- Захарова Н. А. Инновационное развитие регионов в современных условиях хозяйствования // Экономика и право: проблемы и тенденции. 2008. № 5.
- Лукманов Ю. Х. Региональный менеджмент инвестиций. СПб.: Наука, 2003.
- Некрасова А. Е. Мировой опыт и проблемы формирования национальной инновационной системы в России: региональный аспект [Электронный ресурс]. URL: <http://com-nauka.isea.ru/files/s2/43%20Некрасова.pdf>.
- Программа «Региональное развитие Российской инновационной системы» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zubarev.info/nis>.
- Рагулина Ю. В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики, М.: Транспортное дело России. 2008. № 6.
- Рожков Г. В. Генезис инновационной экономики в России. М.: МАКС Пресс, 2009.
- Ройzman И., Гришина И., Шахназаров А. Типология инвестиционного климата регионов на новом этапе развития российской экономики // Инвестиции в России. 2003. № 3.
- Сайт Госкомстата России. URL: <http://www.gks.ru>.
- Сайт Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
- Сумма региональных стратегий. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2009/part1>.
- Федосова Р. Н. // Вестник Академии. 2013. № 1.
- Федосова Р. Н., Хокшанова Е. П., Пименов С. В. Методология разработки региональной инвестиционной стратегии с учетом социальных приоритетов // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 11.

References

- Zakharova N. A. (2008) Innovation development of the regions in the contemporary economy. *Economy and law: problems and trends*, no 5.
- Lukmanov Yu. Kh. (2003) Regional management of investments.
- Nekrasova A. E. World experience and the problems of formation of national innovative system in Russia: a regional perspective [Electronic resource]. URL: <http://comnauka.isea.ru/files/s2/43%20Некрасова.pdf>.
- Program «Regional development of the Russian innovation system» [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.zubarev.info/nis>.
- Ragulina Yu. V. (2008) Some features of decision making in the conditions of innovative economy. *Transport business of Russia*, no 6.
- Rozhkov G. V. (2009) Genesis of innovation economy in Russia.
- Royzman I., Grishina I., Shakhnazarov A. (2003) Typology of the investment climate in the regions on a new stage of development of the Russian economy. *Investments in Russia*, no 3.
- Site of Goskomstat of Russia. URL: <http://www.gks.ru>.
- The website of the Ministry of economic development and trade of the Russian Federation. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
- The amount of regional strategies. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2009/part1>.
- Fedosova R.N. (2013) *Bulletin of the academy*, no 1.
- Fedosova R. N., Khokshanova E. P., Pimenov S. V. (2009) Methodology for developing a regional investment strategy taking into account social priorities. *Regional Economics: theory and practice*, no 11.

УДК 330.3, 330.4

В. И. Быков,

доктор физико-математических наук, заведующий кафедрой математики и информационных технологий, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: bykov@mosap.ru

И. Е. Старостин,

кандидат технических наук, старший научный сотрудник Военно-воздушной инженерной академии им. Н. Е. Жуковского, Москва, Россия;
e-mail: vvvia@inbox.ru

Квазиградиентные модели нелинейной экономической динамики

Аннотация

Цель работы. Разработка метода замены переменных, который позволит работать с удобными для практики и теоретического анализа переменными величинами, а также разработка принципа декомпозиции системы.

Материалы и методы. Предлагается квазиградиентный метод моделирования динамики экономических систем. Сложная система разбивается на взаимодействующие простые подсистемы. Динамика установления экономического равновесия определяется градиентом обобщенного экономического потенциала.

Результат. Созданный метод моделирования и анализа системы подразумевают знание движущих экономических сил – потенциальных величин и матрицы восприимчивостей системы к этим силам. Матрицы восприимчивостей определяют реакцию системы на действующие в ней силы – восприимчивость системы к этим силам. Этой реакцией являются скорости протекания нестационарных экономических процессов – потоковые величины.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для практического или теоретического изучения скорости протекания нестационарных экономических процессов.

Ключевые слова: математическое моделирование, экономическая динамика, квазиградиентный метод, потенциально-потоковый метод, декомпозиция систем.

V. I. Bykov,

Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Head of Chair of Mathematics and Information Technologies of the Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow, Russia; e-mail: bykov@mosap.ru

I. E. Starostin,

Candidate of Technical Sciences, Senior Researcher of the Air Force Engineering Academy named. N. E. Zhukovsky, Moscow, Russia;
e-mail: vvvia@inbox.ru

Kvasigradientnye Models of Nonlinear Economic Dynamics

Abstract

Purpose of work. The development of a method of substitution of variables that will allow to work with variables easy to use in practice and theoretical analysis, and also the development of the system decomposition principle.

Materials and methods. Kvasigradientny method of modeling the dynamics of economic systems is offered. A complex system is divided into interacting simple subsystems. The dynamics of economic equilibrium fixing is determined by the gradient of the generalized economic potential.

Results. The generated method of modeling and system analysis imply knowledge of driving economic forces – the potential magnitudes and susceptibility matrix of the system to these forces. The susceptibility matrix determine the system reaction to operating forces – the susceptibility of the system to these powers. This reaction is the rates of non-stationary economic processes – stream values.

Conclusion. The results of the study can be used for practical or theoretical study of the rate of non-stationary economic processes.

Keywords: mathematical modeling, economic dynamics, kvasigradientny method, potentially streaming method, system decomposition.

В соответствии с положениями современной экономической теории и математической экономики динамика сложных экономических процессов вызывается обобщенными экономическими потенциалами [1, 9, 10, 11]. Если в системе все движущие силы уравниваются друг друга или равны нулю, то система находится в состоянии экономического равновесия [1, 3, 9, 10, 11, 13].

Здесь уместно использовать аналогию с современной неравновесной термодинамикой, из которой известно, что термодинамические силы определяются как частные производные функции свободной энергии (энтропии) [1, 3, 9, 10, 11, 13]. В соответствии с энергетическим смыслом свободная энергия – это та часть внутренней энергии системы, которая тратится на протекание неравновесных процессов и совершение системой полезной работы над внешними системами [13]. Поэтому работа термодинамических сил равна убыли свободной энергии, расходуемой на протекание неравновесных процессов.

Потенциально-поточковый метод моделирования

Величины \vec{x} характеризуют состояние исследуемой экономической системы. Они являются параметрами состояния исследуемой системы. Обозначим через число этих величин \vec{x} – число степеней свободы системы. Протекание неравновесных процессов зависит также и от фиксированных условий протекания неравновесных процессов \vec{U} .

Пусть в общем случае протекание экономических процессов в системе описывается системой обыкновенных дифференциальных уравнений (ОДУ), записанной в общем виде:

$$\frac{d\vec{x}}{dt} = \vec{f}(\vec{x}, \vec{U}) \quad (1)$$

Любая замкнутая система приходит в состояние равновесия [5]. Поэтому система (1) асимптотически устойчива. Для любой асимптотически устойчивой системы ОДУ (1) существует функция Ляпунова $F(\vec{x}, \vec{U})$ [15], которая согласно своему определению выпуклая в окрестности состояния устойчивого равновесия и монотонно убывающая в силу системы (1) [16], а значит, является по определению функцией свободной энергии (экономическим потенциалом) [1, 3, 9, 10, 11, 12, 13]. Напомним, что убывание термодинамического потенциала $F(\vec{x}, \vec{U})$ в силу (1) является содержанием второй части второго начала термодинамики [5, 13].

В состоянии устойчивого равновесия замкнутой системы экономический потенциал $F(\vec{x}, \vec{U})$ принимает минимальное значение, а значит, находится в состоянии равновесия:

$$dF(\vec{x}, \vec{U}) = 0 \quad (2)$$

Отсюда:

$$\vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) = -\vec{\nabla}_{\vec{x}} F(\vec{x}, \vec{U}) \quad (3)$$

где оператор $\vec{\nabla}_{\vec{x}}$ является причиной и необходимым условием протекания неравновесных процессов, так как (2) эквивалентно условию:

$$\vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) = 0$$

Однако одни только экономические потенциалы не дают возможности анализировать и моделировать неравновесные процессы, помимо них нужны величины восприимчивостей каждого процесса к этим силам. Такими величинами являются коэффициенты матрицы:

$$A(\vec{x}, \vec{U}) = \left(\frac{d\vec{x}}{dt} p_1(\vec{x}, \vec{U}) \dots p_m(\vec{x}, \vec{U}) \right) \times \\ \times \left(\vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \vec{q}_1(\vec{x}, \vec{U}) \dots \vec{q}_m(\vec{x}, \vec{U}) \right)^{-1} \quad (4)$$

где произвольная система векторов $\{\vec{q}_i(\vec{x}, \vec{U})\}_{i=1}^m$ в состоянии x выбрана таким образом, что:

$$\det(\vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \vec{q}_1(\vec{x}, \vec{U}) \dots \vec{q}_m(\vec{x}, \vec{U})) \neq 0$$

для любого состояния \vec{x} , а система векторов $\{\vec{p}_i(\vec{x}, \vec{U})\}_{i=1}^m$ произвольная, а также эти системы векторов $\{\vec{p}_i(\vec{x}, \vec{U})\}_{i=1}^m$ и $\{\vec{q}_i(\vec{x}, \vec{U})\}_{i=1}^m$ выбираются таким образом, что матрица (4) положительно определена (возможность такого выбора показана в [8]). Согласно (4) получим:

$$\frac{d\vec{x}}{dt} = A(\vec{x}, \vec{U}) \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \quad (5)$$

Из уравнения (5) видно, что матрица $A(\vec{x}, \vec{U})$ характеризует восприимчивость неравновесных процессов к динамическим силам, а потому носит название матрицы восприимчивостей.

В силу положительной определенности матрицы $A(\vec{x}, \vec{U})$ ее диагональные элементы положительны. Они характеризуют восприимчивость протекающих процессов (изменений каждой координаты x_i) к соответствующим сопряженным силам $X(\vec{x}, \vec{U})$. Перекрестные коэффициенты матрицы $A(\vec{x}, \vec{U})$ могут быть как положительными, так и отрицательными – они характеризуют восприимчивость процессов (изменений каждой координаты x_i) к несопряженным им силам. Несопряженные силы могут как способствовать процессу, так ему и препятствовать. С помощью матрицы восприимчивостей удобно анализировать перекрестные эффекты.

Из положительной определенности матрицы $A(\vec{x}, \vec{U})$ следует соответствие системы уравнений (5) второму началу термодинамики. Отсюда полученная математическая модель (5) необратимых процессов отражает физическое содержание моделируемых явлений, обусловленное вторым законом термодинамики.

Замена переменных

До сих пор в качестве динамических переменных использовались параметры состояния \vec{x} [13], характеризующие состояния экономической системы (например, число хозяйствующих

субъектов, количество производимой продукции в данной области пространства, внутренняя финансовая энергия и т.п.). Однако на практике и при теоретическом анализе удобно пользоваться величинами $\Delta \vec{x}$ не обязательно являющимися параметрами состояния системы, приращения которых связаны с приращениями параметров состояния:

$$\delta \Delta \vec{x} = \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix} d\vec{x} \quad (6)$$

где

$$\det \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix} \neq 0$$

в силу взаимной однозначности приращений $\delta \Delta \vec{x}$ и $d\vec{x}$. Приращение в $\delta \Delta \vec{x}$ свободной энергии равно:

$$dF(\vec{x}, \vec{U}) = (\vec{\nabla}_{\vec{x}}^T F(x, U)) dx = \begin{pmatrix} \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_1} & \dots & \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_m} \end{pmatrix} \delta \Delta \vec{x}, \quad (7)$$

отсюда движущие экономические силы, соответствующие этим приращениям $\delta \Delta \vec{x}$, аналогично (3) определяются выражением

$$\Delta \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) = - \begin{pmatrix} \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_1} & \dots & \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_m} \end{pmatrix}, \quad (8)$$

где $\frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_1}$ – отношение приращения свободной энергии $dF(\vec{x}, \vec{U})$, вызванного приращением координаты $\delta \Delta \vec{x}_i$ при условии (6) и условия $\delta \Delta x_j = 0, j \neq i, j = 1, m$, к этой координате. Согласно (6), (7) и (8) получим связь между силами $\Delta \vec{X}(\vec{x}, \vec{U})$ и $\vec{X}(\vec{x}, \vec{U})$:

$$\Delta \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) = \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix}^{-1T} \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \quad (9)$$

Используя (5), (6), (8) и (9), нетрудно получить уравнение для скоростей $\frac{\delta \Delta \vec{x}}{dt}$, аналогичное (5):

$$\frac{\delta \Delta \vec{x}}{dt} = \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix} A(\vec{x}, \vec{U}) \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix}^T \Delta \vec{X}(\vec{x}, \vec{U});$$

отсюда, введя матрицу:

$$\tilde{A}(\vec{x}, \vec{U}) = \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix} A(\vec{x}, \vec{U}) \begin{pmatrix} \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_1} & \dots & \frac{\delta \Delta \vec{x}}{dx_m} \end{pmatrix}^T, \quad (10)$$

получим окончательно:

$$\frac{\delta \Delta \vec{x}}{dt} = \tilde{A}(\vec{x}, \vec{U}) \Delta \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \quad (11)$$

Уравнение (11) является более практичным в использовании, чем уравнение (5), так как на практике и при теоретическом анализе пользуются, как отмечалось выше, именно величинами $\Delta \vec{x}$, а не \vec{x} .

Декомпозиция систем

В сложных экономических системах имеют место процессы различной природы, перечисленные в постановке задачи. Как правило, при исследовании сложных систем прибегают к декомпозиции. Поэтому необходимо каждую совокупность сопряженных между собой процессов, не сопряженных с другими процессами, не входящими в эту совокупность, рассмотреть отдельно,

записав для нее систему (11). Затем, пользуясь уравнениями (11), записанными для каждой совокупности перекрестных процессов, получить систему (5) или (11) для всей системы.

Приращение можно представить следующим образом:

$$d\vec{x} = \sum_{j=1}^N d\vec{x}_j \quad (12)$$

где $d\vec{x}_j$ – изменение параметров \vec{x} в j -й совокупности перекрестных процессов; N – число совокупностей перекрестных процессов.

Каждый процесс накладывает связь на величины $d\vec{x}_j$. Пусть $d\Delta \vec{x}_j$ – вектор независимых приращений (размерность вектора $d\Delta \vec{x}_j$ равна m_j – числу степеней свободы j -й совокупности перекрестных процессов). Величины $d\vec{x}_j$ и $d\Delta \vec{x}_j$ связаны между собой аналогично (6)

$$d\vec{x}_j = \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix} \delta \Delta \vec{x}_j. \quad (13)$$

Согласно (12) и (13) можно записать

$$d\vec{x} = \sum_{j=1}^N \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix} \delta \Delta \vec{x}_j. \quad (14)$$

Приращение свободной энергии согласно (3) и (14) равно

$$dF(\vec{x}, \vec{U}) = - \sum_{j=1}^N \vec{X}^T(\vec{x}, \vec{U}) \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix} \delta \Delta \vec{x}_j;$$

отсюда движущие силы j -й совокупности перекрестных процессов, сопряженные этим приращениям $\delta \Delta \vec{x}_j$, аналогично (4) определяются следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta \vec{X}_j(\vec{x}, \vec{U}) &= - \begin{pmatrix} \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix} = \\ &= \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix}^T \vec{X}(\vec{x}, \vec{U}) \end{aligned} \quad (15)$$

где $\frac{dF(\vec{x}, \vec{U})}{\delta \Delta x_{i,j}}$ – отношение приращения свободной энергии, вызванного приращением координаты $\delta \Delta x_{i,j}$ при условии $\delta \Delta x_{k,j} = 0, k \neq i, m_j, j = 1, N$ к приращению $\delta \Delta x_{i,j}$ этой координаты. Уравнение (15) аналогично уравнениям (8), (9). Движущие экономические силы $\Delta \vec{X}_j(\vec{x}, \vec{U})$ в каждой j -й совокупности перекрестных процессов однозначно определяются силами $\vec{X}(\vec{x}, \vec{U})$ системы.

Для каждой j -й совокупности перекрестных процессов в силу отсутствия сопряженности с другими процессами, не входящими в эту совокупность, можно записать аналогично (11)

$$\frac{\delta \Delta \vec{x}_j}{dt} = \tilde{A}_j(\vec{x}, \vec{U}) \Delta \vec{X}_j(\vec{x}, \vec{U}), \quad j = 1, N. \quad (16)$$

Используя (14)–(16), получим уравнение для скорости $\frac{d\vec{x}}{dt}$:

$$\frac{d\vec{x}}{dt} = \begin{pmatrix} \sum_{j=1}^N \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix} \tilde{A}_j(\vec{x}, \vec{U}) \\ \begin{pmatrix} \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{1,j}} & \dots & \frac{d\vec{x}_j}{\delta \Delta x_{m_j,j}} \end{pmatrix}^T \end{pmatrix} \vec{X}(\vec{x}, \vec{U});$$

отсюда матрица восприимчивостей сложной системы:

$$A(\vec{x}, \vec{U}) = \sum_{j=1}^N \left(\frac{d\vec{x}_j}{\delta\Delta x_{1,j}} \dots \frac{d\vec{x}_j}{\delta\Delta x_{m,j}} \right) \vec{A}_j(\vec{x}, U) \quad (17)$$

$$\vec{A}_j(\vec{x}, \vec{U}) \left(\frac{d\vec{x}_j}{\delta\Delta x_{1,j}} \dots \frac{d\vec{x}_j}{\delta\Delta x_{m,j}} \right)^T$$

Отсюда получим уравнение (5) для сложной системы.

Таким образом, зная из наблюдаемых экономических данных матрицы восприимчивостей $\vec{A}_j(\vec{x}, \vec{U})$ простых подсистем, нетрудно с помощью (17) определить матрицу восприимчивостей $A(\vec{x}, \vec{U})$ всей системы. Рассмотренный принцип декомпозиции дает возможность анализировать сложную систему, зная из эксперимента матрицы восприимчивостей каждой j -й совокупности перекрестных процессов и свободную энергию системы.

Итак, мы ввели величину матрицы восприимчивостей экономической системы и на ее основе создали модель (6), разработали метод замены переменных, дающий возможность работать с удобными для практики и теоретического анализа переменными, а также разработали принцип декомпозиции системы. Такой метод моделирования и анализа системы назван потенциально-потокowym, так как анализ и моделирование системы подразумевают знание движущих экономических сил – потенциальных величин и матрицы восприимчивостей системы к этим силам. Матрицы восприимчивостей определяют реакцию системы на действующие в ней силы – восприимчивость системы к этим силам. Этой реакцией являются скорости протекания нестационарных экономических процессов – потоковые величины.

Литература

1. Агеев Е. П. Неравновесная термодинамика в вопросах и ответах / Е. П. Агеев. М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 136 с.
2. Быков В. И., Цыбенкова С. Б. Нелинейные модели химической кинетики. М.: КРАСАНД, 2011. – 400 с.
3. Гроот С. Р. Термодинамика необратимых процессов / С. Р. Гроот. М.: Гос. изд-во технико-теоретической литературы, 1956. – 281 с.
4. Демидович Б. П. Лекции по математической теории устойчивости / Б. П. Демидович. М.: Наука, 1967. – 472 с.
5. Жоу Д. Расширенная необратимая термодинамика / Д. Жоу, Х. Касас-Баскес, Дж. Лебон. М.: Изд-во Инст. компьютерных исследований, 2006. – 528 с.
6. Квасников И. А. Термодинамика и статистическая физика. Т. 3. Теория неравновесных систем / И. А. Квасников. М.: Эдиториал УРСС, 2010. – 432 с.

7. Красовский И. Н. Некоторые задачи теории устойчивости / И. Н. Красовский. М.: Гос. изд-во физико-математической литературы, 1959. – 211 с.
8. Крутов В. И. Техническая термодинамика / В. И. Крутов, С. И. Исаев, И. А. Кожин / под ред. В. И. Крутова. М.: Высш. шк., 1991. – 384 с.
9. Куснер Ю. С., Царев И. Г. Принципы движения экономической системы. М.: ФИЗМАТ-ЛИТ, 2008. – 200 с.
10. Макаров В. Л., Рубинов А. М. Математическая теория экономической динамики и равновесия. М.: Наука, 1973. – 334 с.
11. Прасолов А. В. Математические методы экономической динамики. СПб.: Лань, 2008. – 332 с.
12. Пригожин И. Введение в термодинамику необратимых процессов / И. Пригожин. Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 160 с.
13. Пригожин И. Современная термодинамика. От тепловых двигателей до диссипативных структур / И. Пригожин, Д. Кондепуди; пер. с англ. Ю. А. Данилова и В. В. Белого. М.: Мир, 2002. – 461 с.
14. Пригожин И. Химическая термодинамика / И. Пригожин, Р. Дефэй. Новосибирск: Наука, Сибирское отд., 1966. – 512 с.
15. Старостин И. Е. Моделирование неравновесных систем / И. Е. Старостин; под ред. В. В. Слабко. Красноярск: Изд-во СФУ, 2010. С. 187–192.
16. Халютин С. П. Потенциально-потоковой квазиградиентный метод моделирования неравновесных процессов / С. П. Халютин, И. Е. Старостин // Известия высших учебных заведений: Поволжский регион: Физико-математические науки. Пенза: Издание ПГУ, 2012. № 2. С. 25–35.

References

1. Ageev E. P. (2001) Nonequilibrium thermodynamics in questions and answers, p. 136.
2. Bykov V. I., Tsybenova S. B. (2011) Nonlinear models of chemical kinetics, p. 400.
3. Groot S. R. (1956) Thermodynamics of irreversible processes, p. 281.
4. Demidovich B. P. (1967) Lectures on mathematical theory of stability, p. 472.
5. Zhou D. (2006) Extended irreversible thermodynamics, p. 528.
6. Kvasnikov I. A. (2010) Thermodynamics and statistical physics. Vol 3. Theory of nonequilibrium systems, p. 432.
7. Krasovskiy I. N. (1959) Some of the objectives of the stability theory, p. 211.
8. Krutov V. I. (1991) Technical thermodynamics, p. 384.

9. Kusner Yu. S., Tsarev I. G. (2008) Principles of the economic system, p. 200.
10. Makarov V. Л., Rubinov A. M. (1973) Mathematical theory of economic dynamics and equilibria, p. 334.
11. Prasolov A. V. (2008) Mathematical methods in economic dynamics, p. 332.
12. Prigozhin I. (2001) Introduction to thermodynamics of irreversible processes, p. 160.
13. Prigozhin I. (2002) Modern thermodynamics. From heat engines to dissipative structures, p. 461.
14. Prigozhin I. (1966) Chemical thermodynamics, p. 512.
15. Starostin I. E. (2010) Modeling of nonequilibrium systems, pp. 187–192.
16. Khalyutin S. P. (2012) Potenzialno-potokovy kvazigradientny method of modeling of nonequilibrium processes. *Izvestia of higher schools: Povolzhskiy region: Physico-mathematical science*, no 2, pp. 25–35.

УДК 338.45

А. В. Каминский,
аспирант, Государственный
университет управления,
Москва, Россия;
e-mail: inf@guu.ru

Перспективы использования газомоторного топлива в России

Аннотация

Цель работы. Анализ проблем перспектив использования газомоторного топлива в России. Рост использования природного газа в качестве моторного топлива становится мировой тенденцией. Как моторное топливо природный газ применяется более чем в 80 странах мира. У газомоторного топлива в России большие перспективы. Однако на этом пути много проблем.

Материалы и методы. Анализ рынка газомоторного топлива в России, мирового опыта, перспектив использования в России, международного сотрудничества.

Результат. Главное препятствие использования газифицированного транспорта: отсутствие на него устойчивого спроса из-за неразвитой инфраструктуры – системы заправочных сетей, доставки топлива, недостатка диагностических и сервисных центров, отсутствие квалифицированного персонала. Необходимо на федеральном и региональном уровнях стимулировать спрос на данный вид автотранспорта, налаживать систему переработки газа в газомоторное топливо. Это может стать существенным шагом инновационного развития газовой отрасли.

Заключение. Результаты исследования могут представлять интерес для автотранспортных и газодобывающих компаний, федеральных и региональных органов власти.

Ключевые слова: газомоторное топливо, сжиженный природный газ, компримированный природный газ, сжиженный углеводородный газ.

A. V. Kaminskiy,
Postgraduate student,
State University of Management,
Moscow City, Russia;
e-mail: inf@guu.ru

Prospects of the Use of Natural-Gas-Based Motor Fuel in Russia

Abstract

Purpose of work. The analysis of problems in prospects of the use of natural-gas-based motor fuel in Russia. The increase in the use of natural gas as a motor fuel is becoming a worldwide trend. The natural gas is used in more than 80 countries of the world as a motor fuel. The motor fuel in Russia has great prospects. However, there are a lot of problems on this way.

Materials and methods. The analysis of the natural-gas-based motor fuel market in Russia, the world's experience, prospects of use in Russia, international cooperation.

Results. The main obstacle in the use of gasifying transport: absence of sustainable demand due to poor infrastructure – filling system networks, the delivery of fuel, lack of diagnostic and service centers, lack of qualified personnel. It is necessary to stimulate the demand on this type of vehicle, to arrange a gas conversion process system in natural-gas-based motor fuel at the federal and regional levels. This may be an essential step of innovative development of the gas industry.

Conclusion. The results of research can be of some interest for motor transport and gas producing companies, as well as for federal and regional authorities.

Keywords: natural-gas-based motor fuel, liquid natural gas, compressed natural gas, liquefied hydrocarbon gas.

Газомоторное топливо (ГМТ) – это альтернатива по отношению к традиционно применяемому бензину и дизельному топливу. К нему относится природный газ (метан) в сжатом (сжатом) или сжиженном виде, а также сжиженные углеводородные газы (пропанбутановые смеси). В России применяется в основном сжатый природный газ (КПГ) – это метан, сжатый под давлением 200–220 атмосфер и сжиженный углеводородный газ (СУГ) – получаемый из попутного нефтяного газа (ПНГ).

За рубежом также широко используется сжиженный природный газ (СПГ). Его получают из природного газа путём сжатия с последующим охлаждением. Природный газ после очистки от примесей, охлажденный до температуры конденсации минус 161,5 градусов Цельсия превращается в жидкость. Объем газа при сжижении уменьшается в 600 раз, что является одним из основных преимуществ этой технологии¹. Сжиженный газ удобно транспортировать, он перевозится в специальных криогенных емкостях – морских танкерах или цистернах для сухопутного транспорта. Это позволяет доставлять газ в районы, которые находятся далеко от магистральных газопроводов и экспортировать в любые точки мира.

Для заправки автотранспорта используются два разных вида газовых заправок: для КПГ это автомобильные газонаполнительные компрессорные станции (АГНКС), для СУГ и СПГ – автомобильные газозаправочные станции (АГЗС).

Преимущество сжиженного углеводородного газа (СУГ) в том, что он легко сжижается при обычной температуре и давлении в 10–15 атмосфер, а для его перевозки достаточно стального баллона с толщиной всего 4–5 мм. Что касается сжатого природного газа (КПГ), то сжатие метана осуществляется при давлении 200–250 атмосфер. В результате у этого газа более высокие требования к безопасности. При перевозке КПГ нужны гораздо более прочные баллоны и резервуары. Поэтому на автомобильном, железнодорожном и речном транспорте для бытовых целей предпочитают использовать более безопасный пропан. Получение КПГ можно назвать промежуточной ступенью при производстве СПГ. Следует учесть, что стоимость строительства заправок пропаном и метаном существенно отличается и в России составляет соответственно около 15 млн руб. и 85 млн руб.²

Почти весь российский рынок газомоторного топлива в виде СУГ приходится на нефтедобывающие компании, включая ОАО «Газпром нефть», почти весь рынок КПГ принадлежит ОАО «Газпром»³.

Как показал российский опыт, газомоторное топливо является самым недорогим видом топлива⁴. Его использование позволяет значительно снизить автотранспортные затраты, поскольку в себестоимости автотранспортных услуг самую большую долю составляют затраты на топливо. Перевод автомобилей на газ позволяет в пять раз сократить количество вредных веществ в атмосферу, снизить вдвое шумовое воздействие на окружающую среду.

По данным НП «Объединение автопроизводителей России», сегодня широкий ассортимент газомоторной техники предлагают российские производители: ОАО «КАМАЗ», «Группа ГАЗ» и ОАО «АВТОВАЗ». Еще в 1991 г. ОАО «КАМАЗ» приступил к исследованиям по созданию первого газового двигателя «КАМАЗ», и к настоящему времени налажено серийное производство тягачей, дорожно-строительной, коммунальной и прочей техники, а также городских, пригородных и вахтовых автобусов, работающих на КПГ в качестве топлива⁵. При этом вся автотехника соответствует экологическому стандарту Евро-4. По оценкам автокомпании ОАО «КАМАЗ», переход на газ позволяет увеличить энергосбережение, эффективность и экологичность используемого автотранспорта. Помимо этого газ показывает отличные характеристики безопасности: температура самовозгорания метана 650° С, пропан-бутана 450° С, а дизеля и бензина меньше 300° С.

Проведенный экспертами ОАО «КАМАЗ» сравнительный анализ эксплуатации восьми дорожных машин в г. Набережные Челны с газовыми и дизельными двигателями показал: при годовом пробеге в 311 тыс. км затраты на ГСМ в случае использования КПГ в качестве топлива составили 1,43 млн руб., ДТ – 3,8 млн руб. Эксплуатация газовых моторов позволила сэкономить 2,38 млн руб. за год⁶. По расходу топлива показатели примерно равны: в расчете на 100 км в среднем автомобиль КАМАЗ при полной загрузке потребляет 45 л дизельного топлива или 45 м³ газа, периодичность и стоимость технического обслуживания автомобилей примерно одинакова, однако ресурс газового двигателя намного выше. При

¹ Источник: ТЭК России. 2012. № 12. С. 19.

² По данным «Газпром газэнергосети».

³ По данным НП «Национальная газовая ассоциация».

⁴ *Зиатдинов Р.* Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПГ 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

этом разница в цене между дизельным автомобилем и газовым топливом отличается на стоимость газобаллонного оборудования, которая окупается в среднем за год. Этот анализ автокомпании ОАО «КАМАЗ» является примером того, что есть все экономические предпосылки для развития газового топливного рынка в России.

Мировой опыт

За последние годы в ряде стран мира была создана система организационных, финансовых и технических мер стимулирования использования газомоторного топлива. Она позволила за последние 10 лет увеличить мировой парк автомашин на газовом топливе в 10 раз⁷. Мировой среднегодовой прирост автомобилей на природном газе составляет 26%. Автокомпании выпускают более 80 моделей автомобилей, работающих на газе⁸. Использование газомоторного топлива позволяет ощутимо снизить себестоимость продукции, повысить экологичность мобильных и стационарных энергетических установок⁹. При этом речь идет как о перевооружении автомобильного, железнодорожного, водного, воздушного транспорта, сельскохозяйственной техники, так и о реконструкции теплоэнергетики с целью использования КПП и СПГ.

Многие эксперты считают, что наиболее достоверным показателем развития газомоторного рынка является спрос на газ в транспортном секторе. По мнению Национальной газовой ассоциации, при определении уровня развития ГМТ в странах мира и регионах мира целесообразно исходить из показателя спроса того или иного газового топлива. Что касается числа автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) и парка газобаллонных автомобилей, то они в меньшей степени характеризуют рынок ГМТ.

Мировой спрос на природный газ для транспорта в 2012 г. составил около 42 млрд м³. По мнению экспертов, этот показатель может вырасти до 200 млрд м³ к 2020 г.¹⁰

В 2012 г. число автомобилей в мире, работающих на сжиженном природном газе, достигло 17 млн, на сжиженном

углеводородном газе – 18 млн единиц¹¹. К мировым лидерам по использованию компримированного и сжиженного природного газа относятся Пакистан и Иран, соответственно 3,1 и 2,9 млн машин. Далее идут: Аргентина – 2,1 млн машин, Бразилия – 1,7 млн, Индия – 1,5 млн, Китай – 1,2 млн машин¹². Россия по этому показателю находится в середине второго десятка. В Европе на метане работают 1,4 млн автомобилей. Общепризнанный спрос на природный газ в транспортном секторе оценивается в 3,1 млрд м³. Сегодня Россия занимает 20 место в мире по газификации транспорта, и потому стоит задача – принятие системы мер по внедрению газового топлива.

Российские перспективы

По мнению экспертов, у газомоторного топлива большие перспективы, однако перевод на него транспорта сопряжен с рядом сложностей¹³. Так, в числе ограничений называют отсутствие необходимой газозаправочной инфраструктуры и первоначальных инвестиций для перевода транспортных средств на газ. ОАО «Газпром» и некоторые другие компании могут решить этот вопрос за счет размещения газозаправок на своих топливных АЗС¹⁴. Что касается инвестиций, то они могут быть как за счет нефтегазового бизнеса, так и за счет федеральных и региональных программ.

Согласно прогнозу российского рынка нефти и автомобильных бензинов компании «Лукойл», дефицит бензина к 2030 г. в России составит 4–5 млн т, что, прежде всего, будет следствием падающих темпов нефтедобычи¹⁵. Для ликвидации топливного дисбаланса уже сегодня необходимо думать об альтернативных видах топлива. Вполне реалистичным сценарием преодоления бензинового кризиса может быть использование СУГ, СПГ и КПП в качестве моторного топлива¹⁶.

Россия обладает крупными запасами газа и его использование в качестве моторного топлива может стать одним из выходов в решении энергетических задач. У России есть все необходимые предпосылки для развития данного направления топливообеспечения.

⁷ Данные ОАО «Газпром».

⁸ По данным Международной газомоторной ассоциации (МГА).

⁹ *Строганов А.* Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

¹⁰ Данные Международного газового союза.

¹¹ *Пронин Е.* Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

¹² Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

¹³ Оценка Центра энергетической экспертизы.

¹⁴ Оценка Фонда энергетического развития.

¹⁵ *Гурбанов А.* Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

¹⁶ Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

О внедрении в практику газомоторного топлива в России много говорилось на протяжении последних 10 лет. Отметим, что Энергетической стратегией России до 2030 г. предусмотрено, что к 2020 г. газовые виды топлива должны заменять до 10–12 млн т нефтепродуктов ежегодно. В России был принят Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон № 261-ФЗ), где говорится о необходимых мерах по замещению нефтяных топлив газовыми. Однако обнаружился ряд проблем внедрения газового топлива. Главным препятствием для использования газифицированного транспорта стало отсутствие устойчивого спроса на такую автотехнику из-за слабо развитой инфраструктуры – системы заправочных сетей и доставки топлива, малое количество диагностических и сервисных центров, отсутствие квалифицированного персонала¹⁷.

В 2012 г. были приняты поправки в Закон № 261-ФЗ для стимулирования переоборудования государственного и муниципального автопарка под газомоторное топливо. В начале 2012 г. ОАО «Газпром» объявил о расширении российского рынка ГМТ, разработке программ по развитию сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) в России, расширению потребителей газомоторной техники (в сельском хозяйстве, на речном и железнодорожном транспорте). Было создано специализированное предприятие ОАО «Газпром газомоторное топливо», в котором консолидируются активы по производству и реализации компримированного природного газа. Также ОАО «Газпром» принял решение о жесткой увязке ежегодных программ газификации регионов России с развитием регионального рынка газомоторного топлива.

В апреле 2013 г. премьер-министр России Д. Медведев на совещании о мерах стимулирования российской автомобильной промышленности дал указание в кратчайшие сроки обеспечить перевод российского автомобилестроения на производство газомоторной техники. 13 мая 2013 г. было подписано постановление Правительства Российской Федерации, касающееся альтернативных видов топлива. Согласно этому постанов-

лению не менее 50% общественного транспорта планируется перевести на газ к 2020 г.

Постановление Правительства Российской Федерации и инициатива ОАО «Газпром» по финансированию создания необходимой инфраструктуры в 2013 г. являются серьезным импульсом для развития в России рынка транспорта, работающего на газомоторном топливе. 54 субъекта Российской Федерации выразили готовность начать работу по газомоторному топливу (данные на июнь 2013 г.). В 16 субъектах Российской Федерации проводится разработка технико-экономических обоснований строительства 36 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), строительство которых планируется начать в 2013 г.¹⁸

Реализуются новые проекты по газификации российских регионов. Так, «Лукойл» выступает заказчиком по объектам автономного газоснабжения различными видами газомоторного топлива. Он также является эксплуатирующей организацией газовых объектов¹⁹. При выборе способов газификации – трубопроводной или автономной (СУГ или СПГ) – там, где они более подходят по экономическим или техническим соображениям – учитывают отдаленность населенных пунктов от газотранспортной системы, объемы потребления, наличие запасов газа²⁰.

Международное сотрудничество

Одним из путей диверсификации направлений деятельности российских нефтегазовых компаний является производство СПГ для внутреннего и внешнего рынков. В настоящее время англо-голландский концерн Shell ведет переговоры с ОАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть» и рядом других российских компаний о сотрудничестве в сегменте рынка газомоторного топлива на основе сжиженного природного газа (СПГ)²¹. До этого концерн Shell рассматривал рынок России как стратегическое направление для торговли нефтепродуктами. АЗС Shell располагаются в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях и вдоль основных магистралей, соединяющих Россию с Европой. Эта компания намерена открыть в России 10 автозаправочных станций в 2013 г. и еще 20–30 АЗС – в 2014 г.²²

По мнению компании Shell, газовое топливо – это новый перспективный сегмент рынка. У России большая территория, а газовое топливо обла-

¹⁷ Струганов А. Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Ким А. Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

²⁰ Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.

²¹ Источник: Shell открывает сеть АЗС в России. Центр энергетической экспертизы, 5 июня 2013 г. URL: <http://www.energy-experts.ru/news10018.html>.

²² Андрей А. Shell в России. Бизнес-ТАСС. 5 июня 2013 г.

дает высокой экономичностью и экологичностью, поэтому существуют хорошие предпосылки для развития этого направления. При этом развивать его в России (строить инфраструктуру, вводить новые технологии) невозможно без партнерства с местными компаниями²³. При этом Shell считает, что есть необходимость в дополнении и изменении российского законодательства в этой сфере, поскольку в настоящее время в России нельзя строить дополнительные газовые заправки без изменения строительных норм и правил²⁴.

Международное сотрудничество в сфере СПГ развивается и по другим направлениям. Так, ОАО «Новатэк» договорился продать китайской компании CNPC долю в 20% в проекте по производству СПГ – «Ямал СПГ», а также заключить долгосрочный контракт на поставку СПГ в Китай. Китайская компания CNPC входит в проект ОАО «Новатэк» «Ямал СПГ» на тех же условиях, что и французская компания Total в этом проекте. При этом за 20% в «Ямал СПГ» компания Total заплатила 425 млн долл. (это оплата акций плюс финансирование через уставный капитал)²⁵. Однако CNPC хотела бы так же, как и Total, приобрести долю самой компании ОАО «Новатэк».

На Петербургском форуме-2013 ОАО «НК «Роснефть»» подписала соглашения о поставках СПГ с японскими Marubeni Corporation и Sakhalin Oil and Gas Development (1,25 млн и 1 млн т ежегодно), а также с трейдером Vitol (2,75 млн т)²⁶. Поставки планируется осуществлять с СПГ-завода на Дальнем Востоке, который ОАО «НК «Роснефть»» планирует построить к 2019 г. О строительстве СПГ-завода на Дальнем Востоке было подписано соглашение с американской ExxonMobil в июне 2013 г. В этот проект ОАО «НК «Роснефть»» может привлечь также индийскую ONGC и японскую Sodeco.

У российских компаний есть планы по строительству заводов СПГ на Ямале, северо-западе России, во Владивостоке. В общем, у российских компаний много проектов по строительству СПГ-заводов, что требует тщательных расчетов и координации планов.

За последние годы произошли серьезные сдвиги в решении задачи по внедрению газомоторного топлива в России. Полностью заменить нефтепродукты газом не получится, однако перевод автотехники на газ является необходимостью. Расширение внутреннего рынка газомоторного топлива может стать локомотивом для развития многих отраслей индустрии. Важным

условием для внедрения газомоторного топлива и развития автосектора на газе является помощь со стороны государства. Необходимо стимулировать спрос на данный вид автотранспорта на федеральном и региональном уровнях. Дискуссионным пока остается вопрос конкуренции на внутреннем рынке России различных видов газомоторного топлива (СПГ, КПП и СУГ) по экономическим и экологическим показателям, а также безопасности. В любом случае налаживание системы переработки газа в газомоторное топливо может стать первым существенным шагом на пути инновационного развития газовой отрасли.

Литература

1. Андрианов В. В. Инновационная отрасль или утилизатор отходов? // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 5. С. 54–57.
2. Берндт Д. Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.
3. Зиятдинов Р. Международная конференция компании CreonEnergy «СПГ и КПП 2012». Москва, 18 декабря 2012 г.
4. Панков А. Комментарий к постановлению Правительства Российской Федерации по альтернативным видам топлива. 23 мая 2013 г.
5. Ходякова Е., Кезик И., Дзядко Т. Экспорт по разрешению // Ведомости. 24.06.2013.
6. Shell открывает сеть АЗС в России. Центр энергетической экспертизы, 5 июня 2013 г. URL: <http://www.energy-experts.ru/news10018.htm>.

References

1. Andrianov V. V. (2013) Innovative industry or waste heat? *Neftegazovaya vertical*, no 5. pp. 54–57.
2. Berndt D. (2012) International conference company CreonEnergy. LNG and CNG 2012, Moscow, December 18, 2012.
3. Ziyatdinov R. (2012) International conference company CreonEnergy. LNG and CNG 2012, Moscow, December 18, 2012.
4. Pankov A. (2013) Commentary to the decree of the Government of the Russian Federation on alternative fuels. 23 may 2013.
5. Khodyakova E., Kezik I., Dzyadko T. (2013) Export of resolution. *Vedomosti*, 24.06.2013.
6. Shell opens a chain of filling stations in Russia. (2013) Center for energy expertise, 5 June 2013 URL: <http://www.energy-experts.ru/news10018.htm>.

²³ Источник: Shell открывает сеть АЗС в России. Центр энергетической экспертизы, 5 июня 2013 г. URL: <http://www.energy-experts.ru/news10018.html>.

²⁴ Игорь И. Shell в России. Бизнес-ТАСС. 5 июня 2013 г.

²⁵ По данным НОВАТЭКа.

²⁶ Ходякова Е., Кезик И., Дзядко Т. Экспорт по разрешению // Ведомости. 24.06.2013.

УДК 659

M. G. Blazhina

Chief of the Foreign languages
Chief of the Department of Moscow
Business Academy in Association with
the Government of Moscow

Camacho Chavarria M. D.

Magister of Economy
Consul of the Embassy of Costa Rica
in Russian Federation

Advertisement in E-Commerce

Summary

This article is devoted to the problem of promotion of advertising product used in E-Commerce.

The article analyses different types of banners and finishing with chat-rooms. The article also studies how it is possible to appreciate the effectiveness and pricing of advertisement and how to calculate advertising costs and stated tariffs.

Advertising method I used to promote products at the market. The article pays attention to the advantages which the Web provides with and consumers tremendous service by giving them a lot of free information that helps to make correct and rapid decisions.

Keywords: advertisement, promotion, banner, consumer, pricing, Interactive.

М. Г. Блажина,

заведующая кафедрой иностранных
языков, доцент Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы.

М. Д. Камачо Чавария,

магистр экономики,
консул Посольства Республики
Коста-Рика в Российской Федерации

Реклама в электронной коммерции

Аннотация

Статья посвящена проблеме продвижения продукта рекламы, используемой в электронной коммерции. В статье анализируются различные виды рекламы, которые способствуют продвижению товара, а также оценивается эффективность рекламы и расчет тарифов, используемых в электронной коммерции, и указываются преимущества, которые дает сеть, предоставляя пользователям огромный объем информации, владея которым можно принимать быстрые и правильные решения.

Ключевые слова: реклама, продвижение товара, реклама в интернете, потребитель, ценообразование, интерактивная реклама.

Advertisement is an attempt to disseminate information in order to affect a buyer-seller transaction. In the tradition sense, advertisement was impersonal, one-way mass communication, which was paid for by sponsors. Telemarketing and direct mail were attempts to personalize advertisement in order to make it more effective. These direct marketing approaches worked fairly well, but were expensive and slow.

One of the problems with direct mail advertising was that the advertisers knew very little about the recipients. Segmentation helped a bit, but did not solve the problem. The Internet redefined the meaning of the advertisement. The Internet has enabled advertisers to learn about customers and to interact directly with them. In interactive marketing, a customer can click on an ad for more information or send an e-mail to ask a question. The Internet has

provided sponsors with two-way communication and e-mail capabilities, as well as allowing them to target specific groups on which they want to spend their advertising dollars. Finally, the v enables a truly one-to-one advertisement.

Brock-and-mortar companies use Internet advertisements as one their advertisement channels; at the same time virtual companies may use TV, newspapers, or other resources as advertisement channels.

In this article we will show how the advertisement part of interactive marketing is implemented online.

Banner advertising is the most commonly used form of advertising on the Internet.

As you serf your way through the Web, banners are everywhere. Typically, a banner contains a short text or graphical message to promote a product. Advertisers go to great lengths to design a banner that

catches consumers' attention. Banners with video clips and sounds are also common. Banner contain links that, when clicked on, transfer the customer to the advertiser's home page or another page the advertising wishers to target.

The major benefit of banner ads is that, by clicking on them, users are directly transferred to the shopping page of an advertiser's site. Another advantage of using banners is the ability to customize them to the target audience. At a minimum, an advertiser can decide which market segments to focus on. Also, "forced advertising" marketing strategy is utilized with banners, which means customers are forced to see banner ads before they can get free information or entertainment they like to see.

When several Web sites are interested in banner swapping, a multicompany match may be easier to arrange.

Banner exchange organizers arrange for trading among three or more partners. It works similarly to an off-line bartering exchange. A firm, which is willing to display others' banners, joins the exchange. Each time a participant displays a banner for one of the other exchange members, it receives a credit.

On February 26, 2001, the Internet Advertising Bureau, the industry trade group, adopted five standard advertising sizes for the Internet. These ads are larger and more noticeable than banner ads. Therefore, in preliminary tests, it was found that users read these ads four times as frequently

A popular way to advertise on the Internet is to send the company's information to people or to companies listed in the mailing lists. E-Mail messages may be combined with brief audio or video clips promoting a product with on-screen links that users can click on to buy. The advantages of e-mail approach are its low cost and the ability to reach a wide variety of targeted audiences. Most companies have a database of customers to which they can then send e-mail messages.

E-Mail is emerging as a marketing channel that affords cost-effective implementation and better, quicker response rates than other advertising channels. Therefore, marketers are embracing this medium. Furthermore, it is an interactive medium and it can combine advertising and customer service. What happens, though, when every marketer starts inundating prospects and customers with e-mail? How much e-mail will result? How will consumers deal with it? What areas must marketers focus on to ensure e-mail marketing success?

Undoubtedly, the quantity of e-mail that consumers receive is exploding.

This is especially important as even now nearly one-third of customers read e-mail only from senders with whom they have a relationship. As the volume of e-mail increases, customers' tendency to screen messages will rise as well.

When considering, who they should target, marketers must supplement existing database information with data relevant to e-mail campaigns. When deciding what to include in an e-mail, marketers must integrate inbound customers service e-mail solutions with their outbound marketing efforts. Finally, with regard to the "how", or execution, of the message, marketers must develop e-mail-specific copy writing skills and the ability to deliver multimedia rich e-mail.

Mobile phones offer advertisers a real chance to advertise interactively and on a one-to-one basis with consumers. In the future, ads will be targeted not only to individuals based on their user profiles, but also based on their situation at a particular point in time, such as where an individual is located or what the weather is a certain area.

Electronic chat refers to an arrangement where multiple participants exchange messages over the Internet in real-time. The software industry estimates that several hundred thousand Web sites have millions of chat rooms.

A chat room is a virtual meeting ground, where groups of regulars come to gab. The chat rooms can be used to build a community, to promote a political or environmental cause, to support people with medical problems, or to let hobbyists share their interest. And since customer - supplier relationships need to be sustained without face-to-face meetings, including advertising.

Vendors frequently sponsor chat rooms. Chat capabilities may be added to a business simply places, a chat link on its site and the vendor does the rest, including the advertising that pays for the session. The advertisement in a chat room merges with the activity in the room and the user is conscious of what is being presented.

The main difference between an advertisement that appears on a static Web page and one that comes through a chat room is that the latter allows advertisers to cycle through messages and target the chatters again and again. Also, advertising can become more thematic. An advertiser can start with one message and build upon it to a climax, just as an author does with a good story. Chatters are used to seeing multiple ads on their screens, so they are bound to take notice.

Online advertisement can be done in several other ways ranging from advertisement in newsgroup to the use of kiosk. Advertisement on Internet radio is just beginning, and soon advertising on Internet television will commence.

There are also ads that link users to others sites that might be of interest to a type of community member. Targeted ads can also go to the members' portals. Finally, the domain name itself can be used for brand recognition. This is why some companies are willing to pay millions of dollars for certain domain names.

Effectiveness and Pricing of Advertisement

Justifying Internet advertisement is more difficult than doing so for conventional advertisements. One of the major reasons for this is a difficulty in measuring the effectiveness of online advertising and disagreements on pricing strategies. Several methods are available for measuring advertisement effectiveness, conducting cost benefit analyses, and for pricing ads. Four representative methods are discussed here.

Traditional ad pricing has been based exposure or circulation. So far, this model has been the standard advertising rite-pricing tool for Web sites as well, usually using ad views to measuring circulation. While exposure charges on the Web very widely, on average they have been at higher levels than they are in most other media because of the small supply of highly trafficked Web sites.

Since advertisers pay an agreed upon multiple of the number of "guaranteed" ad views, it is very important that ad views are measured accurately in the context of the advertising business model. This limits the site's responsibility for ad delivery, and the ad revenue generated to the spices seller is simply the product of the traffic volume times a multiple, which is generally priced in terms of CPM, which can range from \$10 to \$700. The price charged is different for some portals and other popular sites.

The wide price spread suggests that the Web can function both as a mass medium and a direct-marketing vehicle and that context, audience, technology, and anticipated results all play a part in determining what price an advertiser will pay. A few well-branded portals in a very broad range of categories will dominate, and these portals will be able to charge a premium for ad space.

Some companies, such as USA Today, charge their clients according to the number of hits. As explained earlier, there may be several hits in one as view.

Ad pricing based upon click-through is an attempt to develop a more accountable way of charging for Web advertising. The payment for banner ad is based on the number of times visitors actually click on it. However, a relatively small proportion of those exposed to a banner ad actually click on the banner, about 1 to 3 percent of viewers. Thus, payment based upon click-through guarantees not only that the visitor was exposed to the banner ad, but also actively decided to click on the banner and become exposed to the target ad. Spice providers usually object to this method, claiming that viewing an ad itself may lead to a purchase later or to an off-line purchase, much as newspaper or TV ads do. On the other hand, advertisers do not like to pay for ad views and prefer the click-through method. Only large advertisers such as Procter and Gamble can pressure space sellers to accept click-through payment methods, or even batter - interactivity.

This measure was initially proposed in 2000. While a payment based upon click-through guarantees ex-

posure to target ads, it does not guarantee that the visitor liked the ad or even spent any substantial time viewing it. The interactivity model suggests basing ad pricing on how the visitor interacts with the target ad. Such an interactivity measure could be based upon the duration for time spent viewing the ad, the number of pages of the target ad accessed, the number of additional clicks generated, or the number of repeat visits to the target ad. Obviously, this method is more complex to administer than the previous methods.

Modern Media, an interactive advertising agency, had developed a pricing model in which its clients paid not for exposures or click-through, but only for activity at the client's Web site. This has raised a controversy surrounding Web media. Web publishers argued that the problem with activity-based measures like click-through or interactivity is that the Web publishers cannot be held responsible for activity related to an advertisement. They also argued that traditional media, such as newspapers or television, charge for ads whether or not they lead to sales. So why should the interactive condition be applied on the Net?

Advertisers and their agencies, on the other hand, argued that since the Web medium allows for accountability, models can and should be developed that measure actual consumers activities. A standard solution may eventually be developed in the future or different approaches will used by different companies.

Other methods can be used to pay for ads. For example, some space providers charge a fixed monthly fee to host a banner, regardless of the traffic.

Others use a hybrid approach, a combination of some previous methods.

Web advertisement attempts to attract surfers to advertiser's sites where they receive lots of information, interact with the sellers, and in many cases place an order.

Web promotions are similar to off-line promotions.

References

1. Chau P. Y. K. et al. (2009) Impact of Information Presentation Modes on Online Shopping. *Journal of Org. Computing and e-commerce*.
2. Choi, S., et al. (2008) *The Economics of Electronics Commerce* Indianapolis, Indiana: Macmillan Technical Publishing.
3. Hoffman, D. L. and T. P. Novak (2010) *Advertising Pricing Models for the Web*. In *Internet Publishing and Beyond*, edited by D. Hurley et al. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
4. Kassay, W. (2009) *Global Advertising and the World Wide Web*. *Business Horizons*.
5. Kargina L. A. (2009) *Internet: Futures and Perspectives // Вестник Академии*, no 1.
6. Zeff, R. L. and B. Aronson. (2010) *Advertising on the Internet*, 2nd ed. New York: Wiley.
7. Kargina L. A. (2009) *La direccion del commerce electronic en America Latina*, San Jose.

В

опросы теории и практики управления

УДК 334

Ю. В. Рагулина,

доктор экономических наук,
профессор, проректор, Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: ragulina@mosap.ru

Р. Н. Федосова,

доктор экономических наук, профессор,
кафедра «Экономика организаций»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: epip@vzfei.ru

Особенности соотношения государственного, негосударственного и частного секторов в рамках корпоративной социальной ответственности

Аннотация

Цель работы. Исследование проблем и перспектив развития корпоративной социальной ответственности в мировой практике.

Материалы и методы. Рассмотрена роль приоритетных национальных проектов в стратегическом развитии корпоративной социальной ответственности, развитие производственной и социальной сфер в федеральных округах, механизм функционирования социально-стратегического альянса и базовая схема его реализации, а также инструменты управления формированием социальных стратегических альянсов.

Результат. Дана авторская кластеризация регионов в зависимости от уровня социально-экономического развития в результате реализации национальных проектов. Представлен самый прогрессивный инструмент реализации взаимодействия государства, общества и бизнеса на основе партнерских отношений – социальный стратегический альянс и доказана его применимость в российской практике.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы в развитии корпоративного контроля гибких форм согласования интересов и координации действий между представителями государственных структур, бизнес-элитой и активистами общественных организаций.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальная сфера, социальное инвестирование, национальный проект, социальный стратегический альянс.

Questions of the Theory and Practice of Management

Yu. V. Ragulina,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Pro-rector, Moscow Business Academy
under the Government of Moscow, Russia;
e-mail: ragulina@mosap.ru

R. N. Fedosova,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Chair of the "Economy organizations",
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow City, Russia; e-mail: epip@vzfei.ru

Peculiarities in the Ratio of State, Nonstate, and Private Sectors in the Framework of Corporate Social Responsibility

Abstract

Purpose of work. *The study of the problems and prospects of development of corporate social responsibility in the world practice.*

Materials and methods. *The role of the national priority projects in the strategic development of corporate social responsibility, the development of production and social spheres in the Federal districts, the mechanism of socio-strategic alliance functioning and the basic scheme of its implementation, as well as the management tools for the formation of social strategic alliances have been considered.*

Results. *The author's clustering of regions depending on the level of socio-economic development as a result of implementation of national projects was given. The most advanced instrument for the realization of interaction among state, society and business based on the partnership relations, social strategic alliance was presented, and also there was proved its applicability in the Russian practice.*

Conclusion. *The results of the research can be used in the development of corporate control of flexible forms of interests coordination and coordination among the authorities, business elite and activists of public organizations.*

Keywords: *corporate social responsibility, social sphere, social investment, national project, social strategic alliance.*

Успешное функционирование и развитие страны зависит от взаимодействия государства, бизнеса и общества в интересах человека. Если интересы одного из них доминируют над интересами других, то возникает неэффективный тип общественного развития.

Современная концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) явно и латентно соответствует теории социального государства и способствует развитию гражданского общества в России. Она заключается, прежде всего, в соответствии социальным целям общества, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.

В современной России лидирующее место в решении масштабных проблем, таких как бедность, повышение качества жизни и др., занимает бизнес, владеющий преобладающей частью ресурсов и, следовательно, получаемыми доходами. Но бизнес не может подменять собой государство и гражданское общество.

Роль и место национальных проектов в стратегическом развитии КСО¹

Необходимость стратегического развития КСО объясняется тем, что почти во всех регионах уже многие десятилетия развитие производственного сектора во много раз превышает развитие социального (табл. 1).

Критическая ситуация сложилась в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах (соотношение составляет соответственно 8 и 6). В качестве главных инструментов устранения обозначенных диспропорций выступают государственные инструменты стратегического планирования социального развития.

Таблица 1

Развитие производственной и социальной сфер в федеральных округах за 2000–2010 гг.²

Федеральные округа	Среднегодовые темпы развития производственной сферы, %	Среднегодовые темпы развития социальной сферы, %	Соотношение темпов развития
Центральный ФО	11,0	3,5	3,2
Северо-Западный ФО	9,3	2,7	3,5
Южный ФО	1,2	0,2	6
Северо-Кавказский ФО	8,0	1,0	8
Приволжский ФО	1,8	0,6	3
Уральский ФО	10,8	4,0	2,7
Сибирский ФО	7,5	2,1	3,6
Дальневосточный ФО	8,4	3,3	2,6

В России наибольшее распространение получили приоритетные национальные проекты (ПНП), федеральные целевые программы (ФЦП) и государственные программы (ГП). Для отечественного опыта характерна определенная бессистемность в выборе необходимых стратегических инструментов в области регионального развития социальной сферы, среди которых национальные проекты получили повсеместное распространение с заявленной целью закрепления конституционного положения о социальной ориентированности развития Российского государства. В связи с этим они реализуются на всей территории России без учета специфики социальных проблем и уровня социального развития конкретного региона. Ключевыми

¹ Использованы материалы НИР «Национальные проекты в России» (руководитель – проф. Федосова Р.Н.), 2012 г.

² Использованы материалы НИР «Национальные проекты в России» (руководитель – проф. Федосова Р.Н.), 2012 г.

чевая характеристика приоритетных национальных проектов – обязательная социальная направленность государственной политики.

Характеристика реализации приоритетных национальных проектов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Реализация приоритетных национальных проектов за 2005–2011 гг.³

Национальные проекты	Объем финансирования из средств федерального бюджета, млрд руб.
Здоровье	425,3
Образование	193,3
Доступное и комфортное жилье (в 2008 г. преобразован в ФЦП «Жилище»)	134,3
Развитие агропромышленного комплекса (в 2008 г. преобразован в Государственную программу развития сельского хозяйства)	47,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что приоритетные национальные проекты «Образование» и «Здоровье» сохранили свой статус и по настоящее время. В отношении национальных проектов «Доступное и комфортное жилье» и «Развитие агропромышленного комплекса» произошли изменения.

Обоснование выбора необходимого стратегического инструмента в зависимости от реальной ситуации в регионе и характера проблемы потребовали разработки дифференцированного подхода с целью повышения эффективности расходования средств из государственного бюджета.

Для классификации регионов России по типам социального развития, которая учитывала бы различия в индексе социального развития, темпах его изменения, а также в величине коэффициента сбалансированности и выделяла бы группы «родственных» регионов, нуждающихся в одинаковых программах социального развития, были использованы результаты кластерного анализа⁴.

Кластер № 1 включает регионы с высоким коэффициентом сбалансированности социального развития. Регионы, входящие в данную группу (Республика Татарстан, Липецкая обл.), нуждаются в незначительной корректировке мер, направленных на социальное развитие. Поэтому использование такого инструмента стратегического планирования, как национальный проект, не является обязательным.

Кластер № 2 включает регионы со средним коэффициентом сбалансированности социального развития. Регионы данной группы должны скорректировать свои социальные программы, сосредоточив внимание на вопросах здравоохранения и образования. К данному кластеру относятся: Краснодарский край, Московская, Ленинградская, Тюменская, Свердловская области. Необходимость реализации национальных проектов в регионах, входящих в данную группу, чрезвычайно велика.

Кластер № 3 представляет наиболее распространенную в России группу регионов с невысокой сбалансированностью социального развития. Регионы данного кластера нуждаются в стабилизации экономики и в значительном усилении внимания к вопросам здоровья населения. К данному кластеру относится большинство областей Центрального федерального округа (Калужская, Костромская, Орловская, Рязанская, Тверская, Тульская области), Сибири и Дальнего Востока. Наряду с национальным проектом «Здоровье» в регионах данной группы оправдано применение широкого спектра государственных инструментов стратегического развития.

Кластер № 4 включает регионы с низкой сбалансированностью социального развития. Регионы, входящие в данную группу, нуждаются в стабилизации экономики (за счет более эффективного использования имеющегося образовательного потенциала) и усилении внимания к вопросам здоровья. В данный кластер включены: Приморский, Хабаровский края, Ивановская, Калининградская, Псковская, Пензенская области и т.д. Основная задача регионов кластера № 5 – увеличение темпов экономического роста.

Кластер № 6 включает наиболее отсталые в социальном и экономическом развитии регионы России. К данной группе относится большинство республик Северо-Кавказского федерального округа. В данном случае приоритеты государственной поддержки устанавливаются в области экономического развития. Необходима срочная разработка особых программ социально-экономического развития для каждого региона. Реализация национальных проектов в принятом формате является преждевременной, так как не учитывает территориальные, экономические и иные особенности различных регионов.

Полученные результаты группировки регионов в зависимости от социально-экономической ситуации позволят целенаправленно и эффективно осуществлять выбор стратегических инструментов улучшения социальной ситуации в стране

³ Использованы материалы НИР «Национальные проекты в России» (рук. – проф. Федосова Р.Н.), 2012 г.

⁴ Подробнее см. в монографии Ерхов М.В. Национальные проекты в России. М.: Экономика – Инновационный социальный центр, 2012. URL: www.economizdat.ru (дата обращения: 08.03.2013).

и определять стратегические направления взаимодействия государства, общества и бизнеса.

Социальные стратегические альянсы

Инициатива формирования социальных стратегических альянсов в российской практике, с одной стороны, принадлежит крупному бизнесу, который, стремясь продемонстрировать свою ответственность перед обществом, использует различные инструменты интеграции, позволяющие аккумулировать социальный капитал. Интерес к общественно значимым проектам вызван заинтересованностью и в поддержке со стороны гражданского общества. С другой стороны, государственные и общественные структуры заинтересованы в финансовой подпитке. Налицо конвергенция (сближение) интересов различных секторов, проявляющаяся в совместных проектах в форме социального альянса.

Основой для осуществления социально значимых проектов выступает стратегический альянс – сетевая форма кооперации, объединяющая независимые организации и управляемая комитетом координаций, места в котором распределяются между членами по принципу обеспечения равного представительства всех сторон, заинтересованных в конструктивном развитии партнерских отношений. Прилагательное «стратегический» указывает на долговременность и значимость проекта, реализуемого в рамках социального альянса.

Механизм функционирования социального стратегического альянса представлен на рис. 1.

Он последовательно реализует стадии социально значимых проектов, каждая из которых

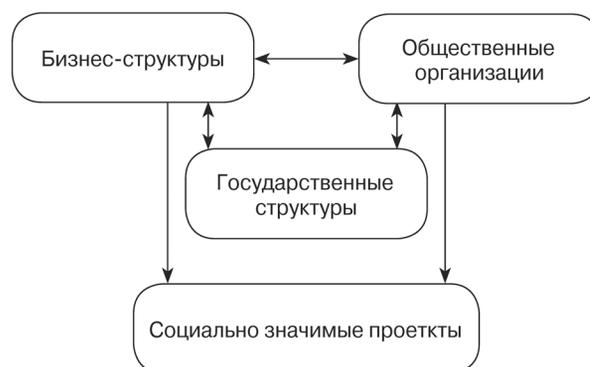


Рис. 1. Механизм функционирования социального стратегического альянса

длится до момента завершения (сворачивания) всего проекта. Это означает, что процессы, запущенные в период формирования альянса, не прекращаются на всех стадиях его функционирования, а получают новый импульс.

Каждой стадии жизненного цикла социального стратегического альянса (создание, рост, стабилизация, зрелость, завершение) соответствует процесс, являющийся в данный период времени доминирующим⁵.

Базовая схема реализации социального стратегического альянса представлена на рис. 2.

I стадия (создание). Учреждение и оптимизация работы Комитета координации – руководящего органа, являющегося центром принятия управленческих решений.

II стадия (рост). Аккумуляция социального капитала.

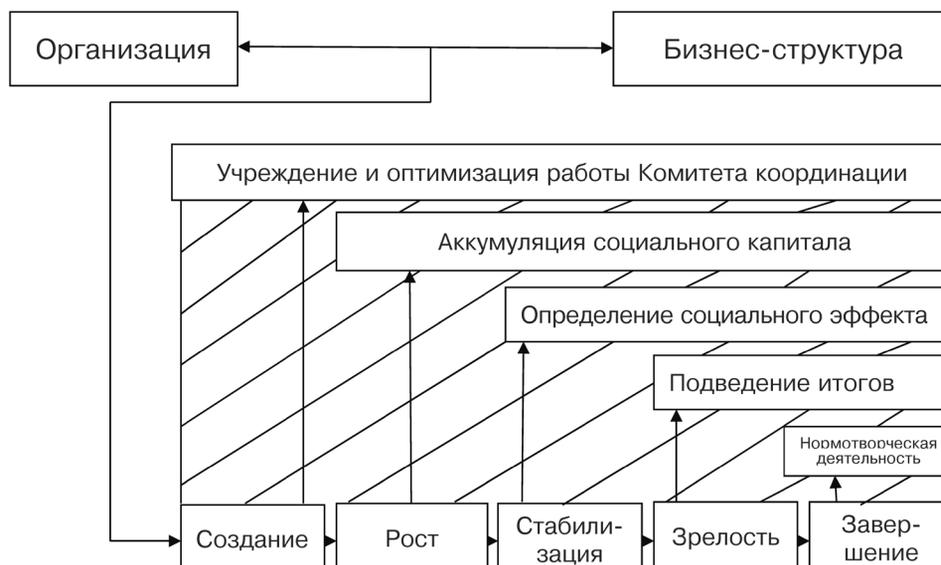


Рис. 2. Схема реализации социального стратегического альянса

⁵ Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Ю. И. Беляевой, д.э.н., проф. М. А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. С. 249–250.

III стадия (стабилизация). Определение ожидаемого социального эффекта от реализации проекта.

IV стадия (зрелость). Подведение итогов сотрудничества между общественной организацией и бизнес-структурой в форме отчетов перед общественностью: проведение PR-акций, рекламных кампаний, организация пресс-релизов и др.

V стадия (завершение). Участие в нормотворческой деятельности.

Ярким примером социального стратегического альянса в области решения социальных проблем является альянс, заключенный между Фондом поддержки молодых австралийцев (Foundation for Young Australians) и компанией Bodyshop. Компания вложила около 1 млрд австралийских долларов в программу по созданию обособленного текстильного производства, где молодые люди могли проходить практику и при желании работать на постоянной основе. Вступив в социальный альянс, Bodyshop подтвердила свое реноме социально ответственной компании⁶.

Еще в начале 1990-х годов социальные стратегические альянсы в области экологии были редкостью. Один из самых известных – альянс между компанией McDonald's и Фондом защиты природы (Environmental Defense Fund). Адекватно реагируя на критику со стороны экологов, компания заменила в своих ресторанах канцелогенный материал, используемый для упаковки, на бумажный. В ответ Фонд предпринял ряд дружественных шагов (официальные заявления в СМИ, на телевидении), в которых одобрил действия компании, что повысило ее репутацию в глазах потребителей и общественности.

Примером социального стратегического альянса в области образования является альянс двух всемирно известных центров образования – Кембриджа и Массачусетского технологического института (Cambridge – MIT Institute – CMI). Миссия альянса, поддерживаемая правительством Великобритании и другими корпоративными партнерами, заключается в том, чтобы повысить конкурентоспособность промышленных предприятий и их инновационный потенциал в Объединенном Королевстве за счет эффективного взаимодействия научных кругов и корпоративного сектора. CMI⁷ финансирует стажировки американских и английских студентов⁸.

Факторами успешности социального стратегического альянса являются: доверие между партнерами, эффективная система обмена знаниями между партнерами и государственная поддержка.

От степени доверия зависит главное – интенсивность обмена знаниями, которые подразделяются на «открытые», «явные» и скрытые «неявные»⁹. «Открытые» знания могут быть переданы без труда. Это: расчеты, схемы, чертежи и др. «Скрытые» знания не могут быть выражены с помощью формул, символов, знаков. Они передаются лишь через личные контакты.

Организация социального стратегического партнерства – трудоемкое и рискованное предприятие, поэтому всегда актуальна задача предварительной оценки перспектив взаимодействия. По данным исследования Ассоциации, объединяющей профессионалов в области стратегических альянсов, успешные альянсы составляют в среднем 52%¹⁰. Преобладающая часть из них – зарубежные. Наиболее распространенными причинами их провала являются: несовместимость стратегий партнеров, высокие транзакционные издержки, несовместимость корпоративных культур, отсутствие доверия.

Наиболее востребованные инструменты управления в области формирования социальных стратегических альянсов представлены в табл. 3.

Таблица 3

Инструменты управления в области формирования социальных стратегических альянсов¹¹

Инструменты	Число фирм, использующих данный инструмент от общего количества, %
Партнерская программа (программа мониторинга фирм для определения партнера)	89
Приглашенный специалист по альянсам	72
Изучение базы данных по альянсам	70
Планирование совместного социального проекта вместе с партнером	54
Использование стандартизированного алгоритма поиска партнеров	50

⁶ Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Ю.И. Беляевой, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. С. 251.

⁷ Компания с ответственностью, ограниченной гарантиями ее участников, которые сверх первоначальных паев отвечают еще определенными дополнительными взносами в случае завершения или ликвидации альянса (прим. автора).

⁸ Официальный сайт CMI: www.cambridgemit.org/ (дата обращения: 08.03.2013).

⁹ Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. С. 262.

¹⁰ TheStateofAllianceMenedgement/ 2006, www.strategic-alliances.org (сайт Ассоциации, объединяющей профессионалов в области стратегических альянсов).

¹¹ The Stateof Alliance Menedgement / 2006. URL: www.strategic-alliances.org (сайт Ассоциации, объединяющей профессионалов в области стратегических альянсов).

Обобщая зарубежный опыт создания и реализации социальных стратегических альянсов, следует отметить, что, прежде чем внедрять зарубежные наработки в отечественную практику, нужно учитывать российскую специфику. Полезными могут оказаться такие мероприятия, как:

- развитие корпоративного контроля гибких форм согласования интересов и координации действий между представителями государственных структур, бизнес-элитой и активистами общественных организаций;
- введение в штатное расписание крупных компаний должности корпоративного секретаря, который мог бы выполнять функции администратора или куратора Комитета координации деятельности альянса.

Несмотря на объективные трудности, в России уже существуют позитивные тенденции в данной области. В меморандуме Российской ассоциации менеджеров зафиксированы ключевые принципы взаимодействия. К приоритетным отнесены мероприятия, призванные:

- смягчать различного рода вредные воздействия на окружающую среду (экологический аспект);
- поддерживать местные гражданские инициативные группы и объединения (социальный аспект);
- способствовать интенсификации волонтерской деятельности (благотворительный аспект)¹².

Литература

1. *Ерхов М. В.* Национальные проекты в России. М.: Экономика – Инновационный социальный центр, 2012.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Ю. И. Беляевой, д.э.н., проф. М. А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008.
3. *Лукманов Ю.* Региональный менеджмент инвестиций. СПб.: Наука, 2003.
4. *Путин В. В.* Выступление на встрече с членами Правительства, Федерального Собрания и членами президиума Государственного совета. Москва. Кремль. 5 сентября 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: www.gov.ru (дата обращения 08.03.2013).
5. *Федосова Р. Н.* Материалы НИР «Исследование взаимодействия государства, общества и бизнеса в рамках КСО. М.: Инновационный социальный центр, 2013.
6. *Федосова Р. Н.* НИР «Национальные проекты в России». М.: Инновационный социальный центр, 2012.
7. *Федосова Р., Хокшанова Е, Пименов С.* Инвестиционная стратегия развития регионов на основе социальных приоритетов. Владимир: Собор, 2008.
8. URL: www.strategic-alliances.org.
9. URL: www.cambridgemit.org.

References

1. Erkhov M. V. (2012) National projects in Russia.
2. Corporate social responsibility: the managerial aspect (2008). Monograph.
3. Lukmanov Yu. (2003) Regional management of investments.
4. Putin V. V. (2011) Speech at the meeting with members of the Government, the Federal Assembly and members of Presidium of the State Council. 5 September 2011 [Electronic resource]. URL: www.gov.ru (reference date 08.03.2013).
5. Fedosova R. N. (2013) Materials of research «Study of interaction of the state, society and business in the context of CSR».
6. Fedosova P.N. (2012) NIR «National projects in Russia».
7. Fedosova R.N., Khokshanova E., Pimenov S. (2008) And Investment development strategy of regions based on social priorities.
8. URL: www.strategicaliances.org.
9. URL: www.cambridgemit.org.

¹² Memorandum on principles of Corporate Social Responsibility // Russian Managers Association.M., 2006.

УДК 331

Г. Е. Болдырева,
старший преподаватель кафедры
экономики, управления и оценки,
НОУ ВПО «МАОК»,
г. Москва, Россия;
e-mail: post@maok.ru

Анализ эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала

Аннотация

Цель работы. Исследование критериев эффективности инвестиций в человеческий капитал, экономических подходов к определению экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал. Анализ эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала.

Материалы и методы. Человеческий капитал – нематериальный аналог физического капитала, который представляет способности индивида приносить доход. Человеческий капитал не является материальным, тем не менее, он может быть монетизирован. Определена структура человеческого капитала, виды инвестиций в человеческий капитал. Составлена классификация инвестиций во взаимосвязи с элементами человеческого капитала. Приведены виды инвестиций в человеческий капитал, а также уточнены их специфические особенности.

Результат. Анализ методик эффективности инвестиций в человеческий капитал позволяет сделать вывод, что отмеченные подходы к оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал несовершенны, поскольку не учитывают вклад во все его компоненты.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для расчетов эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, эффективность инвестиций, национальное благосостояние, информационные ресурсы, экономическая эффективность.

G. E. Boldyreva,
Senior Lecturer at the Department of
Economics, Management and Evaluation
of NOU VPO “MAOK”,
Moscow City, Russia;
e-mail: post@maok.ru

Analysis of the Reprocessing Efficiency and Use of Human Capital

Abstract

Purpose of work. The study of efficiency criteria of investment in human capital, economic approaches to the definition of economic efficiency of investment in human capital. The analysis of the reprocessing efficiency and use of human capital.

Materials and methods. Human capital is an intangible analogue of physical capital that represents a person's ability to generate income. Human capital is not material, however, it can be monetized. The structure of human capital and investment types in human capital are determined. The classification of investments in relation with the elements of human capital is compiled. The investment types in human capital are given and their specific features are defined more precisely.

Results. The analysis of the methods of the efficiency of investment in human capital brings to the conclusion that the mentioned approaches to evaluation of efficiency of investment in human capital are imperfect because they do not take into account the contribution to all its components.

Conclusion. The research results can be used for the calculations of reprocessing efficiency and use of human capital.

Keywords: human capital, investments, efficiency of investments, national welfare, information resources, economic efficiency.

Рассмотрев различные подходы к определению человеческого капитала, обобщая наиболее достоверные научные взгляды экономистов, мы пришли к выводу, что человеческий капитал – это нематериальный аналог физического капитала, который представляет собой врожденные и приобретенные способности индивида приносить доход в результате осуществления экономической деятельности в течение всего периода его трудовой жизни, при этом следует подчеркнуть, что, хотя человеческий капитал и не является материальным, он, тем не менее, может быть монетизирован, поскольку приносимый им доход материален.

Исходя из нашего определения можно выделить структуру человеческого капитала:

1) врожденные составляющие элементы, унаследованные генетические факторы: здоровье, интеллектуальные способности, социальный статус, полученный от родителей;

2) приобретенные составляющие элементы, образование, навыки, профессиональный опыт, развитые в течение жизни интеллектуальные способности, мотивация, приобретенный социальный статус, накопленное за время жизни влияние экологии места проживания.

Наличие врожденных способностей не означает их автоматической реализации, так как врожденные способности могут реализоваться полностью либо частично лишь настолько, насколько этому благоприятствует социальная среда [6].

Все приобретенные элементы человеческого капитала – это результат инвестиций как со стороны индивида, так и со стороны государства.

Приведенное выше определение подтверждает основополагающее значение человеческого капитала в системе рыночной экономики на всех ее региональных уровнях. Человеческий капитал выступает важнейшим ресурсом постиндустриального общества. Новые технологии, создающие национальное благосостояние, реализуются через технологические знания и организационные усовершенствования. Квалифицированность технических экспертов и управляющего персонала должна быть дополнена квалифицированностью рабочей силы, иначе новые технологии не дадут практического эффекта.

В современной экономике основным видом деятельности является производство и применение информации с целью повысить эффективность всех других форм производства, чтобы создать большее материальное богатство. Изменяются пути воспроизводства человеческого капитала. Основу этого воспроизводства составляют теперь информационные ресурсы. В информационном обществе человек должен повышать свою квалификацию практически всю свою трудовую жизнь. Следовательно, необходима система непрерыв-

ного образования, способная учитывать стремительные изменения информационного содержания общества и ориентированная на применение всевозможных гибких форм обучения и переподготовки [5].

Человеческие информационные ресурсы – форма материализации сущностных творческих сил – являются важнейшим фактором в структуре информационной экономики, обеспечивающим динамизм и содержательность социального и экономического прогресса общества. «Наиболее важный экономический ресурс любого государства, включая страны третьего мира, – утверждал Т. Шульц, – не территория, энергетические ресурсы или сельхозугодья, но именно человеческий капитал». Человеческие ресурсы, рассматриваемые в историческом развитии, преобладают над остальными. Отдача от них достигает 4/5 валового внутреннего продукта.

Человеческий капитал формируется с помощью инвестиций. Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают не только формирование, но и накопление новых знаний, информации и опыта в процессе подготовки и функционирования рабочей силы. Другими словами, инвестиции – это расходы на воспроизводство человеческого капитала, а сам человеческий капитал во всех его составляющих элементах – результат процесса его формирования и накопления.

Индивид является носителем человеческого капитала. В процессе жизни у него возникают различные потребности, что вызывает рост производства товаров и услуг. Количественный и качественный рост производства товаров и услуг требует развития способностей человека, т.е. развития человеческого капитала. В свою очередь, развитие человека приводит к появлению у него новых потребностей. Для воспроизводства человеческого капитала необходимы инвестиции. Рост потребностей вызывает рост инвестиций в человеческий капитал. С другой стороны, уровень инвестиций зависит от их эффективности. Чем эффективнее используются инвестиции в человеческий капитал, тем меньше их требуется, и наоборот.

Виды инвестиций в человеческий капитал представлены на рисунке.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важными являются вложения в здравоохранение и образование. Инвестиции в здравоохранение продлевают трудоспособную жизнь человека, а следовательно, срок функционирования человеческого капитала. Здоровье человека – это его существенный капитал, одна часть которого является наследственной, а другая – приобретенной в результате инвестиций самого человека и общества. На протяжении всей жизни происходит постепенный износ челове-



Классификация инвестиций во взаимосвязи с элементами человеческого капитала

ческого капитала. Инвестиции в охрану здоровья способны замедлить этот процесс. Расходы, связанные с ведением здорового образа жизни, также относятся к инвестициям в человеческий капитал.

Образование повышает количество и качество знаний человека, увеличивая объем и ценность человеческого капитала. Инвестиции в высшее образование позволяют приобретать высококвалифицированных специалистов, труд которых оказывает значительное влияние на темпы экономического роста.

Сегодня одним из важнейших компонентов вложений в человеческий капитал во всех странах мира являются инвестиции в повышение квалификации.

Затраты на фундаментальные научные разработки также относятся к инвестициям в человеческий капитал, так как в процессе научных исследований не только создается интеллектуальный продукт, на основании которого разрабатываются новые технологии производства, но и происходит развитие самих людей.

Инвестиции в миграционные процессы очень важны тем, что способствуют перемещению рабочей силы в районы и отрасли, где человеческий капитал используется более эффективно и его ценность выше.

Вложения в воспитание детей и уход за ними представляют собой инвестиции в воспроизводство человеческого капитала в следующем поколении.

Необходимо также выделять и такую составляющую человеческого капитала, как ментальное здоровье и способность анализировать и использовать все возрастающие потоки информации. Отсюда важным будет инвестировать в эмоциональную сферу общества.

Инвестиции в человеческий капитал по своим особенностям отличаются от других видов инвестиций.

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от продолжительности трудовой жизни его носителя.

2. Человеческий капитал не только подвергается моральному и физическому износу, но также

обладает способностью к накоплению и умножению. Износ человеческого капитала определяется как степенью естественного износа (старения) человеческого организма и присущих ему психофизиологических функций, так и степенью морального (экономического) износа вследствие изменения ценности полученного образования или устаревания имеющихся знаний. Увеличение человеческого капитала происходит в процессе постоянной охраны здоровья, периодического переобучения работника и накопления им производственного опыта. Если данные процессы осуществляются непрерывно, то по мере использования человеческого капитала его объем и ценность увеличиваются и улучшаются.

3. Доходность человеческого капитала по мере накопления повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активного трудоспособного возраста, а потом резко снижается.

4. Признанными инвестициями в человеческий капитал могут быть лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы. Например, затраты, связанные с криминальной деятельностью, не могут являться инвестициями в человеческий капитал.

5. Характер и виды вложений в человека обусловлены национальными, культурными, историческими традициями и особенностями. Так, уровень образования и выбор профессии детьми в большей степени зависят от уровня образования их родителей и от семейных традиций [7].

6. По сравнению с инвестициями в другие формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества.

7. Инвестиции в человеческий капитал можно измерить и показать в денежном выражении, даже если придется прибегнуть к косвенным показателям (заработная плата няни по уходу за ребенком, воспитателя и др.).

На сегодняшний день с помощью анализа рыночных и нерыночных инвестиций в человеческий капитал установлена значимая роль рыночных (частных) инвестиций, что характерно для рыночной экономики. О роли данных инвестиций в человеческий капитал можно судить по степени социализации экономики. В настоящее время тенденция социализации экономики присуща всем ведущим индустриально развитым странам. Это позволяет видеть, насколько государство заинтересовано в развитии человеческого капитала, какова доля государственных инвестиций в него, т.е. нерыночных инвестиций. Государственные инвестиции обеспечивают поддержку отдельным социальным группам (инвалидам, пенсионерам, сиротам, многодетным и

др.), и поэтому нельзя недооценивать ведущую роль рыночных инвестиций. На данный момент в Российской Федерации сложилась прямо противоположная ситуация с социально безответственной либеральной моделью макроэкономического регулирования.

Поэтому необходимо организовать оптимальное сочетание рыночных и нерыночных источников инвестирования в человеческий капитал и изменить экономическую политику в сфере регулирования доходов.

Государством должны быть осознаны, сформулированы и законодательно закреплены в соответствующих официальных документах цели и системы приоритетов в сфере воспроизводства, накопления и сохранения человеческого капитала, а также обеспечены меры по их обязательному выполнению. Государство обладает основной ролью при формировании рыночных и нерыночных инвестиций, в установлении оптимального сочетания между ними. Этого можно достичь на основе оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Изложенный классиками и современными представителями теории человеческого капитала подход к определению экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал сводится к эффективности инвестиций в образование [3]. На основе внутренней нормы рентабельности образования, среднегодовой рентабельности вложений в образование и показателей чистой приведенной стоимости приобретения образования делается вывод об эффективности инвестиций в человеческий капитал в целом.

Образование, безусловно, основная часть, формирующая и накапливающая человеческий капитал, но исходя из представленного выше определения человеческого капитала, его элементов, видов инвестиций, соответствующих каждому элементу, мы приходим к выводу, что оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал только на основе инвестиций в систему образования не представляется возможным [12, 8]. Кроме инвестиций в образование есть еще инвестиции в здравоохранение, культуру, науку, воспитание, саморазвитие, информированность, мотивацию, миграции, формирующие человеческий капитал.

Таким образом, данная методика определения эффективности инвестиций в человеческий капитал не полностью отражает проблему. Методика эффективности инвестиций в сферу образовательных услуг должна использоваться только при оценке одной из основных компонент человеческого капитала – образовательной. Также рассматривая «потерянные заработки» как доходы будущих периодов, в данной методике необходимо уточнить систему «затраты – выгоды»,

что позволит делать расчеты не в усредненных, а в реальных показателях. Норму отдачи от образования необходимо рассчитывать по мере накопления данного капитала, по нарастающей. Каждый новый период образования дает прирост эффективности, следовательно, саму эффективность необходимо определять по нарастающей.

Так как нельзя выделить доход от образования, то в целом можно сказать, что эта методика позволяет относительно судить об эффективности образовательного капитала. Кроме уровня образования, на доход человека на 40% влияют другие составляющие (способности, здоровье, мотивация, опыт, информированность). Методика определения эффективности образования как основной компоненты человеческого капитала с учетом некоторых корректировок затрат и доходов верна. Но брать ее за основу в определении эффективности всех инвестиций в человеческий капитал, в формирование всего человеческого капитала нельзя.

Инвестиции в человеческий капитал могут быть направлены на развитие различных активностей: средства можно вложить в профессиональную подготовку, образование, здравоохранение, в обеспечение информированности и мобильности работников и т.д. Определение их экономической эффективности становится актуальной задачей сегодняшнего дня.

В современной экономической науке существует много подходов, количественных оценок, методов и методик измерения экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал. Концепция человеческого капитала позволяет разработать систему показателей экономической эффективности человеческого капитала.

Прежде всего, открывается путь к подсчетам совокупной факторной производительности – общему показателю эффективности. Ранее возможность таких оценок практически была неосуществима, допускалась лишь теоретическая сторона в оценке. Трудность заключалось в несоизмеримости затрат труда и капитала. Первые обычно оценивались в единицах текущих издержек (годовой фонд заработной платы), а вторые – в единицах накопленных запасов (объем капитала). Численность занятых в качестве показателя величины накопленных людских ресурсов не берется в расчет, так как при этом не учитывается их качественная неоднородность, которая выражается в натуральных единицах. Все это делает показатель накопленных людских ресурсов несоизмеримым с показателями капитала, выступающими в стоимостной форме, и, стало быть, неподдающимся суммированию с ними. Теория человеческого капитала переводит экономическую оценку труда на «капитальную» основу, благодаря чему появляется возможность

агрегировать в едином показателе затраты труда, равным образом как и капитала. Однако на практике произвести подсчеты совокупной факторной производительности довольно сложно. Для этого необходимы обширная база статистических данных и построение объемной экономической-статистической модели. Такие подсчеты для экономики США проводил Дж. Кендрик.

Другим частным показателем экономической эффективности человеческого капитала (главным образом фонда образования), аналогичным показателю фондоемкости, является уровень интеллектуальности производства (или квалификационной емкости производства). Он исчисляется как отношение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции:

$$И = \frac{ФО}{ФНП}, \quad (1)$$

где ФО – денежная оценка общего фонда образования; ВВП – валовой национальный продукт.

По методологии Т. Шульца, величина общего фонда образования равна стоимости одного года обучения каждого уровня (с включением потерянных заработков), умноженной на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением страны к тому или иному моменту времени. Дж. Кендрик определял величину фонда образования с помощью специально разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний и навыков. Подобные расчеты, но по иной методике и с других позиций произвел известный российский специалист по экономическим проблемам образования В. Марцинкевич [11].

Одними из обобщающих показателей эффективности создания и использования накопленного человеческого капитала являются валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД). Эти макроэкономические показатели взаимосвязаны и, несомненно, отражают отдачу от накопленного человеческого капитала работников. Однако сложность выделения непосредственного участия работников затрудняет реальную оценку вклада капитала этой формы. Хотя ученые пытались с точки зрения образовательного уровня определить вклад человеческого капитала в ВВП. Так, американские ученые подсчитали величину ВВП, производимого работниками, имеющими длительность образования в 10,5; 12,5 и более 14 лет: оказалось, что именно третья группа (с образованием более 14 лет) дает свыше половины ВВП [2]. Подобные исследова-

ния несколько лет назад проводились и в России. Результаты были сходными: люди с высшим образованием, составляющие четверть работающих, производили 56% стоимости национального дохода. Вот почему в настоящее время основными критериями эффективности человеческого капитала являются показатели развития сферы образования, культуры, здравоохранения и других социальных сфер. Так, например, в большинстве стран мира достаточно проработан учет системы показателей, характеризующих образование населения, чему в немалой степени способствует проведение переписей населения и периодические специальные обследования. Но эти разрозненные показатели не дают общей картины эффективности создания, сохранения и использования накопленного человеческого капитала.

Наиболее часто для отражения эффективности инвестиций в человеческий капитал, в частности в запасы знаний и навыков, используется внутренняя норма отдачи [12]. Она может определять степень окупаемости инвестиций в человека точно так же, как норма прибыли может выражать степень рентабельности вложений в физический капитал. Подобно норме прибыли, нормы отдачи призваны регулировать распределение инвестиционных потоков в сфере образования. Поэтому данному показателю эффективности инвестиций в человеческий капитал в различные периоды времени разными экономистами уделялось большое внимание. Очевиден тот факт, что инвестиции в образование – значимая компонента, формирующая человеческий капитал, но нельзя не учитывать остальные факторы.

Различия в уровне здоровья индивидуумов являются одним из источников дифференциации доходов. Так, чем лучше психологическое и физическое состояние работника, тем выше его производительность и заработки. Следовательно, экономическая отдача образования может изменяться под действием фактора здоровья, поскольку, какие бы показатели ни измеряли состояние здоровья, между ними и полученным уровнем образования существует устойчивая взаимосвязь. Достигающие больших успехов в экономической жизни – это, как правило, люди, имеющие более крепкое здоровье. Лица с высокой образовательной подготовкой более эффективны как в использовании своего капитала здоровья (они избирают не такие вредные и опасные профессии, ведут более здоровый образ жизни, разумнее пользуются медицинскими услугами и препаратами), так и в производстве.

Так же трудно разделить экономическую отдачу от такого фактора, как природные способности и образование. Естественным будет предположение, что более одаренные люди достигают более высоких ступеней образования. Труд более обра-

зованных лиц оплачивается выше. Тогда какую часть этой разницы в доходах следует отнести на счет различий в уровне природных способностей, а какую – различий в уровне образования? Проведенные исследования показывают колебания оценки разницы в доходах за счет неравенства способностей в пределах 10–25%.

Если исключить образование, то суммарное воздействие всех остальных факторов на уровень доходов оценивается примерно в 40%. Около 60% разницы в доходах приходится на влияние собственно уровня образования.

Классики теории человеческого капитала и современные экономисты в своих расчетах эффективности накопления и использования человеческого капитала опирались, тем не менее, на систему образования.

Произведенный анализ рассмотренных выше методик дает нам возможность сделать вывод, что отмеченные подходы к оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал несовершенны, поскольку не учитывают вклад во все его компоненты.

Литература

1. Балацкий Е. В. Дисконт-фактор в расчетах рентабельности вложений в человеческий капитал // Общество и экономика. 2000. № 11–12.
2. Беккер Г. Не жалейте денег на людей // Business week. 1996. № 6.
3. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
4. Галаева Е. В. Исследование человеческого капитала в зарубежной литературе (реферат книги Орда Нордхога «Человеческий капитал в организациях») // Общество и экономика. 1997. № 7–8.
5. Галаева Е. В. Направления и механизмы профессионально-квалификационного роста работников на предприятии // Общество и экономика. 1997. № 7–8.
6. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999.
7. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
8. Завялова В. Что после MBA? (Карьера) // Финанс. 2004. № 4 (45).
9. Иванющенко М., Фуколова Ю. Ум займы // Коммерсантъ «Деньги». 1998. № 1 (155).
10. Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации // Проблемы прогнозирования. 2000. № 5.
11. Марцинкевич В., Соболева И. Экономика человека. М.: Аспект-пресс, 1995. С. 47.
12. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период

- в России. Российская программа экономических исследований. Научный доклад № 99/04, декабрь 1998.
13. Педагогическая дилемма // Новая газета. 2000. 20–26 ноября.
 14. Романова Ю. А. Организационно-экономические основы развития кооперации на региональном уровне (Теория, методология, практика): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Российский ун-т кооперации. 2008. – 40 с.
 15. Савицкая Н. Конец мифа о российском образовании // Независимая газета. 2000. 6 декабря
 16. Сумарокова Е. В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и решения. М.: Советский спорт, 2001.
 17. Черенков В. И. Информационно-коммуникативная проблема глобализации бизнеса. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=18324>.
- References**
1. Balatskiy E. V. (2000) The discount factor in the calculation of profitability of investments in human capital. *Society and economics*, no 11–12.
 2. Bekker G. (1996) Not spare money for the people. *Business week*, no 6.
 3. Becker G. (2003) Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory.
 4. Galaeva E. V. (1997) Research of human capital in foreign literature (summary of the book Horde Нордхора «Human capital in organizations»). *Society and economy*, no 7–8.
 5. Galaeva E. V. (1997) Directions and mechanisms vocational qualification growth of employees in the company. *Society and economics*, no 7–8.
 6. Dobrynin A. I., Dyatlov S. A., Tsarenova E. D. (1999) Human capital in transitive economy.
 7. Dyatlov S. A. (1996) Human capital Theory: textbook.
 8. Zavyalova V. (2004) Century that after MBA? (Career). *Finance*, no 4 (45).
 9. Ivanyushchenkova M. Fukolova Yu. (1998) Mind borrow. *Kommersant «Money»*, no 1(155).
 10. Kapelyushnikov R. I. (2000) Russian labor market: adaptation without restructuring. *Problems of forecasting*, no 5.
 11. Martsinkevich V., Soboleva I. (1995) Economy person, p. 47.
 12. Nesterova D., Sabiryanova K. (1998) Investments in human capital in the transition period in Russia. *Russian economic research program. Scientific report*, no 99/04.
 13. Pedagogical dilemma. (2000) *Novaya gazeta*, 2000. 20–26 November.
 14. Romanova Yu. A. (2008) Organizational and economic foundations for the development of cooperation at the regional level (Theory, methodology, practice), p. 40.
 15. Savitskaya N. (2000) The end of the myth about Russian education. *Nezavisimaya gazeta*, 2000. 6 December
 16. Sumarokova E. V. (2001) Investment in human capital: problems and solutions.
 17. Cherenkov V. I. Informational and communicative globalization of business. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=18324>.

УДК 331.1

Е. В. Данькова,

кандидат социологических наук,
доцент кафедры Государственной
службы и кадровой политики
Института государственной службы и
управления персоналом РАНХиГС,
г. Москва, Россия;
e-mail: ev_dankova@mail.ru

Н. И. Осипенко,

аспирант кафедры Государственной
службы и кадровой политики
Института государственной службы и
управления персоналом РАНХиГС,
г. Москва, Россия;
e-mail: osipenko.nk@yandex.ru

Востребованность кадрового потенциала: вопросы методологии

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены методологические вопросы исследования востребованности кадрового потенциала в условиях перехода России к социально ориентированному типу развития экономики и общества, что выдвигает на передний план проблемы развития человеческого потенциала общества и его эффективного использования.

Материалы и методы. Исследование понятия «кадровый потенциал» необходимо проводить, на наш взгляд, через ряд сопряженных дефиниций, таких как: «кадры», «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «человеческие ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческий потенциал». Составлена структура кадрового потенциала организации. Востребованность кадрового потенциала рассмотрена через призму активной кадровой политики государства как интегрированный показатель конкурентоспособности кадров, их мобильной ротации (ротации) на основе мониторинга кадров и анализа динамики кадровых процессов.

Результат. Исследованы методологические аспекты востребованности кадрового потенциала, предложены социальные механизмы, обеспечивающие решение проблемы востребованности кадрового потенциала на уровне организаций, отдельных регионов и страны в целом.

Заключение. Результаты исследования могут быть полезны органам власти и руководству компаний, занятых формированием кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, востребованность кадрового потенциала, кадровая политика.

E. V. Dankova,

Candidate of Sociological Sciences,
Associate Professor at the Department
of Public Service and Personnel Policy
of the Institute of State Service and
Personnel Management of the Russian
Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Moscow City, Russia;
e-mail: ev_dankova@mail.ru

N. I. Osipenko,

Postgraduate student at the Department
of State Service and Personnel Policy
of the Institute of State Service and
Personnel Management of the Russian
Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Moscow City, Russia;
e-mail: osipenko.nk@yandex.ru

Demand for Human Resources: Methodological Issues

Abstract

Purpose of work. *The article considers the methodological research problems of the demand for human resources in the conditions of Russia's transition to a socially oriented type of economic and society development that puts the spotlight on the problems of development of human potential of the society and its effective use.*

Materials and methods. *The study of the concept "human resources" should be carried out, in our opinion, through a series of paired definitions, such as: "personnel", "workforce", "labor resources", "human resources", "labor potential", "human potential". The structure of the human resources of the organization is compiled. The demand for human resources is considered through the prism of active personnel policy of the state as an integral indicator of the competitiveness of the staff, their mobile placement (rotation) on the basis of monitoring of personnel and analysis of the dynamics of HR processes.*

Results. *The methodological aspects of the demand for human resources are studied, social mechanisms are proposed for solving the problems of demand for human resources at the level of organizations, individual regions and the country in the whole.*

Conclusion. *The results of the research can be useful to the authorities and the management of companies engaged in the formation of human resources.*

Keywords: *human resources, workforce, labor potential, demand for human resources, personnel policy.*

В настоящее время кадровый потенциал России и его рациональное использование являются главным стратегическим ресурсом, способным обеспечить решение перспективных задач социально-экономического развития, независимости, безопасности и конкурентоспособности государства. Это связано с теми глубокими качественными трансформациями в процессе смены технологических укладов и формирования постиндустриального общества, которые вызывают кардинальные социальные изменения, в частности, усиление роли человеческого капитала во всех сферах современной жизни.

Несмотря на то что за последние годы в мировом рейтинге по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) Россия переместилась с 65 места в 2010 г. на 55 место в 2012 г.¹, развитие человеческого капитала и степень востребованности кадрового потенциала российского общества, по мнению ряда экспертов, остаются весьма невысокими. Это обусловлено рядом причин, среди которых главная – размер вложений России в человеческий капитал. При сопоставлении расходов России со странами высокого уровня экономического развития (ОЭСР) видно, что Россия расходует меньше на образование примерно на 1,5–2%, а на здравоохранение – на 3–4% ВВП².

Внимания к проблемам и стратегиям развития человеческого потенциала, на наш взгляд, в нашей стране пока явно недостаточно. Все это актуализирует социологические и междисциплинарные исследования кадровых процессов и их динамики, состояния кадрового потенциала общества, требует уточнения методологических подходов к изучению обозначенных проблем и предполагает дальнейшее развитие и обоснова-

ние концептуальных положений относительно трактовки и содержания базовых понятий, раскрывающих значение сущности «востребованность кадрового потенциала».

Широкое использование в социальной практике таких категорий, как «кадровый потенциал», «человеческий потенциал», «человеческий капитал», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», не всегда предполагает методологический анализ, они используются чаще всего как синонимы. Между тем указанные понятия, отражая отдельные стороны социально-трудовых и управленческих отношений, а также их совокупность, находятся в определенном соподчинении, выявление которого позволит обосновать научно-методические подходы к разработке социальных механизмов востребованности кадрового потенциала.

Исследование понятия «кадровый потенциал» необходимо проводить, на наш взгляд, через ряд сопряженных дефиниций, таких как: «кадры», «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «человеческие ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческий потенциал». Наиболее близкими понятиями в этом ряду являются «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал», которые связаны с такими категориями, как труд и рабочая сила.

Категории «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» близки по смыслу, но имеют принципиальные различия в содержании. «Рабочая сила» как категория социологии и экономики труда отражает отношения, базирующиеся на индивидуальной способности человека к трудовой деятельности, и имеет качественное содержание, поскольку способность человека к созидательному труду невозможно измерить количественно. В отличие от «рабочей силы» «трудовые ресурсы» можно выра-

¹ Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. [Электронный ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf.

² Мау В. А. Человеческий капитал – вызов для России // Развитие человеческого капитала – новая социальная политика: сб. науч. ст. М.: Дело, 2013. С. 10.

зить посредством количественных показателей, в частности, как численность трудоспособного населения страны, обладающего необходимыми способностями, профессиональной подготовкой и квалификацией для работы в общественном производстве. Подобная трактовка трудовых ресурсов в отечественной научной литературе является достаточно устоявшимся понятием, однако с переходом российской экономики к рыночным отношениям появились исследования, в которых обосновывалась необходимость замены категории «трудовые ресурсы» другими понятиями, например, «трудовой» или «кадровый потенциал», что, на наш взгляд, не вполне правомерно. Нам представляется справедливым не замена одних понятий другими, а их разграничение, в частности, разведение категорий «трудовые ресурсы» (или в более широком смысле «человеческие ресурсы») и «человеческий капитал» в силу их разных сущностных характеристик.

Анализ исследований, посвященных терминологическому размежеванию исследуемых понятий, позволяет выделить ряд принципиальных различий. Если при характеристике «трудовых ресурсов» приоритет отводится количественному аспекту, статистическому подходу к их измерению, то при рассмотрении «человеческого капитала» первостепенное значение имеют инвестиционные аспекты, характеризующие не только нынешнее, но и будущее состояние качества человеческого потенциала. Формирование человеческого капитала, так же как и формирование материального или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления для развития и приращения способностей, знаний, навыков, мотиваций человека ради получения от этого дополнительных доходов в будущем.

Таковыми же самостоятельными и обособленными, хотя и сопряженными, являются понятия «трудовой потенциал» и «кадровый потенциал». Наиболее последовательной относительно терминологических связей и различий человеческого, трудового и кадрового потенциалов нам представляется научная позиция В.А. Сулемова, по мнению которого в процессе методологического анализа следует опираться на научный смысл термина «потенциал», что означает: совокупность имеющихся средств, запасов, возможностей, которые могут активно использоваться при соответствующих условиях и потребностях³. Тогда мы можем предполагать, что человеческий (трудовой и кадровый) потенциал отражает различные уровни и объемы социального ресурса, которые,

в свою очередь, формируют интеллектуальный, творческий, личностный, мотивационный, профессиональный потенциал и ряд других. Такую позицию разделяют А. И. Турчинов и К. О. Магомедов, которые считают, что кадровый потенциал следует рассматривать как профессионально подготовленную часть трудового потенциала⁴.

Однако несмотря на близость этих двух понятий, трудовой потенциал не заменяет кадровый потенциал и наоборот. Основное различие между ними заключается, на наш взгляд, в том, что категория «трудовой потенциал» может быть использована при характеристике отдельной личности, а также организации и общества, в то время как понятие «кадровый потенциал» не применимо к отдельному человеку. Речь может идти о кадровом потенциале общества, региона, отдельного коллектива или организации. Но при этом уровень кадрового потенциала, например организации, определяется уровнем трудового потенциала персонала организации и характеристиками трудового потенциала каждого из сотрудников данной организации, что делает категорию «трудовой потенциал» базовой по отношению к понятию «кадровый потенциал».

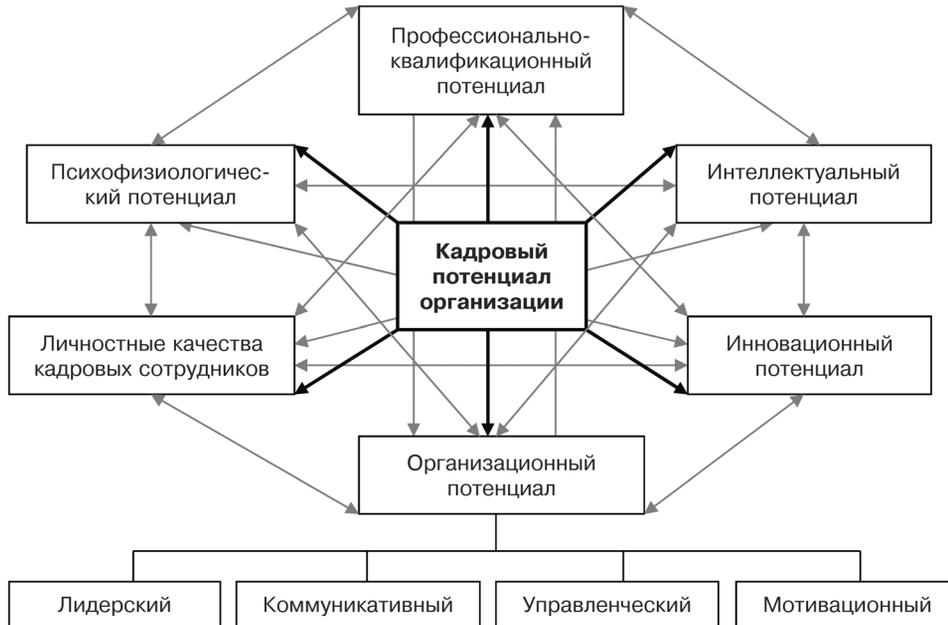
С учетом изложенного авторы настоящей работы полагают, что трудовой потенциал человека представляет наличие отправных базовых компетенций и возможностей их дальнейшего развития, необходимых для осуществления результативной трудовой деятельности и обеспечивающих эффективное достижение целей как личности, организации, так и общества. Именно в этом качестве трудовой потенциал человека выступает исходным структурообразующим компонентом кадрового потенциала, под которым мы понимаем систему профессиональных, личностных, организационных компетенций и качественных характеристик кадров, реализация которых в процессе трудовой деятельности обеспечивает достижение целей организационного и социального развития. В данном контексте кадровый потенциал следует рассматривать как востребованный человеческий и трудовой потенциал кадровых сотрудников организации, что предполагает необходимость его полноценного качественного анализа и использования с целью взаимного обеспечения развития как работников, так и организации. Кадровый потенциал организации, таким образом, не представляет простую суммарную величину трудовых потенциалов ее сотрудников. Трудовой потенциал каждого из них выступает компонентами кадрового потен-

³ См. подробнее.: Сулемов В. А. Государственная кадровая политика в современной России: теория, история, новые реалии: монография. 2-е изд. М.: РАГС, 2006.

⁴ Турчинов А. И., Магомедов К. О. Современные проблемы кадровой политики и управления персоналом в России. Социологический анализ: монография. М.: РАГС, 2009. С.127.

циала организации, но при этом формируются качественно новые связи и отношения, которые позволяют представить кадровый потенциал как единую сложную социальную систему. Приведен-

ная на рисунке схема отражает связи всех выделенных нами наиболее значимых структурных компонентов кадрового потенциала. Рассмотрим компоненты этой системы (см. рисунок).



Структура кадрового потенциала

Итак, профессионально-квалификационная подсистема кадрового потенциала включает профессиональные знания, умения, навыки кадровых сотрудников организации, определяемые уровнем образования, а также профессионально-квалификационный состав кадров данной организации, от чего зависит не только профессиональная компетентность отдельных сотрудников, но и компетенции организации, ее способность эффективно функционировать в условиях динамичной внешней среды.

Психофизиологический потенциал характеризует состояние физического и морального здоровья кадров организации, степень работоспособности сотрудников, их стрессоустойчивость и т.п.

Интеллектуальный потенциал охватывает интеллектуальные способности и возможности кадровых работников к творческому выполнению своих обязанностей, нетрадиционному подходу к решению задач, когнитивные способности, склонность к расширению познаний в смежных областях и т.п.

В числе наиболее значимых компонентов кадрового потенциала нами выделен иновационный потенциал, что представляется особенно актуальным в современных условиях. Иновационный потенциал характеризуется стремлением работников к постоянному развитию и непрерывному образованию, высокой степенью обучаемости, адаптивностью к новым условиям деятельности.

Особое место среди подсистем кадрового потенциала принадлежит организационному потенциалу. В его составе мы выделяем несколько потенциально базовых компонентов, среди которых лидерский, коммуникативный, управленческий, мотивационный потенциал. Лидерский потенциал связан со способностью руководителей организации влиять на людей, способностью увлечь, нацелить на решение необходимых задач. Лидерский потенциал предполагает активную позицию со стороны кадров организационных структур, которая также активно влияет на систему кадровых отношений. Важной составляющей организационного потенциала является коммуникативный потенциал, который должен быть присущ как руководителям, так и рядовым сотрудникам, что означает наличие развитых способностей к совместной работе, сотрудничеству, умение эффективно организовать взаимодействие с другими членами рабочих групп и коллективов, умение конструктивно спорить, находить компромиссные решения. Большую роль играет управленческий потенциал организации, состояние которого зависит от уровня квалификации управленческих кадров, общего качества управления всеми процессами функционирования организации, оптимальности организационной структуры, прогрессивности используемых методов управления, стиля управления. В качестве особо актуального в настоящее время ком-

понента кадрового потенциала нами выделен мотивационный потенциал, характеризующий состояние мотивационной сферы организации и включающий моральные нормы и ценности, преобладающие в коллективе организации и разделяемые большинством сотрудников принципы профессиональной деятельности и идеалы, выбираемые способы и методы разрешения проблемных ситуаций и конфликтов. Состояние мотивационного потенциала оказывается в тесной зависимости от характера организационной культуры и результативности ее использования в качестве инструмента управления кадровыми процессами в организации.

Таким образом, представленные здесь составляющие кадрового потенциала образуют его структурно-качественную модель. Она, на наш взгляд, может быть применима к кадровому потенциалу любой социальной системы: организации, региону или страны в целом с поправкой на масштаб.

Как любая другая сложная социальная система, кадровый потенциал отличается целостностью и единством составляющих его элементов, взаимодействие которых обеспечивает появление свойств этой системы, таких как структурность, иерархичность, эмерджентность, автономность, уникальность, множественность проявлений и описаний, динамичность, адаптивность, взаимозависимость с внешней средой, саморазвитие. Применительно к кадровому потенциалу, на наш взгляд, необходимо выделить еще одно важное свойство – его востребованность, поскольку реализация системных свойств кадрового потенциала возможна только в условиях его детального критериального анализа, эффективного использования и рационального применения при решении социальных задач.

Следует еще раз подчеркнуть, что трактовка категории «востребованность кадрового потенциала» в научной литературе пока не сложилась, хотя все авторы используют это словосочетание при анализе эффективности управления персоналом, рассмотрении вопросов государственной кадровой политики, характеристике современного состояния социально-трудовой сферы российского общества. В наиболее общем виде востребованность означает надобность чего-либо, пригодность для определенных целей, полезность. Поэтому применительно к кадровому потенциалу востребованность можно рассматривать как объективную необходимость максимального использования всех компонентов кадрового потенциала при решении задач развития организации или общества.

В исследованиях, посвященных анализу кадровых процессов, отмечаются различные подходы к определению востребованности кадрового потенциала в зависимости от задач, решаемых авторами этих исследований. Например, по отношению к кадровому потенциалу государственных гражданских служащих востребованность рассматривается как формирование благоприятных условий, предполагающее рациональное использование профессиональных способностей (знаний, опыта) и актуализацию скрытых возможностей государственных гражданских служащих в целях эффективного выполнения служебных обязанностей⁵. Другой автор сводит в своем исследовании востребованность кадрового потенциала только к рациональному использованию профессиональных способностей людей и актуализации их профессионального потенциала в трудовой деятельности⁶, сужая тем самым рамки кадрового потенциала. На наш взгляд, это не совсем правомерно. Действительно, кадры – это основной и наиболее квалифицированный состав работников, обладающий высоким профессиональным потенциалом. Но при этом следует учитывать, что кадровый потенциал включает и соответствующие личностные качества, которые способствуют развитию не только профессиональных способностей, но и других составляющих кадрового потенциала.

Как видим, приведенные определения дополняют друг друга, но при этом востребованность кадрового потенциала рассматривается исключительно как его использование с большей или меньшей степенью уточнения целей использования, оценки использования (рациональности, эффективности). При подобном подходе вне сферы внимания остаются вопросы оценки и прогнозирования потребности в кадрах на всех стадиях от подготовки специалистов необходимых профессий и в необходимом количестве до последующих стадий их социализации, включая перемещение между сферами экономической и трудовой деятельности.

В связи с этим нам представляется наиболее полным и емким подход к вопросам востребованности кадрового потенциала, которые рассматривают востребованность кадрового потенциала общества через призму активной кадровой политики государства. Востребованность кадрового потенциала в таком понимании приобретает новое качество, это своего рода интегрированный показатель конкурентоспособности кадров и их мобильной расстановки (ротации) на основе мо-

⁵ Радаева Е. А. Востребованность кадрового потенциала государственной гражданской службы (социологический анализ): автореф. дисс. ... канд. социол. наук. М., 2004.

⁶ Хохлова Е. А. Государственное регулирование процессов воспроизводства и использования кадрового потенциала общества (социологический анализ): автореф. дисс. ... канд. социол. наук. М., 2006.

нитинга кадров и анализа динамики кадровых процессов⁷.

Таким образом, наше понимание востребованности кадрового потенциала заключается в следующем. Востребованность кадрового потенциала – это рассчитанная потребность государства в профессиональных кадрах на основе действенной стратегии государственной кадровой политики, которая удовлетворяется в требуемых количественных и качественных параметрах, что влечет за собой соответствующее финансирование и создание необходимых условий для непрерывного развития трудового потенциала как созидательно настроенных граждан, так и всех трудоспособных граждан страны. Подобная трактовка позволяет, на наш взгляд, наиболее полно исследовать методологические аспекты рассматриваемой проблемы, а также предложить реальные социальные механизмы, обеспечивающие решение проблемы востребованности кадрового потенциала как на уровне организаций, отдельных регионов, так и страны в целом.

Литература

1. *Данькова Е. В.* Социальные проблемы востребованности кадрового потенциала в современной России // *Социология госслужбы и кадровой политики*. М., 2012.
2. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. [Электронный ресурс].

URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf.

3. Развитие человеческого капитала – новая социальная политика: сб. науч. ст. М.: Дело, 2013.
4. *Сулемов В. А.* Государственная кадровая политика в современной России: теория, история, новые реалии: монография. 2-е изд. М.: ПАГС, 2006.
5. *Турчинов А. И., Магомедов К. О.* Современные проблемы кадровой политики и управления персоналом в России. Социологический анализ: монография. М.: ПАГС, 2009. С.127.

References

1. Dankova E. V. (2012) Social problems demand for personnel potential in modern Russia. *Sociology of civil service and personnel policy*.
2. Human development report 2013. The rise of the South: human progress in a diverse world. [Electronic resource]. URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf.
3. Human capital development is a new social policy: collected scientific articles. 2013.
4. Sulemov V. A. (2006) State personnel policy in modern Russia: theory, history, new realities: the monography.
5. Turchinov A. I., Magomedov K. O. (2009) Modern problems of personnel policy and personnel management in Russia. *Sociological analysis: monograph*, p.127.

⁷ *Данькова Е. В.* Социальные проблемы востребованности кадрового потенциала в современной России // *Социология госслужбы и кадровой политики*: сб. ст. М., 2012. С. 32–37.

УДК 658.5.012.7

С. Г. Фалько,
заведующий кафедрой ИБМ-2
«Экономика и организация
производства», МГТУ им. Н. Э. Баумана,
Россия; e-mail: IBM2@IBM.BMSTU.RU

Г. В. Ларионов,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры ИБМ-2 «Экономика и
организация производства»,
МГТУ им. Н. Э. Баумана, Россия;
e-mail: IBM2@IBM.BMSTU.RU

Контроллинг системы управления персоналом

Аннотация

В статье представлено содержание контроллинга и контроллинга персонала как функции менеджмента, формы контроллинга системы управления персоналом, виды результатов и эффективности в системе управления персоналом, показатели для оценки результативности и эффективности системы управления персоналом, субъекты контроллинга персонала.

Цель работы. Контроллинг рассмотрен как функция системы менеджмента, которая позволяет дать оценку успешной деятельности организации и направленно воздействует на систему управления для поддержания ее устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Материалы и методы. Содержание контроллинга раскрыто как совокупность непрерывных и взаимосвязанных действий по выработке средств и методов воздействия на объект управления, направленных на развитие системы управления. Рассмотрены формы реализации контроллинга, методики оценки эффективности концептуальных подходов управления персоналом.

Результат. На основе исследований различных методик оценки эффективности, концептуальных подходов в управлении персоналом в рамках контроллинга выделены актуальные показатели для оценки результативности и эффективности менеджмента управления персоналом.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для повышения эффективности системы контроллинга управления персоналом.

Ключевые слова: контроллинг, персонал, система управления, эффективность управления.

S. G. Falko,
Head of the Department of IBM-2
“Economy and manufacturing process
management”, Moscow State Technical
University. N. E. Bauman, Russia;
e-mail: IBM2@IBM.BMSTU.RU

G. V. Larionov,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, IBM-2 “Economy
and manufacturing process
management”, Moscow State Technical
University. N. E. Bauman, Russia;
e-mail: IBM2@IBM.BMSTU.RU

Controlling of Human Resource Management Systems

Abstract

The article presents the content of the controlling and staff controlling as a function of management, forms of controlling of human resource management system, types of results and efficiency in the human resource management system, indicators to assess the impact and efficiency of the human resource management system, subjects of the staff controlling.

Purpose of work. The controlling is considered as a function of the management system, which allows to assess the success of the organization and specifically targets the management system at sustainable development in the long term.

Materials and methods. The content of the controlling is disclosed as a combination of continuous and interconnected actions on the development of means and methods of influence on the object of management, aimed at the

management system development. The implementation forms of the controlling, methods for the efficiency evaluation of the conceptual approaches of human resource management are considered.

Results. *Based on the studies of various methods for efficiency evaluation, conceptual approaches in the staff management, actual indicators for the efficiency and effectiveness evaluation of human resource management.*

Conclusion. *The results of the research can be used to improve the effectiveness of controlling of human resource management system.*

Keywords: *controlling, staff, management, management efficiency.*

Изучение зарубежных и отечественных определений контроллинга дает возможность рассматривать контроллинг как функцию системы менеджмента, которая позволяет дать оценку успешной деятельности организации и направленно воздействует на систему управления для поддержания ее устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Контроллинг позволяет оценить систему менеджмента и ее элементы комплексно, а также поддержать ее устойчивое развитие.

Содержание контроллинга можно раскрыть как совокупность непрерывных и взаимосвязанных действий по выработке средств и методов воздействия на объект управления для достижения его желаемого состояния, которые направлены на развитие системы управления. К ним относятся:

- конкретное целеполагание;
- регламентирование;

- выбор критериев и показателей для оценки состояния системы управления;
- согласование планов и бюджетов;
- поддержание информационного обеспечения предприятия;
- консультационно-корректирующие действия;
- учетно-контрольно-аналитические действия;
- инновации;
- оценка результативности и эффективности системы управления.

Для реализации контроллинговых действий в отношении управления персоналом важное значение имеет выбор форм реализации контроллинга (табл. 1).

К особенностям системы управления персоналом как объекта контроллинга относятся:

Таблица 1

Формы контроллинга системы управления персоналом [10]

Форма контроллинга	Определение, предлагаемое для иных исследований	Авторское понимание содержания формы реализации контроллинга
Аудит	Системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям	Периодически проводимая система мероприятий по получению объективных данных об объекте контроллинга и его оценке с учетом требований субъектов управления (задают критерии оценки). Целью аудита является выявление резервов для совершенствования функционирования и развития объекта контроллинга
Диагностика	Организационная диагностика – это выявление проблем функционирования и развития объектов (систем и элементов организации, процессов), на основе специального анализа	Выявление проблем или слабых мест в системе менеджмента и ее элементах, поиск и анализ причин их возникновения. Диагностика ведется в направлении от выявленных негативных последствий в деятельности объекта контроллинга к установлению проблемы, а затем причинам ее возникновения
Мониторинг	Мониторинг (в экологии) – это непрерывное слежение за состоянием окружающей среды с целью предупреждения возможных нежелательных отклонений по важнейшим параметрам (в экологии). Мониторинг (в управлении) – непрерывное наблюдение за экономическими объектами. Он позволяет своевременно принимать нужные решения в ответ на меняющиеся условия внешней среды и адаптировать к этим и предполагаемым в перспективе изменениям политику и практику деятельности хозяйственных единиц, вовремя корректировать допускаемые ошибки в управлении ими	Процесс систематического сбора и накопления информации о состоянии объекта и оценка степени ее влияния на объект (систему управления персоналом). В рамках мониторинга важно установить существенные изменения в социальной сфере и рыночной среде организации и стимулировать принятие управленческих решений по адаптации системы управления персоналом к требованиям среды

- наличие системы характеристик (структура, целостность, ресурсное обеспечение, самодостаточность и т.д.);
 - большое количество элементов системы управления персоналом;
 - наличие связей между элементами системы управления персоналом;
 - социально-трудовые, экономические, организационные, целевые результаты системы управления персоналом.
- С позиции экономической социальной ответственности управления для оценки эффективности системы управления персоналом целесообразно учитывать следующие виды деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Содержание видов результатов и эффективности в системе управления персоналом [9]

Содержание результата	Содержание эффективности
Социально-экономический (-ая)	
Социально-экономические результаты, выражающиеся в удовлетворенности трудом, лояльности и приверженности персонала организации, изменении уровня занятости, а также в изменении имиджа организации, внутреннего гудвилла, человеческого и интеллектуального капитала организации	Характеристика соотношения полезных социально-экономических результатов в управлении персоналом с определенными затратами ресурсов
Целевой (-ая)	
Результат достижения цели управления персоналом	Характеристика степени реализации целей и задач управления персоналом в результатах функционирования организации. Данный вид эффективности является характеристикой деятельности по достижению определенных целей и соотносится с понятием необходимого, желаемого результата, итога целесообразной, целенаправленной и целеустремленной деятельности
Потребностный (-ая)	
Динамическое равновесие потребностей субъектов и объектов управления персоналом	Характеристика степени реализации в целевых ориентирах системы управления персоналом и ее результатах наиболее актуальных потребностей субъектов и объектов управления. Достижение согласия между основными субъектами управления персоналом может исключить сопротивление сторон и добиться результатов с большей степенью вероятности

На основе исследований содержания различных методик оценки эффективности, концептуальных подходов и т.д. в управлении персоналом в рамках контроллинга можно выделить актуальные показатели для оценки результативно-

сти и эффективности менеджмента управления персоналом (табл. 3).

Для эффективности управления персоналом следует установить субъекты контроллинга системы управления персоналом (табл. 4).

Таблица 3

Показатели, используемые для оценки результативности и эффективности системы управления персоналом в зависимости от концептуального подхода [6]

Концептуальный подход	Показатели
Прогностический подход	Доля прибыли организации, полученная за счет роста производительности труда. Эффективность труда. Производительность труда, интенсивность труда. Затраты на персонал
Переходное состояние (от прогностического к социально-ответственному подходу)	Добавленная экономическая стоимость. Величина нематериальных активов. Величина внутреннего гудвилла. Затраты на управление персоналом
Социально-ответственный подход	Величина интеллектуального капитала организации. Величина человеческого капитала организации. Величина организационного капитала. Рентабельность инвестиций в человеческий капитал (HR-ROI)

Таблица 4

Субъекты контроллинга персонала, их цели и потребности [8]

	Виды субъектов	Цели субъектов	Потребности субъектов
Внешние	Органы государственной власти (инспекции по труду, Счетная палата)	Реализация государственной социально-экономической политики на уровне организаций	Потребность в информации для аудита деятельности организации с точки зрения соблюдения норм налогового, финансового и трудового законодательства; оценка непротиворечивости ее деятельности социальной политике государства и международных организаций
	Отраслевые и территориальные профсоюзы	Поддержание отраслевой сплоченности через защиту прав работников и интересов развития отрасли	Отслеживают социально-экономические процессы, протекающие в организации, для предотвращения конфликтов и противоречий между работодателями и работниками, а также стимулируют улучшения условий труда и качества жизни работников
	Консалтинговые и аудиторские фирмы	Реализация профессиональной деятельности	Получение экономической выгоды от предложения услуг внешнего аудита отдельных функций и (или) проблем управления персоналом в организации
Внутренние	Учредители, работодатели	Достижение успеха социально-экономической деятельности организации	Потребность в репрезентативной информации о состоянии трудового потенциала организации, результативности труда как отдельных подразделений, так и всей организации для принятия управленческих решений по достижению поставленных целей
	Аналитические службы	Обобщение контроллинговой информации для принятия управленческих решений	Потребность в критериях и показателях оценки результативности и эффективности системы управления персоналом; методологических основах выполнения контроллинговых действий, закрепленных в методиках и инструкциях
	Служба управления персоналом / менеджер по персоналу	Достижение эффективности и развитие системы управления персоналом в соответствии с целями менеджмента	Потребности в получении репрезентативной информации о состоянии элементов системы управления персоналом, резервах ее совершенствования и развития, проблемах и рисках в управлении персоналом; потребность в инструментарии для сбора и оценки информации о СУП
Внутренние	Линейные руководители	Рост результативности труда, выполнение текущих заданий и планов работы	Потребность в проведении оперативного контроллинга результатов труда, для выявления резервов совершенствования производственно-трудовых процессов, регулирования социально-психологических отношений и др.
	Работники	Получение обратной связи для достижения значимых результатов деятельности	Потребность в улучшении результатов своей деятельности, повышении удовлетворенности трудом, решении вопросов профессионального роста, самореализации в условиях деятельности конкретной организации
	Комиссия по трудовым спорам	Соблюдение трудового законодательства	Потребность в выявлении отклонений социально-трудовых процессов организации от законодательных норм, а также внутренних правовых актов
	Организационный профсоюз	Соблюдение прав работников организации, повышение качества их жизни	Потребность в диагностике социальных проблем и их вызывающих причин, потребность в инструментах защиты интересов работников и улучшении качества трудовой жизни

Таким образом, представлено содержание контроллинга и контроллинга персонала как функции менеджмента, формы контроллинга персонала, содержание видов его эффективности, показатели и субъекты контроллинга.

Литература

1. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2007. – 720 с.
2. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник / под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник для студентов вузов, 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. – 352 с.
4. Лукашевич В. В. Основы управления персоналом: учебное пособие для студ. вузов, 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
5. Синявец Т. Д. Диагностика персонала организации: сократить? Найти резерв? // Кадровик: кадровый менеджмент. 2009. № 7. С. 12–19.

6. Снявцев Т.Д. Институционализация функции контроллинга системы управления персоналом // *Дискуссия*. 2011. № 1 (10). С. 34–44.
7. Снявцев Т.Д. Контроль в системе контроллинга персонала: организация, процесс и методы // *Кадровик: кадровый менеджмент*. 2006. № 9. С. 41–47.
8. Снявцев Т.Д. Концепция контроллинга системы управления персоналом // *Контроллинг*. 2010. № 1 (34). С. 24–31.
9. Снявцев Т.Д. Контроллинг системы управления персоналом как инструмент стратегического менеджмента // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2012. № 3. С. 91–98.
10. Снявцев Т.Д. Контроль системы управления персоналом: теория и механизмы: монография. М.: Информ-знание, 2011. – 383 с.
11. Снявцев Т.Д. Системный подход к контроллингу персонала // *Кадровик: кадровый менеджмент*. 2008. № 11. С. 18–29.
4. Lukashevich V.V. (2008) Foundations of personnel management: textbook for students. universities, p. 240.
5. Sinyavets T.D. (2009) Diagnostics of the personnel of the organization: to be cut? To find a reserve? *HR management; human resource management*, no 7, pp. 12–19.
6. Sinyavets T.D. (2011) Institutionalization of the controlling functions of the personnel management system. *Discussion*, no 1 (10), pp. 34–44.
7. Sinyavets T.D. (2006) Control in the system of controlling personnel, organization, processes and methods. *HR management; human resource management*, no 9, pp. 41–47.
8. Sinyavets T.D. (2010) Concept of controlling the personnel management system. *Controlling*, no 1 (34). pp. 24–31.
9. Sinyavets T.D. (2012) Controlling the personnel management system as a tool for strategic management. *Management in Russia and abroad*, no 3, pp. 91–98.
10. Sinyavets T.D. (2011). Control system of personnel management: theory and mechanisms: a monograph. *Informznanie*, p. 383.
11. Sinyavets T.D. (2008) Systematic approach to controlling personnel. *HR management; human resource management*, no 11, pp. 18–29.

References

1. Egorshin A.P. (2007) Personnel management: textbook for universities, p. 720.
2. Karminskiy A.M., Falko S.G., Zhevaga A.A., Ivanova N. Yu. (2013) Controlling: a textbook, p. 336.
3. Kibanov A. Ya. (2009) Foundations of personnel management: textbook for students of universities, p. 352.

УДК 338.31, 658

К. Г. Фролов,
аспирант, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: k.g.frolov@gmail.com

Повышение конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг

Аннотация

Цель работы. Исследование факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов потребительского рынка через удовлетворение потребностей обслуживаемого населения.

Материалы и методы. С помощью методик бенчмаркинг, PEST-анализ и SWOT-анализ исследованы показатели, характеризующие уровень конкурентной позиции торгового предприятия, варианты развития конкурентной стратегии.

Результат. Определены ключевые подходы к расчету конкурентной стратегии поведения торговой организации на рынке, углубленного представления о внешней среде, с учетом тенденций развития.

Заключение. Рассмотренные варианты развития конкурентной силы организации в рыночной среде могут быть использованы торговыми организациями в практической деятельности.

Ключевые слова: торговые услуги, реализуемая продукция, конкурентная позиция, розничная сеть, внешняя среда организации, потребители торговых услуг

K. G. Frolov,
Graduate student, Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: k.g.frolov@gmail.com

Competitive Growth of Small Enterprises in the Service Sector

Abstract

Purpose of work. Studying the factors, influencing the competitive growth of economic entities in the consumer market through the satisfaction of the population needs.

Materials and methods. The indicators, characterizing the level of the competitive position of the commercial enterprises, as well as the options for the development of competitive strategy are studied by using the benchmarking techniques, PEST-analysis and the SWOT-analysis.

Results. The key approaches to calculation of the competitive strategy of trade organization conduct in the market, more profound understanding of the external environment, taking into account the development trends, are determined.

Conclusion. The considered options of the development of the organization competitive strength in the market environment can be used by trader organizations in their practical activities.

Keywords: commercial services, saleable products, competitive position, retail network, external environment of the organization, consumers of commercial services

Стратегической целью развития рынка торговых услуг является создание комплекса мероприятий, направленных на контроль за действующей конкурентной позицией на рынке, формирование специальных служб мониторинга качества продукции и разработку грамотной ассортиментной политики. Чтобы сформировать оптимальную и максимально эффективную номенклатуру представленных в торговой сети товаров, необходимо контролировать степень удовлетворенности по-

требителей как услугами, предлагаемыми данной торговой сетью, так и реализуемой продукцией.

Показатель, характеризующий уровень конкурентной позиции торгового предприятия, существенно зависит, с одной стороны, от отношения потребителя к торгующему предприятию, с другой стороны, от отношения к продукции, которую данная организация реализует, и качества товаров. Конкурентная позиция торговой розничной сети может быть определена по формуле:

$$КП_s = \left(1 - \frac{P_s^{TC}}{R}\right) \times \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \left(1 - \frac{P_{ij}^T}{M}\right) \times d_j \quad (1)$$

где $КП_s$ – конкурентная позиция s -й торговой сети, $S = 1 \dots R$;

R – общее число сетевых игроков рынка торговых услуг, присутствующих в регионе;

M – общее число представленной в данной торговой сети марок j -го товара в i -ой номенклатуре продукции, $i = 1 \dots N, j = 1 \dots M$;

d_j – удельный вес количества реализованной продукции i -й марки в общей номенклатуре товаров анализируемого вида;

P_s^{TC} – позиция данной торговой сети в общем рейтинге, основанном на мнении покупателей (потребителей);

P_{ij}^T – позиция товара в сводном рейтинге, основанном на мнении потребителей торговых услуг, органолептической и лабораторной экспертизах.

На основании представленной формулы можно заключить, что если $КП_s > 1$, то конкурентную позицию данного сетевого игрока рынка торговых услуг можно охарактеризовать как сильную, $0,5 < КП_s < 1$ – среднюю, $КП_s < 0,5$ – слабую.

В представленной формуле возможны два частных случая, которые могут вызвать несоответствие при проведении расчетов:

1) несовпадение позиций по результатам опроса потребителей торговых услуг и результатов лабораторных испытаний;

2) выявление продукции, потенциально опасной для здоровья потребителей торговых услуг.

В первом случае предполагается расчет среднего рейтинга:

$$P_i = \frac{P_{ni} + P_{li}}{2}, \quad (2)$$

где P_{ni} – позиция i -го товара, определенная по мнению покупателей;

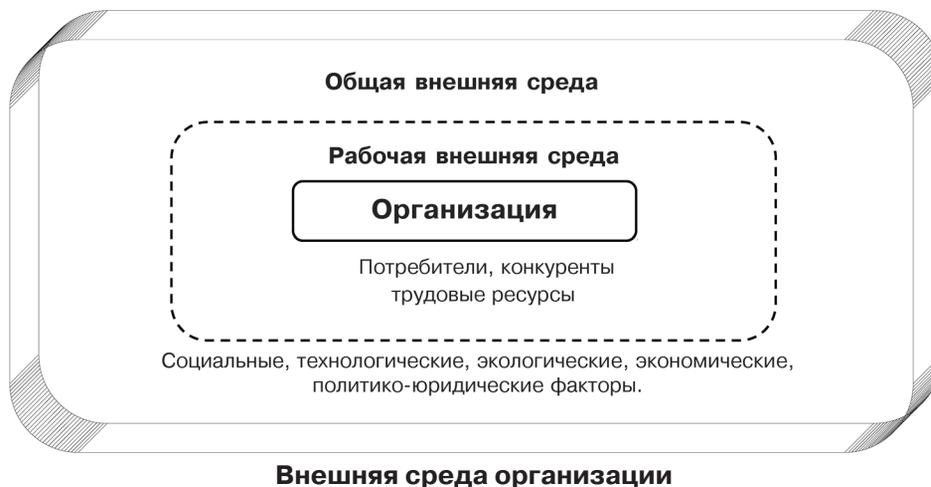
P_{li} – позиция i -го товара по результатам лабораторных испытаний.

При получении одинаковых результатов производителям анализируемых товаров присваиваются одинаковые ранги.

В случае выявления продукции, которая по данным лабораторной экспертизы является потенциально опасной для жизни и здоровья покупателей, такой производитель исключается из общего рейтинга.

Кроме того, чтобы определить конкурентную стратегию поведения торговой организации на рынке, необходимо иметь углубленное представление о внешней среде, учитывать тенденции ее развития и место, занимаемое в ней организацией. Это позволит выявить возможные варианты развития ее конкурентной силы во внешней рыночной среде. Свою эффективность в решении данного вопроса доказали такие методики, как бенчмаркинг, PEST-анализ и SWOT-анализ.

Внешняя среда состоит из двух относительно самостоятельных подсистем: общая и рабочая (см. рисунок).



Внешняя среда организации

Общая внешняя среда организации – самый широкий по размеру уровень окружающей среды, имеющий долгосрочное практическое значение для организаций. Он включает следующие показатели:

1) социальные – разрыв в доходах среди социальных сегментов, уровень рождаемости и смертности, культурное образование граждан;

2) технологические – имеющиеся патенты, число колледжей и университетов в регионе, скорость технологических изменений, скорость процесса или совершенствование продукта, бюджеты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

3) экологические – источники энергии, качество воздуха и воды, уровень загрязнения, заменяемость сырьевых ресурсов;

- 4) экономические – уровень инфляции, резервы иностранной валюты, процентные ставки, уровни кредитования малого бизнеса, уровни роста валового внутреннего продукта;
- 5) политические/юридические – деятели политических партий, активность регулирующих агентств, существование законов о защите частной собственности, способность влиять на принятые политические решения, общественное мнение.

Рабочая внешняя среда организации – это конкурентная среда организации. Включает следующие показатели:

- 1) потребители – характерные признаки и поведение тех, кто покупает или мог бы потенциально покупать товары и услуги организации;
- 2) конкуренты – нынешние и потенциальные соперники, которых организации следует превзойти для достижения своих целей;
- 3) трудовые ресурсы – уровни навыков, уровни заработной платы и средний возраст потенциальных работников.

Структура и объем оборота розничной торговли характеризует уровень потребления товаров населением, рост или снижение его покупательной способности. Посредством розничной торговли оказывается постоянное воздействие на развитие объема и структуры отечественного производства: увеличение структуры производства недостающих товаров или сокращение производства тех товаров, которые не пользуются спросом у покупателей.

Развитию исследуемого показателя присущи закономерности, в которых отражаются происходящие в стране экономические и социальные процессы, взаимосвязанные между собой. Так, снижение инвестиций в реальный сектор экономики приводит к разрушению научно-производственного потенциала страны, утрате основных производственных фондов и источников их воспроизводства, сокращению оборотного капитала и к уменьшению объема производства, что отражается на структуре оборота розничной торговли – размер оборота может не измениться, а даже увеличиться, но наблюдается импортозамещаемость продаваемых товаров. Рост денежной массы в стране, девальвация рубля, инфляция и, как следствие, сокращение покупательской способности населения приводят к негативным изменениям в объеме и структуре оборота розничной торговли.

Основными задачами современного оборота розничной торговли являются:

- проверка степени выполнения прогнозных продаж по объему и структуре, удовлетво-

рения спроса покупателей на отдельные товары;

- выявление тенденции, закономерностей его развития, изменений;
- определение факторов, влияющих на изменение (количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение прогнозных показателей и динамику оборота розничной торговли);
- оценка внедрения прогрессивных методов торговли и их эффективности;
- выявление резервов, путей и возможностей роста объема продаж и улучшения обслуживания покупателей;
- разработка мер по устранению недостатков и повышению эффективности механизмов хозяйственно-финансовой деятельности.

Развитие оборота розничной торговли в современных динамичных условиях во многом зависит от организации торговли и обслуживания покупателей (состояние розничной сети и ее размещение, методы продажи товаров, постановка рекламы). Эти факторы особую значимость приобретают в условиях интенсивной конкуренции, роста количества предпринимателей, занимающихся торговым бизнесом. Повышение удовлетворенности потребителей является основной задачей любой розничной торговой сети, поскольку покупатели, получив однажды положительный опыт взаимодействия с предприятиями розничной торговли, будут вновь к ним обращаться. Поэтому многие магазины стараются увеличить количество постоянных покупателей, построить с ними длительные отношения. Таким образом, формируется потребительская приверженность и лояльность к магазинам розничной торговли.

Потребитель в условиях адаптации к изменению внутренних и внешних условий является полноправным участником торговой деятельности, ее регулятором. Он выступает важнейшим субъектом деловых отношений между поставщиками товаров и розничными торговыми предприятиями. С этих позиций комплекс задач деятельности хозяйствующих субъектов потребительского рынка, а в их числе и организаций розничной торговли необходимо рассматривать в первую очередь через удовлетворение потребностей обслуживаемого населения.

Таким образом, потребитель, реализуя свои интересы, оказывает влияние на такие элементы деятельности, как заключение договоров на поставку качественных товаров, выбор сегмента рынка, организация сбыта и продажи товаров, формирование ассортиментной и ценовой политики. Наибольшая результативность наблюдается в крупных розничных торговых предприятиях, в том числе сетевого ретейла, что объясняется наличием долговременных хозяйственных связей с

крупными поставщиками. Это обеспечивает высокую информированность специалистов данной группы предприятий о рыночной ситуации на текущий момент и ее перспективах. В результате потребитель получает большой выбор качественной продукции по низким ценам.

Литература

1. Дихтль Е., Хершен Х. Практический маркетинг: учеб. пособие: пер. с нем. А. М. Макарова / пор ред. И. С. Минко. М.: Высшая школа, 2011. – 65 с.
2. Гребнев А. И. Экономика торгового предприятия. М.: Юристъ, 2006. – 254 с.

3. Громова М. Россия в рознице // Торговое дело. М.: 2010. С. 8–14.
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

References

1. Dikhtl E., Khershen H. (2011) Practical marketing: textbook. manual, p. 65.
2. Grebnev A. I. (2006) Economy of the commercial enterprise, p. 254.
3. Gromova M. (2010) Russia in retail. Commercial business, p. 8–14.
4. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period until 2020.

УДК 351/354

О. В. Панина,

кандидат экономических наук, доцент,
заместитель заведующего кафедрой
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

О. В. Голобородова,

студентка группы СГМУЗ-2у
факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Ю. Н. Клишкин,

аспирант кафедры «Корпоративное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Государственное управление политикой энергосбережения в России: проблемы и перспективы

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены правовые основы энергосбережения в России, основные проблемы, тормозящие внедрение энергосберегательных технологий и повышение эффективности использования энергоресурсов. Предложены меры по организации энергоэффективного потребления.

Материалы и методы. Рассмотрены меры по энергосбережению, предложенные в Указе Президента Российской Федерации от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», распоряжении Правительства Российской Федерации от 08.01.2009 № 1-р «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики», Федеральных целевых программах «Энергосбережение России» и «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 г. и на перспективу до 2010 г. Проанализированы попытки системного подхода и оптимизации процесса энергосбережения, выделены причины, вследствие которых улучшений в сфере энергосбережения не произошло, система мер, способствующая продвижению различных механизмов управления в области энергосбережения.

Результат. Повышение экономической эффективности в стране требует рационального использования энергоресурсов. Для этого важна целенаправленная государственная энергосберегающая политика, основной целью которой должно быть устойчивое обеспечение страны энергоносителями и повышение эффективности использования энергоресурсов. Государственная политика по энергосбережению, реализуемая на всех уровнях власти, позволит обеспечить экономическую безопасность страны и устойчивый экономический рост.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы организациями и органами власти для организации системного подхода и оптимизации процесса энергосбережения. Особенно это важно для ЖКХ, поскольку коммунальные системы энергоснабжения зачастую работают с недогрузкой, что вызывает большие энергопотери.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективная экономика, энергетические ресурсы, энергетические мощности.

O. V. Panina,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Deputy Head of
the Department "State and Municipal
Management", Financial Academy
under the Government of the Russian
Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

State Management of the Energy Saving Policy in Russia: Problems and Prospects

O. V. Goloborodova,

Student of group SGMUZ-2U at the Faculty of "State and Municipal Management", Financial Academy under the Government of the Russian Federation, Moscow City, Russia; e-mail: tvbutova@mail.ru

Yu. N. Klimkin,

Student of the Department of Corporate Management, Financial Academy under the Government of the Russian Federation, Moscow City, Russia; e-mail: tvbutova@mail.ru

Abstract

Purpose of work. *The article considers the legal basis for energy saving in Russia, the main problems hindering the implementation of energy saving technologies and the improvement of energy efficiency. The measures for organization of energy-efficient consumption are offered.*

Materials and methods. *The energy conservation measures proposed in the RF Presidential Decree dated from 04.06.2008 No. 889 "On some measures to improve energy and environmental efficiency of the Russian economy", the Government Decree of the Russian Federation dated from 08.01.2009 No. 1R "Main directions of state policy in the energy efficiency field of electric power industry", Federal Target Programs "Energy-Saving of Russia" and "Energy Efficient Economy" for 2002–2005 and on prospect till 2010 are considered. The attempts of a system approach and optimization of energy saving process are analyzed, the reasons for which the improvements in energy saving sphere has not occurred are highlighted, the system of measures contributing to the promotion of the different governance mechanisms in the field of energy saving.*

Results. *The increase of economic efficiency in the country requires a rational use of energy resources. With this aim in view a purposeful state energy saving policy is important, the main purpose of which should be a sustainable supply of energy sources and increase of energy efficiency. The state policy on energy saving, implemented at all levels of government, will allow to ensure the economic security of the country and sustainable economic growth.*

Conclusion. *The results of the research can be used by organizations and authorities for the organization of a systematic approach and optimization of energy saving process. It is especially important for housing and public utilities, since the public power systems often work with undercapacity that causes large amounts of energy loss.*

Keywords: *energy saving, energy-efficient economy, energy resources, energy capacities.*

Энергосбережение можно назвать одной из самых важных задач XXI в. Экономический рост любой страны и благосостояние населения напрямую зависят от того, насколько эффективно используется топливно-энергетический комплекс, учитывается также степень быстроты освоения нефтегазовых месторождений, а также насколько рационально применяются энергетические ресурсы из изведенных на настоящий момент месторождений, насколько развиты и используются энергосберегательные технологии. В совокупности все эти факторы формируют авторитет и место страны среди экономически развитых стран всего мира.

Организация эффективного энергосбережения на территории всей страны является очень важной и сложной задачей. Более того, если учитывать острою проблему с энергоресурсами, то в настоящее время эта задача становится все актуальнее и должна быть решена как можно раньше. Если рассмотреть нашу страну в качестве примера, то в ней нет достаточного опыта осуществления проектов по энергосбережению. Ряд таких проблем, как нехватка электрических мощностей и природного газа, выявляющаяся в периоды

похолоданий, проблема парникового эффекта, которая затрагивает интересы всего населения Земли, обращают наше внимание на острую необходимость кардинальных перемен в данной области, а также этому должно послужить формирование сознательного отношения к сбережению энергоресурсов со стороны населения.

С одной стороны, Россия располагает необходимыми природными ресурсами, а также достаточным интеллектуальным потенциалом для необходимого решения своих энергетических проблем. Достаточное количество ресурсов дает возможность их эффективного использования в различных отраслях. С другой стороны, наша страна является базой ресурсов для остальных государств, так называемым сырьевым придатком экономически развитых стран из-за экспорта нефти, нефтепродуктов, природного газа. Значительная часть энергоресурсов уходит на экспорт, а следовательно, встает задача рационального использования оставшихся в стране ресурсов. Для повышения конкурентоспособности российских энергоресурсов на мировом рынке определяющим фактором является энергоэффективное хозяйствование в условиях открытой рыночной

экономики. За счет повышения энергоэффективности можно сократить затраты на ресурсы, что, в свою очередь, привлечет новых потребителей и увеличит конкурентоспособность товаров на мировом рынке благодаря снижению цен.

В данном процессе должны быть задействованы различные уровни органов власти, а также организации и население страны. Решить такую масштабную проблему необходимо в каждом отдельном муниципальном образовании, регионе, в целом по стране. Сделать это можно только с подробным и четким планом для каждого уровня в отдельности. Поскольку развитие коммунальных систем способствует энергосбережению, то создание оптимальной коммунальной инфраструктуры значительно облегчит снижение потребления энергетических ресурсов и наращивание мощностей систем энергосбережения.

Для оптимизации энергосбережения на федеральном уровне необходимо введение законов, регулирующих данную область. В подобном законе должно быть описание того, что представляет собой политика энергосбережения на уровне государства, а также даны принципы, на которых она базируется, программа осуществления на практике данных принципов как на уровне субъектов Российской Федерации, так и на уровне местного самоуправления. Закон должен иметь план реализации программы энергосбережения в бюджетной сфере на всех уровнях управления, в сфере энергетики, науки, в жилищной сфере, в сфере коммунальных услуг, во взаимосвязях между производителями энергоресурсов, их поставщиками и потребителями.

В законе должны быть указаны необходимые условия, в которых можно реализовать государственную политику энергосбережения на всех уровнях и решить конкретно обозначенные задачи.

Рассмотрим Указ Президента Российской Федерации от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики». В нем поставлена задача в период с 2007 по 2020 гг. сократить энергоемкость валового внутреннего продукта как минимум на 40%, что позволит более рационально и эффективно использовать энергетические ресурсы. В Указе перечислены вопросы для рассмотрения и решения, однако нет конкретных мер, как именно необходимо обеспечить решение данных вопросов. Таким образом, задача поставлена, а реальные методы отсутствуют [1].

Рассмотрим распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.01.2009 № 1-р «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики». В нем изложены основ-

ные направления и принципы государственной политики, направленные на улучшение энергетической эффективности, указано состояние по использованию возобновляемых источников энергии в России. В данном распоряжении были установлены нижеприведенные значения целевых показателей для характеристики объема производства и объема потребления электроэнергии с учетом использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 г.: в 2010 г. – 1,5%, в 2015 г. – 2,5%, в 2020 г. – 4,5% [2].

Повышение энергоэффективности в сфере электроэнергетики, основанное на использовании возобновляемых источников энергии, является необходимым, чтобы обеспечить надежный устойчивый и долгосрочный рост в экономическом развитии Российской Федерации. Оно также способствует вовлечению инновационных технологий в энергетическую сферу, что подразумевает использование новейших технологий и обновление устаревшего оборудования для более эффективного использования энергоресурсов.

В качестве первой попытки по систематизации мероприятий по регулированию и сокращению затрат на ресурсы в сфере энергосбережения в рамках всего государства можно назвать Федеральную целевую программу «Энергосбережение России», утвержденную постановлением Правительства Российской Федерации от 24.01.1998 № 80. В Программе предусматривалось постепенное снижение энергоемкости ВВП российской экономики в период 1998–2005 гг. на 13,4%, а именно на первом этапе – на 5,8%, сокращение на 50–60% бюджетных дотаций населению, сокращение затрат на содержание объектов бюджетной сферы в Российской Федерации, сдерживание роста тарифов и цен на энергоносители по стране, дальнейшее развитие энергетических услуг [4].

Главным звеном в энергосбережении согласно этой Программе являлся топливно-энергетический комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство и энергоемкие отрасли промышленности, поскольку именно эти отрасли являются основными потребителями энергоресурсов. Тем не менее органы государственной власти некоторых субъектов Российской Федерации оставили без внимания данные сферы, а Программа потерпела неудачу на уровне страны в целом.

Одной из основных причин невыполнения заданий по Программе явилась недостаточная проработка финансовых механизмов по привлечению средств с целью реализовать первоочередные энергосберегающие проекты Программы. Была сокращена прямая поддержка из федерального бюджета, за три года она составила чуть более 20 млн руб., в то время как планировалась поддержка в размере 2,55 млрд руб. на период выполнения Программы [5].

Ко второй попытке по созданию комплексного подхода в сфере энергосбережения можно отнести Федеральную целевую программу «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г., утвержденную постановлением Правительства Российской Федерации от 17.11.2001 № 796. Предполагалось, что Программа станет наиболее действенным механизмом в реализации Энергетической стратегии России на период до 2020 г.

К основной цели Программы можно отнести реализацию мероприятий по созданию энергетического хозяйства с социальной ориентированностью, которое будет обеспечивать рациональное энергосбережение в стране с помощью внутренней перестройки в энергопроизводящих и энергопотребляющих отраслях. Энергетическое хозяйство должно также гарантировать снижение энергоемкости ВВП к 2005 г. на 13,4% и к 2010 г. на 26% по отношению к 2000 г. [3].

По состоянию на 2004 г. Программа по разделам «Энергоэффективность топливно-энергетического комплекса» и «Безопасность и развитие атомной энергетики», исходя из отчетов, была выполнена на 99%, энергоемкость ВВП была снижена за 2001–2004 гг. на 13%. После этого Программа была свернута в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.10.2006 № 1446-р, хотя в 2006 г. была опубликована новая Концепция ФЦП «Энергоэффективная экономика» на период 2007–2010 гг. и на перспективу до 2015 г.

Основная часть этой Программы была связана с развитием топливно-энергетического комплекса и атомной энергетики, были представлены меры по снижению энергозатрат в данных отраслях. В отчете Министерства энергетики Российской Федерации о выполнении данной Программы в период 2002–2005 гг. докладывалось об улучшениях в сфере ТЭК, которые выражаются об увеличении добычи нефти, газа и угля, строительстве новых объектов, предварительной подготовке зон затопления ГЭС и т.д. Однако в Федеральной программе «Энергоэффективная экономика» экономические модели по повышению энергоэффективности рассмотрены не были.

Программы энергосбережения на региональном уровне по своей сути являются перечнем необходимых мероприятий по повышению энергоэффективности. Если проанализировать ранее предпринятые попытки организации системного подхода и оптимизации процесса энергосбережения, то можно выделить ряд причин, вследствие которых серьезных улучшений в сфере энергосбережения не произошло.

1. Решение проблем энергосбережения и энергоэффективности не может происходить только на федеральном уровне, оно должно затрагивать

все уровни управления. Повышение эффективности энергосбережения включает в себя совокупность технических, экономических, организационных мероприятий, которые привязаны к конкретным условиям в стране и взаимосвязаны. Реализация данных мероприятий на практике начинается на уровне местного самоуправления. Без улучшений в сфере энергоэффективности на данном уровне представляется невозможным решить проблемы на других уровнях управления.

2. Отсутствует многоуровневая система программ на различных уровнях управления, которая регулировала бы и распределяла задачи по соответствующим уровням: федеральному, региональному и местному. Как результат, отсутствует единая политика решения данных задач, которая позволила бы повысить энергоэффективность в масштабах всего государства.

3. Отсутствует материальное стимулирование энергосбережения. В результате мероприятия по энергосбережению представляются довольно затратными, нет мотивации для проведения подобных мероприятий, хотя на деле они позволили бы получить дополнительную прибыль, экономию в средствах и сократить энергозатраты.

4. Отсутствие специальной инфраструктуры рынка энергосбережения, в качестве примера, можно привести отсутствие правил, регламентирующих деятельность энергосервисных компаний, а также правил оценки результата энергосберегающих мероприятий. Пробел в законодательстве ведет к нехватке частных инвестиций, поскольку предпосылки для развития бизнеса отсутствуют. Вследствие данных факторов значение энергосбережения, на практике – энергоэффективности, не является одной из приоритетных задач. Внимания данной сфере уделяется недостаточно.

В последнее время все чаще затрагивается проблема энергосбережения, и в связи с этим была разработана система мер, способствующих продвижению различных механизмов управления в области энергосбережения со стороны органов управления.

1. В первую очередь, это правовое регулирование путем установления правовых норм и правил данной отрасли. Правовое регулирование может быть осуществлено посредством создания специального законодательства по вопросам энергосбережения либо через внесение поправок и изменений в уже существующие нормативные акты. Современная нормативно-правовая база – залог повышения энергоэффективности в нашей стране.

2. Это усиление административного регулирования через административную ответственность за нарушения в данной сфере, контроль за соблюдением законодательства должен быть воз-

ложен как на федеральные органы, так и на органы субъектов Российской Федерации, так как это позволит обеспечить более полное контрольно-надзорное регулирование.

3. Это экономическое регулирование посредством создания необходимых условий для развития малого и среднего бизнеса и механизмов стимулирования их участия в энергосбережении.

4. Это также налоговое регулирование, осуществляемое посредством системы льгот, надбавок и акцизов для привлечения долгосрочных инвестиций в данную сферу, финансирование внедрения долгосрочных энергоэффективных проектов на производстве.

5. Еще одной мерой является антимонопольное регулирование для противодействия естественным монополиям, повышение прозрачности системы распределения энергоресурсов и отсутствие препятствий к пользованию энергоэффективными источниками.

6. Разработка топливно-энергетических балансов для страны в целом и для регионов по отдельности с учетом уровня энергоэффективности и возможностей энергосбережения, что позволит снизить уровень энергозатрат по регионам и повысить их энергоэффективность.

Все эти меры направлены на стабилизацию в сфере энергосбережения. При должном регулировании всех вышеперечисленных сфер и создании качественной нормативно-правовой базы улучшения в сфере энергосбережения будут весьма внушительными и рост энергоэффективности в стране будет значительным. Для реализации необходимо, с одной стороны, жесткий контроль со стороны государства, чтобы пресечь нарушения в энергосбережении, с другой стороны, важное значение будет иметь материальное стимулирование, что, несомненно, повысит заинтересованность среди населения в проведении политики энергосбережения и привлечет инвестиции со стороны организаций и предприятий.

Энергосбережение – это, прежде всего, специальный комплекс мер, который направлен на сокращение объема потребляемой энергии. Энергосбережение также позволяет повысить рационализацию использования потребляемой энергии, снизить затраты на энергоресурсы, привлечь к ним новых покупателей и в конечном счете повысить конкурентоспособность данных товаров на мировом рынке. На данный момент актуальным является применение инновационных технологий энергосбережения с учетом последних достижений современности, что по праву считается наиболее эффективным способом рационализации в использовании энергии.

Внедрение энергосберегающих технологий в производство абсолютно обоснованно и с точки зрения сокращения топливно-энергетических

ресурсов по объемам их потребления. Оно эффективно как в экономическом плане, поскольку происходит значительное снижение расходов на энергопотери, так и в плане экологии – экология в меньшей степени страдает от вредных выбросов.

Для нашей страны проблема энергосбережения и энергоэффективности стоит очень остро – энергетические ресурсы являются одним из основных источников дохода в силу объемов экспорта. Энергосбережение в России – это относительно новая отрасль, в которой нет достаточно прочной правовой базы, регламентирующей данную отрасль, и четкого понимания со стороны потребителей, для чего это нужно. Оно достаточно активно развивается, благодаря науке появляются и внедряются новые технологии энергосбережения, энергосберегающее оборудование внедряется в производство, разрабатываются и выявляются основные направления энергосбережения и пути их решения. Все эти направления в энергосбережении России относительно новые, поэтому для ускорения темпов их развития особенно важна материальная поддержка и стимулирование со стороны государства.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что повышение экономической эффективности в стране требует рационального использования энергоресурсов, для которого, в свою очередь, важна целенаправленная государственная энергосберегающая политика, основной целью которой должно быть устойчивое обеспечение всей страны энергоносителями и повышение эффективности использования энергоресурсов. Особенно важным это является для ЖКХ, поскольку их системы энергоснабжения зачастую работают с недогрузкой, что вызывает серьезные энергопотери. Государственная политика по энергосбережению, реализуемая на всех уровнях власти, позволит обеспечить экономическую безопасность нашей страны и устойчивый экономический рост.

Литература

1. О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики: Указ Президента Российской Федерации от 04.06.2008 № 889.
2. Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики: распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.01.2009 № 1-р.
3. Презентация Г. Ю. Терентьева «Прогнозный баланс электроэнергетики на период 2009–2015 гг. и на 2020 г.». URL: <http://www.e-apbe.ru/5years/detail.php?ID=19193>.
4. Энергосбережение России: Федеральная целевая программа.

5. Энергоэффективная экономика: Федеральная целевая программа.

References

1. On some measures to improve energy and environmental efficiency of the Russian economy: the Decree of the President of the Russian Federation dated 04.06.2008 N 889.
2. The main directions of the state policy for improvement of energy efficiency of electric power: the order of the Government of the Russian Federation of 08.01.2009 N 1-r.
3. Presentation G. Yu. Terenteva «The forecast balance of electric power industry for the period 2009 to 2015 and 2020». URL: <http://www.eapbe.ru/5years/detail.php?ID=19193>.
4. Energy saving of Russia: the Federal targeted programme.
5. Energy-efficient economy: the Federal targeted programme.

УДК 351.72,351.82

Ф. Ж. Суркина,

кандидат политологических наук,
доцент, декан факультета управления,
Коми республиканская академия
государственной службы и управления,
г. Сыктывкар, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Е. А. Тимофеева,

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

О. Ф. Кагарманова,

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

И. Б. Дахкильгов,

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

Теоретические аспекты борьбы с коррупцией

Аннотация

Цель работы. Коррупция стала проблемой многих стран, частью их политической и административной деятельности. В статье указаны признаки коррупции, составлена классификация и предложены критерии определения антикоррупционной политики.

Материалы и методы. Антикоррупционная политика рассмотрена с точки зрения длительности антикоррупционных мер, стадий антикоррупционной политики как последовательности основных действий и содержания ее методов. Определены виды и направления антикоррупционной политики.

Результат. Классификация антикоррупционной политики, построенная по предложенному критерию, позволяет оценить, насколько правильно государство понимает, что конкретно необходимо менять в его устройстве и функционировании для уменьшения масштабов коррупции.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы государственными органами для формирования эффективной антикоррупционной политики.

Ключевые слова: коррупция, признаки коррупции, вершинная коррупция, низовая коррупция, антикоррупционная политика.

F. Zh. Surkina,

Candidate of Political Sciences,
Associate Professor, Dean of the Faculty
of Management, Komi Republican
Academy of State Service and
Management, Syktывkar City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

E. A. Timofeeva,

Bachelor of Science at the Faculty of
State and Municipal Management,
Financial Academy at RF Government,
Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Theoretical Aspects of Fighting Corruption

O. F. Kagarmanova,

Bachelor of Science at the Faculty of
State and Municipal Management,
Financial Academy at RF Government,
Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

I. B. Dakhkilgov,

Bachelor of Science at the Faculty of
State and Municipal Management,
Financial Academy at RF Government,
Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Abstract

Purpose of work. *Corruption has become a problem in many countries, a part of their political and administrative activities. The article identifies the signs of corruption, the classification is composed and the criteria of anti-corruption policy determination are proposed.*

Materials and methods. *Anti-corruption policy is examined from the point of view of the duration of anti-corruption measures, the stages of anti-corruption policy as the sequence of main actions and content of its methods. The types and directions of anti-corruption policy are determined.*

Results. *The classification of anti-corruption policy, built on the proposed criterion, allows us to estimate how the government understands exactly what is necessary to be changed in its structure and functioning to reduce the scale of corruption.*

Conclusion. *The results of the study can be used by government bodies to form an effective anti-corruption policy.*

Keywords: *corruption, corruption signs, vertex corruption, petty corruption, anti-corruption policy.*

Коррупция в наши дни является сложным явлением социальной жизни. Она проникла в экономическую, политическую, духовную и многие другие сферы жизни. В последнее время на эту проблему большое внимание обращают ученые, политики, государственные деятели. Тщательно изучаются проблемы стран, в которых глубоко укоренилась коррупционная практика, опыт стран, где удалось обуздать коррупцию. Всем известно, что для России коррупция – одна из самых трудноразрешимых проблем: Россия является одной из наиболее коррумпированных стран (133-е место из 174) [6].

Экспертами Совета Европы было разработано общее определение коррупции. «Коррупция – это взяточничество, подкуп и любое другое поведение лица, наделенного ответственностью в публичном или частном секторе, которое нарушает свои обязанности, вытекающие из его публичного статуса как публичного лица, частного наемного работника, независимого агента или другого статуса подобного рода, и нацелено на получение неправомερных преимуществ любого рода для себя или другого лица» [7].

К признакам коррупции можно отнести следующие (см. рисунок).

Чаще всего исследователями различаются два основных вида коррупции:

- низовая коррупция (мелкая, повседневная);
- верхинная коррупция (крупная, элитарная).

Первая встречается на низшем и среднем уровнях и связана с регулярным, будничным вза-

имодействием граждан и чиновников (регистрации, фаворитизм всех видов, штрафы и т.п.).

Вторая же более распространена среди политиков, высшего и среднего чиновничества и относится к принятию решений, имеющих большое значение (госзаказы, изменение форм собственности, формулы законов и т.п.).

Также виды коррупции можно различать в зависимости от сферы деятельности: коррупция на предприятиях, парламентская коррупция и коррупция в сфере государственного управления.

Следующие виды коррупционных действий предусмотрены Уголовным кодексом Российской Федерации:

- злоупотребление должностными полномочиями (ст. 285);
- получение и дача взятки (ст. 290–291);
- халатность (ст. 293);
- легализация денежных средств или иного имущества, приобретенного незаконным путем (ст. 174);
- служебный подлог (ст. 292) [7].

К иным видам коррупции можно отнести: использование служебного положения для освоения государственных средств коммерческими структурами для получения личной выгоды с привлечением для этого подставных лиц и родственников; предоставление должностными лицами льгот коммерческим структурам с целью извлечения личной выгоды, предоставление государственных финансов и иных ресурсов в избирательные фонды; участие должностных лиц в коммерческой деятельности с целью извлечения личной прибыли; лоббизм; протекционизм ра-

Признаки коррупции

осознанное подчинение личным интересам государственных интересов

секретность исполнения решений

наличие взаимных обязательств между людьми, которые принимают государственные решения, и людьми, для которых это выгодно

взаимодействие между теми, кому необходимо принятие конкретного решения, и теми, кто может воздействовать на принятие данного решения

стремление юридически обоснованного скрывать акта коррупции

осуществление двойственных функций (частных и государственных)

Признаки коррупции

ботников по принципу родственных связей, приятельских отношений, личной преданности.

Очевидно, что коррупция проникает практически во все сферы жизни общества и, в конце концов, приводит к деградации государственных и общественных институтов. Поэтому государство и общество должны стараться предотвращать коррупцию и противодействовать этому опасному явлению.

Под антикоррупционной функцией государства следует понимать совокупность действий, которые направлены на ликвидацию причин коррупции, восстановление нормализованной работы государственного аппарата, устроенного по наиболее полезной и удобной для всех членов общества технологии [4]. В узком смысле антикоррупционная функция определяется как прямое вытеснение из жизни общества явлений коррупции на всех уровнях ее организации с помощью специфических мер.

То есть антикоррупционная политика – это разработка и постоянное осуществление последовательных и разносторонних мер, выполняемых государством и обществом в рамках основ конституционного строя, принятых данным государством, с целью минимизации (устранения) причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в разных сферах жизни.

Для лучшего понимания того или иного явления или процесса необходимо рассмотреть, на какие составные части и элементы делится данное явление (процесс). Особенно это можно отне-

сти к новым категориям, которые вводятся в научный и практический оборот. Таковой является антикоррупционная политика. В то же время мы должны понимать, что в зависимости от разных критериев по-разному и классифицируются составные части антикоррупционной политики.

Поэтому необходимо по нескольким критериям разбить элементы антикоррупционной политики.

1. Длительность антикоррупционных мер. По такому критерию антикоррупционную политику можно разделить на постоянные и разовые меры.

Разовые меры могут быть осуществлены в разных сегментах общественной и государственной жизни. Они появляются в зависимости от определенных условий политической системы конкретного государства, состояния законодательства, масштабов коррупции, уровня эффективности полицейской и иной юрисдикционной деятельности и т.д. Следовательно, разовые меры всегда индивидуальны по отношению к определенной стране. Однако очевидно, что изучение их эффективности оказывает влияние и на поиск последующих (новых) разовых мер, и на установление постоянных мер, и на обогащение опыта антикоррупционной политики в других странах.

В современной России к разовым мерам относятся, к примеру, такие как: принятие закона о лоббировании для того, чтобы создать прозрачную систему отстаивания интересов в законодательных органах; ликвидация института «уполномоченных банков»; законодательное приведение допустимого размера избирательных фондов в соответствие с реальными затратами на избирательные кампании; прекращение перевода в казначейство обслуживания всех счетов федерального бюджета.

Можно сделать вывод, что конкретная разовая мера не входит в состав антикоррупционной политики после ее реализации. Фактически реализация разовых мер устанавливается на ясных формальных основаниях (в частности, завершение организационного переустройства или принятие соответствующего нормативного акта). Но в случае когда после принятия какого-либо закона как разовой меры ситуация в данном сегменте коррупции не поменялась, антикоррупционная политика предполагает исследование причин неэффективности и на основе этого – либо исправление данной меры, либо отказ от нее и поиск другой.

В состав постоянных мер входят:

- 1) разработка на конкретный период антикоррупционной программы, т.е. документа, в котором содержатся основные направления политики на данный период;
- 2) разработка на конкретный период планов противодействия коррупции, т.е. докумен-

- тов, которые конкретизируют и структурируют антикоррупционную программу;
- 3) наблюдение за осуществлением антикоррупционной программы и планами с внесением в них необходимых корректив и оценка степени их реализации;
 - 4) работа специального антикоррупционного органа по противодействию коррупции (если такой создан);
 - 5) деятельность правоохранительных органов по выявлению, пресечению и расследованию фактов коррупции;
 - 6) судебная практика в части применения ответственности за коррупционные деяния;
 - 7) деятельность контролирующих инстанций (контрольно-ревизионных, парламентские расследования и др.);
 - 8) мониторинг состояния коррупции (в отраслевом, функциональном и территориальном разрезе) с использованием статистических, социологических и иных методов;
 - 9) мониторинг системы институтов власти с точки зрения их эффективности в противодействии коррупции;
 - 10) антикоррупционное просвещение и воспитание.

Постоянные меры, в отличие от разовых, подходят для разных государств, т.е. не зависят от политического и экономического устройства и масштабов коррупции.

2. Стадии антикоррупционной политики. Речь идет о последовательности основных действий и содержании методов данной политики. По этому критерию антикоррупционную политику можно разбить на следующие виды:

- 1) подготовка антикоррупционных программ;
- 2) планирование антикоррупционных мероприятий;
- 3) прогнозирование и исследование состояния коррупции и тенденций в ее развитии;
- 4) подготовка специальных антикоррупционных законопроектов и проектов подзаконных актов;
- 5) анализ законопроектов и проектов подзаконных актов;
- 6) мониторинг осуществления антикоррупционной политики и состояния коррупции;
- 7) отчетность государственных органов в целях оценки эффективности их антикоррупционной деятельности.

3. Направления антикоррупционной политики.

Классификация, построенная по данному критерию, является основной, так как позволяет оценить, насколько правильно государство понимает, что конкретно необходимо менять в своем устройстве и функционировании для уменьшения масштабов коррупции. Основными направлениями антикоррупционной политики являются:

- 1) коррекция законодательства;
- 2) более сбалансированная система сдержек и противовесов между основными институтами власти;
- 3) упорядочение системы, структуры и функций органов исполнительной власти;
- 4) изменение принципов государственной (прежде всего публичной гражданской) службы и проверка имущественного положения представителей власти;
- 5) создание условий для эффективных проверок распределения и расходования бюджетных средств;
- 6) укрепление судебной власти;
- 7) совершенствование правоохранительной системы и полицейской деятельности (деятельности спецслужб);
- 8) организация антикоррупционной политики.

Направления антикоррупционной политики должны дополняться и изменяться с учетом постоянного исследования состояния коррупции по разным срезам – региональному, отраслевому, функциональному, а также по мере получения новых знаний о природе коррупции в результате ее глубинных исследований.

Литература

1. Андрианов В. Д. Коррупция как глобальная проблема: история и современность: монография. М., 2011. – 301 с.
2. Борисов О. А. Коррупция как угроза экономической безопасности России: дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2009. – 170 с.
3. Боталова Д. Б. Сущность, особенности и факторы политической коррупции как неформального института в условиях системной трансформации российского общества: автореф. дисс. ... канд. полит. наук. СПб., 2011. 22 с.
4. Бутова Т. В., Закарян А. М., Колотилин А. А. Борьба с коррупцией: опыт зарубежных стран и возможность его применения в России: сб. науч. статей по материалам VI Всероссийской конференции (Второй международной) научно-практич. конф. 6–7 декабря 2011. М.: Изд-во Моск. гуманит. университета, 2012.
5. Изотов М. О. Коррупция в современной России: социокультурные основания и формы проявления: дисс. ... канд. филос. наук. Орел, 2012. – 192 с.
6. Индекс восприятия коррупции стран мира в 2012 году. URL: <http://www.rating.rbc.ru/article.shtml?2012/12/14/33843988> – Официальный сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг» (дата обращения: 10.03.2013).
7. Некоторые аспекты международно-правового сотрудничества государств – членов Сове-

тов Европы в области борьбы с коррупцией // Журнал российского права. 2000. № 7.

8. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ.
9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 04.03.2013).
10. *Форычев Б. Г.* Основные направления по борьбе с коррупцией в России. М.: Лаборатория книги, 2010. – 123 с.

References

1. Andrianov V. D. (2011) Corruption as a global problem: history and the present monograph, pp. 301.
2. Borisov O. A. (2009) Corruption as a threat to economic security of Russia, p. 170.
3. Botalova D. B. (2011) Essence, characteristics and factors of political corruption as an informal institution in the system transformation of the Russian society, p. 22.
4. Butova T. V., Zakaryan A. M., Kolotilin A. A. (2012) Fight against corruption: the experience

of foreign countries and the possibility of its application in Russia. Collected scientific articles. Article. on materials of VI all-Russian conference (Second international) scientific and practical Proc. 6–7 December 2011.

5. Izotov M. O. (2012) Corruption in contemporary Russia: socio-cultural bases and forms of manifestations, p. 192.
6. Corruption perception index countries of the world in 2012. URL: <http://www.rating.rbc.ru/article.shtml?2012/12/14/33843988> – The official site of the information Agency «RosBusiness-Consulting» (reference date: 10.03.2013).
7. Some aspects of the international legal cooperation of the member States of the Councils of Europe in the field of combating corruption (2000). *Journal of Russian law*, no 7.
8. Anti-corruption: the Federal law dated 25.12.2008 N 273-FZ.
9. Criminal code of the Russian Federation of 13.06.1996 N 63-FZ (amended on 04.03.2013).
10. Forychev B. G. (2010) Main areas of combating corruption in Russia, p. 123.

УДК 658

А. И. Анпилов,
кандидат экономических наук,
Генеральный директор ООО «Фирма
«ИнтерОптСервис», Россия;
www.ios-electro.ru

К. Г. Фролов,
аспирант, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: k.g.frolov@gmail.com

Пути экономического и организационного совершенствования развития малого предпринимательства

Аннотация

Цель работы. Издержки малого бизнеса остаются высокими, значительная доля предприятий находится в кризисном состоянии. Рост производства малых предприятий ограничивается недостаточным спросом на продукцию, неопределенностью экономической ситуации в стране, кризисными явлениями. Обоснована необходимость бюджетной и налоговой поддержки, принятия национальной программы развития малого предпринимательства.

Материалы и методы. Анализ законодательства, федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства выявил неэффективность этих мер. Необходимо расширение производственной и ресурсной базы, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок, применение интегрального показателя определения эффективности поставок промышленной продукции, совершенствование кооперированных поставок, взаимодействие малого бизнеса и крупных предприятий в рамках национальной промышленной политики.

Результат. Необходимо правовое обеспечение поставок продукции для формирования системы экономических отношений между государством, регионами, субъектами хозяйствования и товаропроводящими сетями. В национальной программе развития малого предпринимательства необходимо уточнить проведение социально-экономических мероприятий по использованию местных ресурсов, увеличению загрузки производственных мощностей, развитию энергетической и транспортной инфраструктуры.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы местными и федеральными органами власти при формировании мер по поддержке малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, экономика предприятия, поставка продукции, обрабатывающее производство, экономическая политика.

A. I. Anpilov,
Candidate of Economic Sciences, Director
General of "Firm "InterOptServis" LLC,
Russia;
www.ios-electro.ru

K. G. Frolov,
Graduate student, Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: k.g.frolov@gmail.com

Ways of Economic and Organizational Improvement of Small Business Development

Abstract

Purpose of work. The costs of small businesses remain high, a significant proportion of enterprises is in crisis. The growth of production of small enterprises is limited by insufficient demand for the products, the uncertainty of the economic situation in the country and the crisis phenomena. The necessity in the budget and tax support, the adoption of a national programme of small business development is proved.

Materials and methods. The analysis of the legislation, federal and regional programs of support of small business revealed the ineffectiveness of these measures. It is necessary to expand production and resource base, material and technical, subsistence supply, sales and storage, application of the integral index of determination of the industrial products supply efficiency, improvement of cooperative deliveries, the interaction of small business and large enterprises in the framework of the national industrial policy.

Results. *It is necessary to provide with legal groundwork for products supply to form the system of economic relations among the state, regions, business entities and distribution networks. In the national program of small business development it is necessary to clarify the socio-economic activities on the use of local resources, the increase of capacity loading and the development of energy and transport infrastructure.*

Conclusion. *The results of the study can be used by the local and federal authorities, while forming the measures on small business support.*

Keywords: *small business, medium business, economics of enterprise, production delivery, manufacturing activity, economic policy.*

Национальная экономика России, возможности ее интеграции в мировую экономику неразрывно связаны с развитием малого предпринимательства. Преимущества малого предпринимательства обусловлены его гибкостью, маневренностью, близостью к ресурсам (источникам) саморазвития. Наряду с экономическими преимуществами малое предпринимательство выполняет значительные социальные функции, увеличивая занятость населения и обеспечивая разнообразные потребности в товарах и услугах на местном уровне.

В самом начале рыночных преобразований в нашей стране многие надежды по стабилизации экономики, ее структурной перестройке, решению проблем занятости связывались именно с развитием малого предпринимательства: пред-

полагалось, что в течение достаточно короткого периода времени будут созданы 2,5–3 млн малых предприятий, занятость на которых составит не менее 22–24 млн человек. Но пока малый бизнес не оправдал возлагавшихся на него надежд, прежде всего, в сфере промышленных поставок продукции, занятости и развития местных услуг [1].

По данным опроса руководителей малых предприятий обрабатывающих производств, основными факторами, ограничивающими рост производства, являются недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем и внешних рынках, неопределенность экономической ситуации, обусловленной кризисными явлениями (см. таблицу).

Оценка основных факторов, ограничивающих рост производства на малых предприятиях обрабатывающих производств, %.

Основные факторы	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	58	62	61	63
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	11	13	13	13
Конкурирующий импорт	17	15	16	17
Высокий уровень налогообложения	44	42	44	44
Изношенность и отсутствие оборудования	20	17	18	18
Неопределенность экономической ситуации	65	67	67	66
Высокий процент коммерческого кредита	29	30	30	31
Недостаток финансовых средств	46	48	47	48
Недостаток квалифицированных рабочих	22	17	19	18
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	9	6	6	8
Нет ограничений	4	2	3	2

Источник: По данным опроса руководителей малых предприятий в 2009 г.; Малое и среднее предпринимательство в России 2010: стат. сб. М.: Росстат, 2010. [3, с. 117].

Свыше 40% респондентов отметили недостаток финансовых средств и высокий уровень налогообложения. В числе ограничивающих факторов развития малых предприятий: изношенность и отсутствие оборудования, высокий процент коммерческого кредита, недостаток квалифицированных рабочих. Отмечается и такой фактор, как отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы.

Одним из действенных механизмов государственной экономической политики, как показывает зарубежный и отечественный опыт, является

использование различных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, развития местного самоуправления. Здесь важно поддержать процесс формирования договорных отношений между субъектами хозяйствования, подключить систему кредитования оборотных средств, аренды.

Анализ федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства показывает наличие таких существенных недоделок, как:

- нечеткость определения конечных целей, что делает невозможным контроль за их достижением;
- неполнота мер, предусматриваемых для достижения желаемых результатов, и их ресурсная необеспеченность;
- нескоординированность мер поддержки, осуществляемых на разных уровнях принятия решений и по разным направлениям.

Сегодня Россия и развитые страны сталкиваются с последствиями финансового кризиса, рядом проблем в развитии малого предпринимательства. Малые и средние предприятия действуют в условиях рыночной конкуренции, которую не все способны выдержать. Среди основных проблем отмечаются наличие бюрократических процедур, нехватка финансовых ресурсов на продвижение своего товара и услуг на рынок, меньшие возможности доступа к государственным заказам по сравнению с крупными компаниями.

Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4] стимулировал разработку федеральных и региональных программ поддержки малого бизнеса. Однако несмотря на конкретизацию бюджетных средств, направляемых на реализацию конкретных мероприятий, большая часть мероприятий недофинансировалась. Финансовый кризис 2008–2009 гг. внес существенные коррективы в возможности финансовой поддержки малого предпринимательства.

К настоящему времени накопился ряд серьезных проблем в правоприменении Закона о развитии малого и среднего предпринимательства, которые отчасти связаны с сугубо рамочным характером данного Закона, отчасти – с изменившимися экономическими и организационными реалиями. Несмотря на начатую работу по сокращению административных издержек бизнеса при получении государственных и муниципальных услуг, облегчение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к недвижимому имуществу, транзакционные издержки малого бизнеса остаются высокими, значительная доля предприятий находится в кризисном состоянии.

По мнению авторов, в Законе о малом предпринимательстве необходимо отразить организующее начало федерального центра и субъектов Российской Федерации в этом секторе национальной экономики с акцентом на:

- удовлетворение текущих потребностей населения в продовольствии, товарах и услугах первой необходимости;
- повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий, развитие импортозамещения;

- развитие экспортных возможностей, прежде всего высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Исследуя опыт Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов, в качестве важного направления развития предпринимательства необходимо, по мнению авторов, проведение четкой региональной экономической и структурной политики, в рамках которой функционируют органы исполнительной власти, а также используется механизм рыночного саморегулирования. В числе приоритетных задач – создание условий для развития малого предпринимательства в секторе городского хозяйства, включая жилищно-коммунальную сферу, область экологии, сбора и переработки вторичного сырья, в малой энергетике и ремесленничестве.

Дальнейшее развитие предпринимательства и поддержка национальных и региональных программ невозможны без расширения производственной и ресурсной базы предприятий материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок. Возможности развития производственной и ресурсной базы этих предприятий, с одной стороны, предполагают реконструкцию и модернизацию действующих производств, с другой – новое строительство и выделение земельных участков.

Считаем актуальным дальнейшее совершенствование существующего порядка принятия и реализации национальных проектов и государственных программ. Необходимо принять национальную программу развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

В национальной программе развития малого предпринимательства необходимо выделить такие направления, как:

- формирование и совершенствование нормативно-правовой базы;
- совершенствование системы финансовой поддержки;
- создание системы информационного обеспечения;
- производственно-технологическая поддержка.

В экономическом механизме поддержки малого предпринимательства наряду с такими инструментами, как бюджетная и налоговая поддержка, государственный (городской) заказ, важно использовать имущественные инструменты. Как показывает исследование, в принятой Концепции управления государственным и муниципальным имуществом не выделен раздел передачи в собственность или аренду недвижимости малым предприятиям. В связи с объективными сложностями, возникающими у субъектов малого и среднего предпринимательства в ходе первичного создания объектов недвижимости,

многие из них вынуждены приобретать в собственности недвижимость на вторичном, нередко спекулятивном, рынке.

В ряде регионов ущемляется право добросовестного арендатора – субъекта малого и среднего предпринимательства – на выкуп у государства арендуемого помещения.

Как показывает опыт работы компаний ООО «Фирма «ИнтерОптСервис», ООО ТК «Партнер» (Московская область), ООО ПКФ «Монтажспецстрой» (Белгородская область), программный подход в поставках продукции производственного назначения должен быть дополнен разработкой внутрипроизводственной стратегии развития фирмы и формирования портфеля поставок. При этом важно выработать практические подходы к оценке экономической эффективности организации поставок. Авторы отстаивают позицию использования интегрального показателя эффективности поставок, отражающего эффективность внутрихозяйственного расчета (через снижение себестоимости и рост прибыли) на фирме и эффективность, достигаемую в процессе эксплуатации промышленной продукции.

В механизме поставок комплектующих изделий, наряду с малыми предприятиями, принимают участие и другие участники рынка поставок: крупные предприятия, оптовые базы, транспортные предприятия. Сегодня существует проблема формирования складских мощностей, приобретения в собственность или аренду дополнительных площадей.

Анализ и совершенствование кооперированных поставок, взаимодействие малого бизнеса и крупных предприятий важно осуществлять в рамках национальной промышленной политики. Несомненно, в данном процессе, по мнению авторов, перспективна организация региональных общественных ассоциаций и объединений.

Региональные общественные ассоциации и объединения имеют такие преимущества, как установление и развитие неформальных связей, затрагивающие такие центры, как удовлетворение потребностей регионов, перспективное использование местных ресурсов, поиск реализации продукции промышленного назначения. Эти ассоциации и объединения выступают важными институтами как рыночной экономики, так и организации социальной, общественной жизни. Объективной основой формирования региональных общественных ассоциаций и объединений выступают общественные интересы участников гражданского хозяйственного оборота и традиционные, исторические интересы землячества в России.

Институт землячества пока не нашел широкого развития в системе управления национальной экономики, правового регулирования и делеги-

рования функций регионального и муниципального законодательства в части взаимодействия с общественными организациями. Общественные организации призваны усилить взаимное доверие сторон при организации государственно-частного партнерства и привлечении малого предпринимательства к этому партнерству. Прежде всего, это касается кардинального изменения в составе хозяйствующих и потребляющих субъектов, усиления на этой основе равнонаправленных векторов интересов на уровне муниципальных образований и регионов. Институциональная структура современной региональной экономики должна способствовать созданию и модификации различных организаций, деятельность которых связана с производством общественных и смешанных благ, с созданием условий, способствующих привлечению частного капитала, с развитием потребительского рынка и услуг [2].

В целях активизации использования местных имущественных резервов необходимо уточнить и ускорить порядок передачи имущества, объектов нежилого фонда, находящихся на территории муниципальных образований и принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и органам местного самоуправления. Требуется разработка нормативного регламента порядка перепрофилирования использования имущества и земельных участков, регистрации прав в процессе разграничения и перераспределения собственности.

Известные перспективы и возможности имеются в создании единых целевых фондов недвижимости, предназначенных для продажи или сдачи в аренду субъектам малого предпринимательства на льготных условиях. Следует определить специальные льготы, преференции и порядок передачи неиспользуемых производственных площадей и оборудования предприятий, находящихся в федеральной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, безвозмездной передачи производственных мощностей и объектов незавершенного строительства.

Правовое обеспечение поставок продукции призвано сформировать систему экономических отношений между государством, регионами, субъектами хозяйствования и товаропроводящими сетями. Государство при этом выступает и как организующий (правовой) центр, и как заказчик (покупатель) продукции промышленного и сельскохозяйственного назначения. Федеральная контрактная система предполагает организацию четкого взаимодействия всех участников рынка поставок на национальном и локальном уровнях, она выступает как экономический инструмент регулирования спроса и предложения и одновременно как инструмент развития

конкуренции между предприятиями государственного и частного секторов.

В национальной программе развития малого предпринимательства необходимо уточнить проведение социально-экономических мероприятий по всестороннему использованию местных ресурсов, увеличению загрузки производственных мощностей, развитию энергетической и транспортной инфраструктуры.

Литература

1. Анпилов А. И. Малые предприятия в национальной экономике России: монография. М.: Компания «Спутник+», 2007. – 234 с.
2. Королёва С. И. Торговое предпринимательство – прошлое и настоящее // Вестник Академии. 2010. № 4. С. 5–9.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. М.: Росстат, 2010. – 172 с.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ.

References

1. Anpilov A. I. (2007) Small enterprises in the national economy of Russia: monograph, p. 234.
2. Koroleva A. I. (2010) Trade entrepreneurship – past and present. *Bulletin of the Academy*, no 4, pp. 5–9.
3. Small and medium entrepreneurship in Russia. 2010: stat. collection. Rosstat, p. 172.
4. On the development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation: the Federal law from 24.07.2007 N 209-FZ.

УДК 37, 658

В. В. Малых,
кандидат экономических наук,
профессор, Международный
славянский институт, г. Москва, Россия;
e-mail: intslavinst@mtu-net.ru

В. В. Кисула,
аспирант, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: 5vasya@rambler.ru

Некоторые аспекты организации управления качеством образовательных продуктов и услуг

Аннотация

Цель работы. От качества образовательной услуги зависит расширение клиентской базы и рост дохода локальной образовательной системы. Предложены направления модернизации модели TQM – Total Quality Management, GAP-анализа, инструмента SERVQUAL, а также взаимосвязь качества и затрат на его повышение.

Материалы и методы. Рассмотрено применение GAP-анализа для оценки качества предоставляемых образовательных услуг в сочетании с инструментом SERVQUAL, который предполагает измерение качества услуги с помощью индекса SQI (Service Quality Index). Предложен контроль результативности мероприятий по повышению качества образования по модулям образовательный продукт и образовательная услуга с использованием модели TQM.

Результат. Разработан комплекс мероприятий по оценке образовательных услуг. Исследования показали, что для устойчивого развития учебного заведения, расширения клиентской базы и роста дохода локальной образовательной системы необходим постоянный контроль и оперативное регулирование качества образовательного продукта и образовательной услуги с помощью адаптированной модели TQM, методами GAP, SERVQUAL.

Заключение. Предложенные методики оценки повышения качества образовательных услуг могут применяться в сфере управления негосударственными образовательными организациями.

Ключевые слова: образовательная система, качество образования, маркетинг, образовательный продукт, образовательная услуга.

V. V. Malykh,
Candidate of Economic Sciences,
Professor of the International Slavic
Institute, Moscow City, Russia;
e-mail: intslavinst@mtu-net.ru

V. V. Kisula,
Graduate student, Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: 5vasya@rambler.ru

Some Aspects of Quality Management Organization of Educational Products and Services

Abstract

Purpose of work. The expansion of the client base and the income growth of the local educational system depends on the quality of educational services. The directions of the modernization model TQM – Total Quality Management, GAP-analysis, SERVQUAL instrument as well as the interrelationship between quality and costs on its improvement are proposed.

Materials and methods. The application of GAP-analysis for the quality evaluation of the provided educational services, combined with the SERVQUAL instrument, which involves the measurement of the service quality, using the SQI index (Service Quality Index) is examined. The monitoring efficiency measures for the education quality improvement due to the modules of educational product and educational service using TQM model are proposed.

Results. A complex of measures for the educational service evaluation was developed. The studies have shown that sustainable development of the educational establishment, the expansion of a client base and the income growth of the local educational system requires constant monitoring and operational control of the quality of the educational product and educational services by using an adapted TQM model, by GAP, SERVQUAL methods.

Conclusion. The proposed methods for the evaluation of the educational service quality improvement can be applied in the sphere of non-governmental educational organization management.

Keywords: educational system, education quality, marketing, educational product, educational service.

Особое место в предоставлении образовательной услуги занимает ее качество. От того, как воспринимается качество образовательной услуги в целом, зависит устойчивое отношение к учебному заведению, расширение клиентской базы и рост дохода локальной образовательной системы (ЛОС), в связи этим вопрос повышения качества является особенно актуальным в общей стратегии ЛОС.

В этой связи основной задачей настоящей работы является модернизация применительно к специфике образовательных продуктов (ОП) и услуг (ОУ) модель TQM – Total Quality Management.

В настоящее время существует большое количество методов и моделей оценки и повышения качества продуктов и услуг, однако основная их часть применяется в коммерческом предпринимательстве, к сфере же образовательной деятельности они плохо адаптированы.

Существует целый ряд исследовательских методов, позволяющих определить воспринимаемую ценность услуги потребителями. Одним из них является GAP-анализ, который успешно применяется в сфере предпринимательской деятельности. GAP-анализ – это общая концепция аналитического подхода к процедуре рассмотрения несоответствий или разрывов между ожидаемым и воспринимаемым качеством образовательных услуг.

Существует несколько «видов разрывов / люфтов», которые являются предметом GAP-анализа. Для ЛОС они связаны с:

- уровнями рынков MRK-1 и MRK-2;
- сегментами рынка;
- услугами / потребностями;
- имиджем ЛОС;
- конкурентным положением компании.

Всеобщее управление качеством – это философия организации, которая основана на стремлении к качеству и практике управления, которая приводит к всеобщему качеству, отсюда качество – это не то, что вам приходится отслеживать или добавлять на каком-то этапе производственного процесса, это сама сущность организации.

Рассмотрим применение GAP-анализа для оценки качества предоставляемых образовательных услуг. В этом случае поиск люфтов осуществляется в рамках одного сегмента. В нем картографируются специфические потребности и удовлетворяющие их услуги (как услуги самого учебного заведения, так и конкурентов).

Ожидания потребителей формируются их опытом, отзывами других покупателей, рекламой, другими формами коммуникаций [1, с. 117]. Причины разрывов между ожидаемым и воспринимаемым качеством многообразны.

Как показывает практика, основными причинами разрывов между ожидаемым и воспринимаемым качеством является следующие:

1) неправильная оценка менеджментом ожиданий потребителей. Разрыв между ожидаемым и воспринимаемым качеством услуг часто происходит тогда, когда руководство учебных заведений не пытается узнать, соответствуют ли предоставляемые услуги ожиданиям потребителей;

2) неверное представление о качестве услуг. Недостовверная реклама, реклама, завышающая качество услуг, приводят к снижению их воспринимаемого качества, так как результат не оправдывает потребительских ожиданий;

3) низкое качество обучения (неквалифицированный преподавательский состав), низкая квалификация персонала (деканаты).

Основным звеном цепочки создания ценности [2, с. 106] образовательной услуги является организация учебного процесса. Именно здесь формируется устойчивое отношение к учебному заведению и оценивается качество предоставляемых им услуг. Основные средства сокращения «разрывов» при организации учебного процесса следующие: формирование обоснованных ожиданий, формирование ценностных оценок результатов обучения, готовность менеджмента к коммуникациям со слушателями, изучение потребностей слушателей в обучении, правильное позиционирование программы, расширение предложения образовательных услуг, при этом коммуникативные сообщения должны доносить только реальные обещания.

Второй сценарий актуален для организаций, уже действующих на рынке услуг. Использование обсуждаемых подходов позволяет оценить качество предлагаемых услуг и разработать предложения по его совершенствованию. Рекомендуется сочетать использование инструмента SERVQUAL, анализа зоны толерантности (с учетом оценок восприятия полученной услуги), а также модели GAP.

Инструмент SERVQUAL (сокращение от Service Quality) также разработан А. Парашурманом, В.А. Зайтамл и Л.Л. Берри для определения качества услуг. Он предполагает измерение качества услуги с помощью количественного показателя – индекса качества SQI (Service Quality Index), отражающего соотношение воспринятого и ожидаемого качества услуги. Расчет индекса качества основывается на результатах анкетирования потребителей услуги. При этом используются две базовые анкеты: для измерения ожиданий потребителя и его восприятия качества полученной услуги. Базовые анкеты адаптируются с учетом специфики деятельности организации, особенностей предоставляемой услуги. Респонденты отвечают на вопросы с помощью семибальной шкалы Лайкерта. («Абсолютно не согласен» – «Абсолютно согласен»). При обработке вопросы можно сгруппировать в блоки по 4–5 в

соответствии с детерминантами (критериями) качества: осязаемостью (вопросы 1–4), надежностью (вопросы 5–9), отзывчивостью (вопросы 10–13), уверенностью (вопросы 14–17), эмпатией (вопросы 18–22).

Осязаемость подразумевает объективные характеристики элементов физического окружения при предоставлении услуги помещения, оборудования, внешнего вида персонала. Под надежностью понимается способность предоставлять обещанную услугу аккуратно и в срок. Отзывчивость предполагает желание помочь потребителям и предоставить услугу незамедлительно. Уверенность означает компетентность, вежливость работников и их способность создавать атмосферу доверия и сохранения конфиденциальности. Эмпатия – забота, индивидуальное внимание к потребителям.

По каждой из детерминант рассчитывается частный индекс качества (разность между воспринятым и ожидаемым уровнем качества услуги). Полученные значения усредняются с учетом приоритетности для потребителя оцениваемых детерминант, что дает общий индекс качества SQI. О высоком качестве предоставляемой услуги свидетельствует неотрицательное значение SQI (воспринятое качество полученной услуги оценивается не ниже, чем ожидаемое).

Расчитанный с помощью инструмента SERVQUAL общий SQI предполагает несколько направлений анализа, один из которых мониторинг общего индекса качества. Отклонение значения индекса от средних результатов прошлых периодов может быть обусловлено изменением предпочтений потребителей, их реакцией на проведение запланированных организационных изменений или случайных вариаций при предоставлении услуги. Другое направление анализа – расчет и сравнение общего индекса качества для различных услуг, предоставляемых диверсифицированной компанией, т.е. использование SQI как элемента проведения портфельного анализа. Кроме этого, можно рекомендовать определение и сопоставление этого показателя для аналогичных услуг, предлагаемых различными отделениями или филиалами организации. В таком случае общий SQI может выступать в качестве критерия контроля деятельности бизнес-единиц, показателя, используемого при стандартизации продуктов деятельности организации, выявлении подразделений-лидеров.

Для установления взаимоотношений необходимо обратить внимание на такие ключевые моменты, как квалификация персонала учебного заведения, его способность определить и предвосхитить потребности обучающихся и умение своевременно удовлетворить их, готовность персонала к открытому общению, возможность высказыва-

ния замечаний и предложений со стороны слушателей, быстрота реакции на предложения и замечания: время реагирования должно быть минимальным и не превышать ожидания слушателей. Квалификация персонала (менеджмента, деканата, сотрудников учебного заведения) является важной основой для установления взаимоотношений, основанных на неценовом параметре [3, с. 251].

На основании данных таблиц Лайкерта производится расчет статистических показателей оценки качества ОП и ОУ. Расчет может производиться:

- отдельно по ОП и ОУ;
- по предметам и образовательным модулям;
- по подразделениям ЛОС.

На первом шаге определяется значение:

$$A_i = Rp_i - Ex_i \quad (1)$$

где A – уровень соответствия качества услуги A according ожиданиям потребителя;

Ex – ожидания – Expectations;

Rp – представления – Representations.

1. Интегрированный анализ:

$$Q_1 = \sum_{i=1}^n A_i \quad (2)$$

Взаимокомпенсация различий в оценках Ex и Rn . В данном случае низкий уровень качества образовательных продуктов / услуг по одним характеристикам компенсируется повышенным (превышающим ожидания) по другим характеристикам.

2. Сумма по модулю отличий:

$$Q_2 = \sum |A_i| \quad (3)$$

Определяется общий уровень несоответствия представлений обучаемого контингента предлагаемому уровню ОП и ОУ.

3.

$$Q_3 = \sum^m A_i \quad (4)$$

Если $A_i < 0$, то имеет место превышение ожиданий над качеством. Это показывает недостаточный уровень качества ОП и ОУ. Производится дезинтеграция и анализ отдельных характеристик для принятия конкретных решений.

Если $A_i > 0$, то имеет место превышение качества относительно представлений (требований) потребителей – избыточное качество.

Индексы используются и для общих оценок уровней качества по образовательным модулям (предметам, подразделениям)

$$I_A^1 = \frac{\sum Rn_i}{\sum Ex_i} \quad (5)$$

$$I_A^1 = \frac{\sum Rn_i}{\sum Ex_i} \quad (6)$$

для периодов t_1, t_2 .

Значения индексов в TQM рассматривается в динамике для:

- 1) анализа общей тенденции;
- 2) выявления проблемных образовательных модулей.

Для определения конкретных показателей по обеспечению соответствия качества ОУ ожиданиям клиентов (потребителей) проводится факторный анализ по каждой позиции (строке) таблицы Лайкерта.

Ситуация 1. Точки внимания

Проблемные звенья для разработки мер по повышению качества на основании определения причин несоответствия.

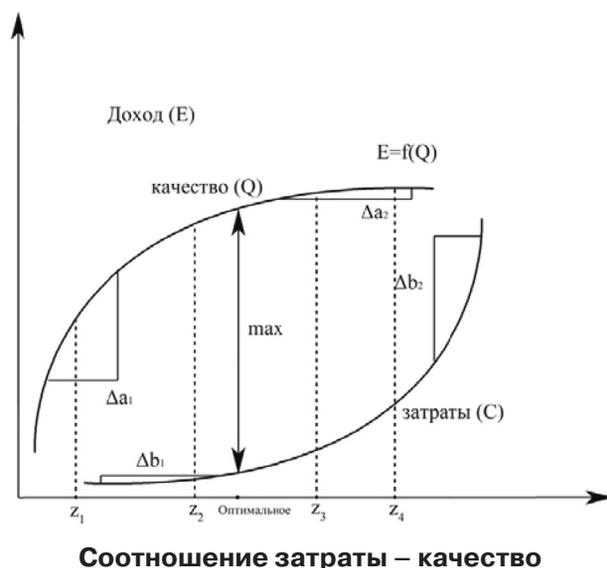
Ситуация 2. Точки развития

Решение принимается в зависимости от стратегии и позиции ЛОС на рынке.

Если стратегия предполагает активную конкуренцию и расширение занимаемых сегментов, то сохраняется статус-кво. При устойчивой конкурентной позиции, лидирующем положении на рынке ситуация рассматривается как «over quality» – избыточное качество.

В этом случае снижение качества до уровня ожиданий E_x позволяет освободить резервы ресурсов и использовать их для ситуации 1 – для повышения качества до уровня ожиданий E_x . В результате появляется возможность повысить качество услуг практически без дополнительных затрат, за счет внутренних резервов и организационных ресурсов ЛОС.

Общая закономерность динамики качества и затрат, неоднократно подтвержденная практикой, приведена на рисунке.



На начальном этапе значительный рост качества Δa_1 может быть обеспечен сравнительно небольшим приростом затрат Δb_1 . Повышение качества требует соответствующего, а затем и опережающего роста затрат, резко возрастаю-

щих (Δb_2) при незначительном увеличении качества (Δa_2). Наращивание уровня качества в зоне ($z_3:z_4$) приводит к потере средств без какого-либо заметного выигрыша.

Оптимальное соотношение «затраты – качество» определяется максимальным уровнем прироста качества (Δa) при минимальном приросте затрат (Δb), а уровень рационального качества находится в зоне ($z_2:z_3$).

На практике контроль результативности мероприятий по повышению качества по отдельным модулям ОП и ОУ может проводиться с использованием модели TQM как по отдельным характеристикам (строкам) таблиц Лайкерта, так и в целом по предметам и образовательным модулям.

Полученные результаты оценок SERVQUAL могут быть дополнительно использованы:

- 1) для оценки дифференциации требований обучаемого контингента, психологических паспортов и комплектации групп по принципам совпадения ожиданий качества ОП и ОУ (стандартные группы, элитные группы) и дифференциации подходов к образовательному процессу;

- 2) для формирования программ развития и модернизации ОП и ОУ, структуры предметов, изменения инфраструктуры ЛОС;

- 3) в программах маркетинга ОУ можно дополнить характеристики по строкам таблиц Лайкерта показателем значимости (от 1 до 10 баллов). Это даст возможность правильного измерения акцентов в образовательных программах при сохранении соответствия требованиям государственных стандартов;

- 4) в программах проведения рекламных и PR-компаний для концентрации внимания потенциальных клиентов на характеристиках, имеющих наибольшую значимость.

Комплекс мероприятий по перечисленным направлениям включается в систему TQM ЛОС.

Проведенные исследования показали, что конкуренция за потребителя – это прежде всего конкуренция между учебными заведениями в способности предоставить потребителю более «ценную» образовательную услугу. В рамках партнерских отношений создание совместной ценности является основным содержанием деятельности, где ценность понимается не как способность услуги удовлетворить возникшую потребность, а как средство получения дополнительных преимуществ экономического или психологического характера. Решение этой задачи зависит от стратегических целей учебного заведения, его готовности использовать и применять современные маркетинговые технологии для ее решения.

Подводя итог, можно сделать вывод, что для устойчивого развития учебного заведения, расширения клиентской базы и роста дохода ЛОС

необходимо осуществлять постоянный контроль и оперативное регулирование качества ОП и ОУ ЛОС с помощью адаптированной модели TQM, методами GAP, SERVQUAL и др.

Литература

1. *Дойль П.* Маркетинг – менеджмент и стратегии. 3-е изд.: пер. с англ., / под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2003.
2. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость: пер. с англ., / под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001.

3. *Ламбен Жан-Жак.* Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ., / под ред. В. Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2004.

References

1. Doyl P. (2003) Marketing management and strategy.
2. Doyl P. (2001) Marketing cost.
3. Lamben Zhan-Zhak. (2004) Management, market-oriented.

УДК 655

И. Г. Ларионова,
соискатель ученой степени кандидата
экономических наук кафедры мировой
экономики и менеджмента, Кубанский
государственный университет,
г. Краснодар, Россия;
e-mail: lik_05@bk.ru

Квазиинтеграция в полиграфическом бизнесе: реалии и перспективы

Аннотация

Цель работы. В полиграфической сфере происходят процессы структурных преобразований. Для сохранения конкурентоспособности предприятий и отрасли необходимо использование новых организационных форм межфирменного взаимодействия. Обоснованы возможности использования квазиинтеграционных форм межфирменного сотрудничества в полиграфическом бизнесе.

Материалы и методы. Анализ модели квазиинтеграционного сотрудничества между полиграфическими фирмами и динамики объемов выполненных работ в полиграфической отрасли.

Результат. Российский полиграфический бизнес имеет потенциал для эффективного развития за счет использования внутрифирменных резервов и квазиинтеграционного взаимодействия, которое позволит сохранить предприятиям конкурентоспособность.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы полиграфическими предприятиями для развития бизнеса.

Ключевые слова: квазиинтеграция, межфирменное сотрудничество, полиграфический бизнес, конкурентоспособность, производственные мощности.

I. G. Larionova,
Candidate for a degree of Candidate of
Economic Sciences, Department of World
Economics and Management, Kuban
state university, Krasnodar City, Russia;
e-mail: lik_05@bk.ru

Quasiintegration in the Printing Business: Realities and Prospects

Abstract

Purpose of work. There are processes of structural transformation in the printing sphere. To preserve the competitiveness of enterprises and industry it is necessary to use the new forms of inter-firm cooperation. The possibilities of the use of quasiintegration forms of inter-firm cooperation in the printing business are proved.

Materials and methods. The analysis of the quasiintegration cooperation model among printing firms and dynamics of the volume of work performed in the printing industry.

Results. Russian printing business has a potential for effective development through the use of internal reserves and quasiintegration interaction, which will preserve the competitiveness of the enterprises.

Conclusion. The results of the research can be used by polygraphic enterprises for business development.

Keywords: quasiintegration, inter-firm cooperation, printing business, competitiveness, production capacity.

В связи с тем, что в полиграфической сфере происходят процессы структурных преобразований, для сохранения конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и отрасли в целом необходимо использование новых организационных форм межфирменного взаимодействия. Целью данной статьи является обоснование возможности использования квазиинтеграционных форм межфирменного сотрудничества в полиграфическом бизнесе. Вопросы сотрудничества и межфирменного взаимодействия активно обсуж-

даются в настоящее время, однако тема разработки механизмов такого взаимодействия остается актуальной.

Процессы децентрализации в полиграфической отрасли приводят к появлению большого количества мелких и средних предприятий, у которых возникают многочисленные проблемы в приобретении оборудования для печати, в достижении необходимого качества выпускаемой продукции, в обеспечении квалифицированными кадрами. Закономерно возникает вопрос:

возможно ли использовать преимущества новых организационных форм, основанных на сетевом взаимодействии, когда недостающие ресурсы или возможности можно восполнить за счет интеграционных процессов между отдельными самостоятельными фирмами?

Исследования, проведенные такими специалистами, как Г. Динз, Ф. Крюгер, С. Зайзель, показывают, что общие черты, присущие различным отраслям, а также общие характеристики между ними демонстрируют закономерности, которые позволяют объяснять и прогнозировать изменения, происходящие и в других отраслях [1, с. 18].

В отличие от иных отраслей промышленности, в которых регулярно проводятся аналитические исследования рынка и малейшие колебания экономических показателей служат для ряда компаний руководством к действию, в полиграфии подобного мониторинга не осуществляется. Полиграфическое производство можно рассматривать в качестве своеобразного индикатора состояния экономики, поскольку любые изменения в различных сегментах рынка сказываются на объемах выпускаемой полиграфической продукции, на изменениях ассортиментного перечня, на уровне платежеспособности полиграфических фирм.

Современное состояние полиграфического бизнеса характеризуется тенденцией сокращения совокупных тиражей изданий, снижением экономической эффективности производства печатной продукции, стоимостным ростом всех видов используемых ресурсов. Сегодня уже можно сделать вывод о том, что произошедшие процессы вносят изменения в дальнейшее развитие всего издательско-полиграфического комплекса страны. В предпринимательской среде активно обсуждается проблема жизнеспособности ежедневных газетных изданий в качестве источника новостей и рекламы, а следовательно, конкурентоспособности сложившейся системы децентрализованной печати. В книгоиздании поднимается вопрос о рациональности принципа централизованного тиражирования с последующим распространением печатной продукции. Увеличивается использование такого вида работ, как «печать по требованию», что позволяет оптимизировать тиражи и сроки печати, исключить последующие проблемы с распространением готовой продукции. Значительная часть типографий уже адаптировалась к произошедшим изменениям после кризисной ситуации 2009 г., это выражается в достижении докризисных объемов печати отдельными полиграфическими предприятиями. В сфере производства печатной продукции наблюдается определенный баланс спроса и предложения, который установился за счет частичной консервации производственных мощностей, а также закрытия некоторых полиграфических предприятий.

По итогам 2011–2012 гг. наблюдается определенная стабилизация на российском полиграфическом рынке, которая позволяет его участникам более позитивно оценивать предстоящее будущее (рис. 1). Данный факт свидетельствует о том, что говорить о конце «эпохи Гуттенберга» преждевременно [3, с. 11].

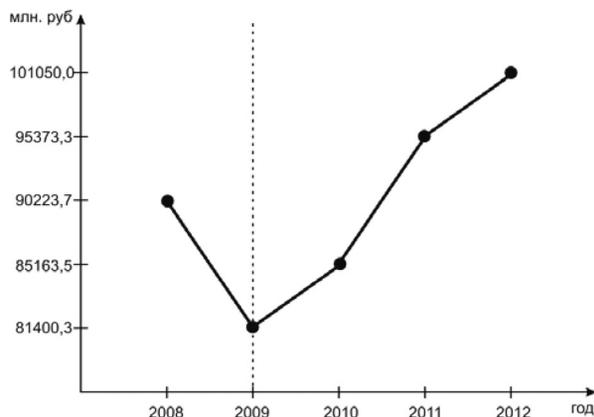


Рис 1. Динамика уровня объемов выполненных работ в российской полиграфической отрасли

В сложившихся условиях значительно возрастает ценность использования межфирменных форм взаимодействия, позволяющих гибко реагировать на любые изменения в бизнес-среде. Некоторые современные организационные формы базируются на отношениях сотрудничества между юридически независимыми компаниями, работающими как в смежных отраслях, так и в одной отрасли, при этом сотрудничество может происходить в виде процесса использования недостающих возможностей за счет ресурсов партнеров. Также возможна передача контроля управления определенной части активов юридически независимых компаний при отсутствии контроля над их собственностью, то есть компании вступают в квазиинтеграционное взаимодействие. Возникновению квазиинтеграционной формы сотрудничества способствует наличие необходимости в отдельных фирмах передачи функции контроля управления некоторой частью активов определенной компании, имеющей более выгодное положение на рынке. С одной стороны, квазиинтеграционную форму сотрудничества можно рассматривать как отношения между юридически самостоятельными фирмами, с другой — как объединение юридически независимых компаний, добровольно дающих согласие на осуществление контроля над управлением их активами. В результате такого взаимодействия может возникнуть гибридная структура, основанная на более длительных контрактных отношениях. При этом стороны сохраняют свою автономность, но их действия основаны на строгом

выполнении договорных условий, что позволяет исключить непредсказуемое поведение участников и обеспечить адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности.

Квазиинтеграционное взаимодействие обеспечивает некоторые выгоды вертикальной интеграции и способствует сближению интересов между покупателем и продавцом. Это, в свою очередь, облегчает достижение специализированных соглашений, ведет к снижению стоимости единицы продукции, сокращает риск колебаний предложения и спроса. По мнению М. Портера, основной общности интересов является репутация фирмы, предоставление информации, более регулярные контакты между менеджерами, а также прямая финансовая заинтересованность друг в друге [2, с. 409]. Результатом подобного сотрудничества может быть снижение издержек, которые могли присутствовать при полной интеграции, в то же время создаются предпосылки, позволяющие избежать необходимости в осуществлении всех капиталовложений, требуемых для интеграционных процессов.

Квазиинтеграционную форму сотрудничества следует рассматривать как альтернативу полной интеграции. Ключевая проблема состоит в том, насколько общность интересов отдельных компаний достаточна для достижения преимуществ, оправдывающих снижение издержек по сравнению с полной интеграцией. Для оценки целесообразности этой стратегии необходимо анализировать каждый вид преимуществ и издержек в условиях конкретного бизнеса.

Тенденции развития российского издательско-полиграфического комплекса свидетельствуют о дальнейшей децентрализации этой структуры, следовательно, эффективность процессов

полной интеграции в полиграфическом бизнесе вызывает сомнение. В таких условиях использование сотрудничества в форме квазиинтеграции позволит отдельным полиграфическим компаниям регулировать потоки заказов, более оптимально использовать имеющиеся производственные мощности, а также противостоять демпингу в ценовой политике. Отношения между полиграфическими фирмами – участниками квазиинтеграционного сотрудничества должны базироваться на договорной основе. Эффективность краткосрочного взаимодействия в этом случае выше по сравнению с долгосрочным сотрудничеством, так как необходимость в подобных процессах возникает, как правило, либо на период выполнения конкретного заказа, либо на период осуществления определенного проекта. Многопрофильная полиграфическая фирма, имеющая более устойчивое финансовое положение, заключает договоры с отдельными типографиями на выполнение определенных работ. Типографии, в свою очередь, имея производственные площади, полиграфическое оборудование и квалифицированные кадры, выполняют печатные работы в соответствии с условиями заключенного договора. Такое сотрудничество позволяет снижать издержки на разных этапах производственного процесса. Анализируя модель квазиинтеграционного сотрудничества между полиграфическими фирмами, можно сделать вывод, что наряду с горизонтальными связями между фирмами-смежниками необходимо также включать в процесс взаимодействия поставщиков оборудования и расходных материалов (рис. 2), так как в этом случае можно использовать системы дисконтов на поставку оборудования и расходных материалов.

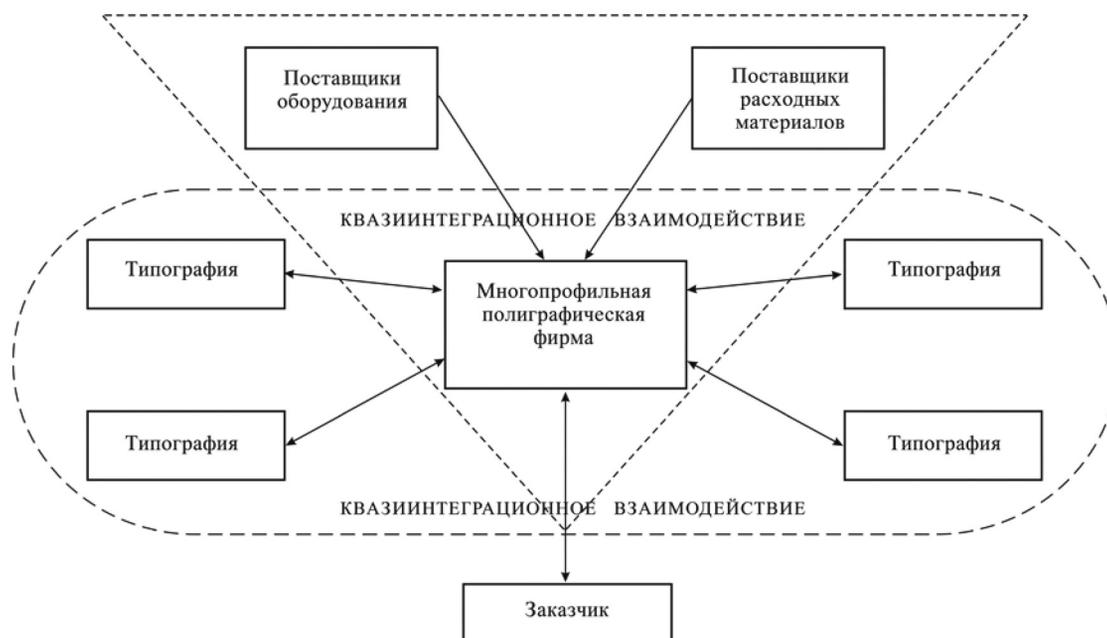


Рис. 2. Модель квазиинтеграционного сотрудничества между полиграфическими фирмами

Таким образом, использование квазиинтеграционных форм сотрудничества в полиграфическом бизнесе позволит:

- определить ключевые направления услуг и типов печатной продукции с наибольшим потенциалом роста;
- понять последствия трансформации отрасли (разукрупнение предприятий, слияние и поглощение фирм, изменение рентабельности);
- изучить факторы роста и успехи компаний из разных сегментов полиграфического рынка;
- составить представление об оборудовании и программном обеспечении, которые используются при различных видах печати;
- проводить мониторинг потребительского спроса, для прогнозирования изменений как на общеотраслевом уровне, так и на уровне отдельных полиграфических фирм;
- оценить возможности оборудования и программного обеспечения для цифровой печати в процессе реализации таких функций, как отправка заказа по Интернету, а также печать переменных данных.

Итак, российский полиграфический бизнес имеет потенциал для эффективного развития не только за счет использования внутрифирменных резервов. Новая форма взаимоотношений юридически независимых полиграфических предприятий позволит сохранить конкурентоспособность отечественной полиграфии. С нашей точки зрения, квазиинтеграционное взаимодействие в полиграфическом бизнесе можно рассматривать в

качестве одного из вариантов дальнейшего межфирменного сотрудничества в данной отрасли.

Литература

1. Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
2. Портер М. Конкуренция стратегии: Методика анализа отраслей конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
3. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития / под ред. В. В. Григорьева. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2013. – 112 с.
4. Johnston J. Expanding the marriage metaphor in understanding long-term business relationships // *Journal of Business and Industrial Marketing* 2006. Vol. 21. N 7. P. 446–452.

References

1. Diniz G. Kryuger F., Zayzel S. (2004) To victory through Mergence. How to draw industry consolidation to their advantage, p. 252.
2. Porter M. (2011) Competition strategy: a Methodology for analyzing industries competitors, p. 453.
3. Russian Polygraphy. Status, trends and perspectives of development (2013), p. 112.
4. Johnston J. (2006) Expanding the marriage metaphor in understanding longterm business relationships. *Journal of Business and Industrial Marketing*. Vol. 21, no 7, pp. 446–452.

УДК 336.025

С. В. Кочетов,
аспирант Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: kcv2@mail.ru

Финансовая разведка России в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма

Аннотация

Цель работы. Анализ организационно-правовых основ и практики противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма в Российской Федерации. Рассмотрены вопросы международного сотрудничества и межведомственного взаимодействия в сфере ПОД/ФТ.

Материалы и методы. Исследована концепция национальной стратегии противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, деятельность Росфинмониторинга по выявлению «карусельных» товарных схем, псевдоимпорта, схем с завышением цены на импортируемые товары.

Результат. Обобщен и проанализирован опыт работы Росфинмониторинга по международному сотрудничеству в области противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма.

Заключение. Исследование может быть использовано правоохранительными органами в работе по выявлению незаконных финансовых операций.

Ключевые слова: международные отношения, финансовая разведка, финансовые махинации, преступные доходы, офшор, фирмы-однодневки.

S. V. Kochetov,
Graduate student of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: kcv2@mail.ru

Financial Intelligence of Russia in the International System of Combating Legalization (Laundering) of Criminal Income and Financing of terrorism

Abstract

Purpose of work. The analysis of the procedural and institutional basis and practice of anti-money laundering and financing of terrorism in the Russian Federation. The issues of international cooperation and interdepartmental interaction in AML/CFT.

Materials and methods. The concept of the national strategy of combating legalization (laundering) of criminally-obtained income and the financing of terrorism, the activities of the Federal Financial Monitoring Service on the identification of "carousel" goods schemes, pseudo import schemes with inflated prices for the imported goods is studied.

Results. The experience of the Federal Financial Monitoring Service on the international cooperation in the field of combating money laundering and financing of terrorism is summarized and analyzed.

Conclusion. The research may be used by law enforcement agencies in the identification of illegal financial operations.

Keywords: international relations, financial intelligence, financial fraud, criminally-obtained income, offshore companies, short-lived companies.

Одной из основных задач финансовой разведки России является взаимодействие с компетентными органами иностранных государств, включая осуществление информационного обмена.

В июне 2002 г. Росфинмониторинг стал членом группы «Эгмонт» – профессионального сообщества финансовых разведок мира, объединяющего более 120 ПФР. Группа создавалась в 1995 г. для оперативного информационного обмена между всеми подразделениями национальных ведомств, выполняющих функции финансовой разведки. Свое название группа получила по названию дворца Эгмонт-Аренберг в Бельгии, где проходило ее первое заседание.

Став полномочным членом FATF и группы «Эгмонт», Россия сама принимает активное участие в разработке международных стандартов в сфере ПОД/ФТ и их всемерном распространении, прежде всего в Евразийском регионе. Таким образом создаются, в частности, необходимые условия для успешного функционирования национальной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма, которая в условиях глобализации не может действовать эффективно в автономном режиме.

Концепцией национальной стратегии противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма предусмотрены следующие направления укрепления международного сотрудничества в данной сфере:

- участие в международных договорах и работе специализированных международных организаций;
- заключение межгосударственных соглашений об обмене информацией о собственных организациях, находящихся в юрисдикции других государств, в том числе в оффшорных юрисдикциях;
- участие в разработке организационных основ ЕАГ (Евразийская группа по легализации преступных доходов и финансированию терроризма) и содействие ее становлению и полноценной деятельности;
- оказание содействия соответствующим органам государств.

В рамках группы члены-участники заключают двусторонние соглашения о взаимодействии и получают право использовать для направления информационных запросов и ответов защищенную компьютерную сеть «Эгмонт». Для всех подразделений финансовой разведки крайне важен момент защиты информации, что гарантирует «Эгмонт»: преградой для несанкционированного доступа к закрытому каналу служит сложная процедура аутентификации и шифрование всех сообщений. Не менее важен и другой аспект – оперативность: сеть «Эгмонт» обеспечивает мгновенность

доставки сообщений, что имеет принципиальное значение, особенно при расследовании дел о финансировании терроризма, когда требуется как можно быстрее остановить финансовую операцию.

Вступление Росфинмониторинга в группу «Эгмонт» открыло для финансовых разведчиков России доступ к базам данных стран – участниц этой организации. В первый же год Соглашения о сотрудничестве были подписаны с Бельгией, Италией и Чехией, с 2003 г. началась активная совместная работа с финансовыми разведками Великобритании, Панамы, Польши, США, Украины, Франции и Эстонии. В 2004 г. начался обмен информацией с партнерами на Кипре, в Венесуэле, Колумбии, Латвии, Люксембурге, Словении, Швеции и Финляндии. На сегодня Росфинмониторинг заключил двусторонние соглашения о тесном информационном взаимодействии с финансовыми разведками 51 страны мира. И эти документы работают. С каждым годом поток международных запросов растет: с 300 в 2004 г. до 2,5 тыс. в 2012 г. Увеличивается и количество международных расследований с участием Росфинмониторинга, инициированных как российской стороной, так и зарубежными партнерами. Не только в России, но и за рубежом расследование преступлений, связанных с легализацией доходов, весьма сложный и трудоемкий процесс. Тем ценнее результат, когда материалы ложатся в основу обвинительного приговора суда или удается вернуть в доход государства похищенные преступниками деньги. Совместная работа финансовых разведок мира по расследованию различных схем отмывания денег, особенно если есть положительный результат, – сильнейший объединяющий фактор. На конкретных делах завязываются профессиональные связи, после удачных дел разведчики продолжают тесное сотрудничество. Такой же эффект имеет работа по внедрению новых методик, аналитических программ или инструментов, созданию типологий [1].

За 11 лет сотрудничества с группой «Эгмонт» в Росфинмониторинге проведены сотни международных финансовых расследований, связанных с самыми разными сферами криминального бизнеса: наркобизнесом, терроризмом, незаконной банковской деятельностью, коррупцией, мошенничеством, незаконным приобретением недвижимости и т.д. Эффективность расследований, проводимых в Росфинмониторинге совместно с зарубежными подразделениями финансовой разведки, высока. Так, по этим материалам правоохранительные органы ряда стран конфисковали свыше 14 млн долл. США, было заморожено свыше 650 тыс. евро, в России эта информация позволила заблокировать свыше 320 млн руб. на счетах юридических лиц.

Одно из таких расследований, которое Росфинмониторинг проводил в команде с финансовыми разведками Болгарии и Эстонии, затрагивало проблему оттока капитала. Поводом послужил запрос от эстонских коллег в отношении российских граждан, жителей Санкт-Петербурга, зарегистрировавших в Эстонии две компании. На их счета поступили многочисленные переводы крупных сумм денежных средств от российских организаций под предлогом оплаты товаров по различным контрактам. При этом никакие грузы таможенную границу Российской Федерации не пересекали. Деньги, приходившие на эстонские счета, дробились: часть снималась наличными, остальная направлялась в адрес иностранных компаний. Всего за несколько месяцев со счетов было снято наличными более 150 млн евро. В ходе финансового расследования Росфинмониторинг заподозрил, что фигурантами создана и используется в противоправных целях схема лжепредпринимательской и незаконной банковской деятельности, включающая в себя несколько иностранных компаний, более 10 российских организаций и несколько десятков российских граждан. В течение полутора лет один из фигурантов получил от российских фирм-однодневок деньги для перевода в Эстонию якобы за ценные бумаги, а затем с использованием пластиковых карт нескольких банков снял наличными более 220 млн руб. Другой фигурант в это время по такой же схеме обналичил более 180 млн руб. Полученные материалы были направлены эстонским партнерам и в российские правоохранительные органы и стали основанием для возбуждения уголовного дела по подозрению в отмывании преступных доходов. Впоследствии Росфинмониторинг вновь вернулся к этому делу, смог выявить новых участников подозрительных финансовых операций, связанных с переводом денежных средств в Эстонию, Болгарию, а также в Финляндию. Финансовые разведчики России установили, что со счета одной из фирм Санкт-Петербурга, подконтрольной фигурантам, в адрес ряда болгарских организаций переведено более 50 млн долл. и более 150 млн евро. Эта информация помогла ПФР Болгарии задержать двух участников противоправной схемы. На счетах болгарских фирм было арестовано, а затем конфисковано более 8 млн долл. и 6,5 млн евро. Сработали по этим материалам и российские правоохранительные органы: началось расследование уголовного дела незаконной банковской деятельности, на счетах ряда фирм удалось заблокировать более 320 млн руб., изъять значительное количество документов. Важная часть сотрудничества Росфинмониторинга с коллегами из «Эгмонта» – участие в профильных рабочих группах по развитию, правовым вопросам, информационным технологиям,

оперативному взаимодействию, по обучению персонала ПФР, в том числе по подготовке сборников типологий.

Одна из серьезных задач – расширение состава группы за счет приема новых ПФР. Росфинмониторинг активно помогает коллегам из стран СНГ и Восточной Европы в этом вопросе, понимая, что чем шире связи «Эгмонта», тем плотнее сеть информационного обмена и сотрудничества финансовых разведок, а значит, больше шансов добиться результатов в противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма. Благодаря поддержке Росфинмониторинга в «Эгмонт» смогли вступить ПФР Украины, Сербии, Черногории, Молдавии, Армении, Беларуси, Киргизии, Казахстана, Азербайджана и Узбекистана. Сейчас члены группы «Эгмонт» все шире трактуют задачи группы, не ограничиваясь только решением узкопрофессиональных вопросов [2].

На пленарном заседании в Картахене в Колумбии было решено активнее работать с FATF, особенно по стандартам, которые прямо или косвенно затрагивают деятельность финансовых разведок. Эту позицию разделяет и Россия. Росфинмониторинг как член FATF принимает участие в пленарных заседаниях, в заседаниях рабочих групп, которые идут параллельно с пленарными, в работе различных экспертных групп.

Наработки финансовой разведки помогли правоохранительным органам привлечь мошенников, похищавших сотни миллионов рублей из бюджета на эфемерные производства детского питания, лекарств, продуктов и т.д. Были аферисты, которые умудрялись в течение нескольких суток прокрутить беспроцентный заем, «создать» десятки производств с оборудованием и закупленным сырьем и вернуть деньги обратно. А затем создавали видимость продажи и, не потеряв ни копейки, претендовали на многомиллионные суммы возмещения НДС из федеральной казны. В одной такой истории фирма создала 50 фиктивных производств: взяла заем на 154 млн руб., тут же вернула, а в итоге буквально из воздуха получила столько же из бюджета.

Результаты деятельности аналитиков Росфинмониторинга активно использовали и зарубежные коллеги, особенно по схемам оффшорного бизнеса, по линии международных экономических отношений. Эти типологии имеют транснациональный характер: вывод (ввод) капитала, веерное разбрасывание средств, выведенных в оффшорные юрисдикции. В Росфинмониторинге были созданы несколько типологий оффшорного транзита, связанного с перекачкой международных средств через несколько государств «отскоком», как от зеркала, с последующим выводом в оффшор. Одно из таких дел расследовалось совместно с ПФР Франции.

Из Франции в течение короткого промежутка времени огромные средства 5–6 траншами проходили через счет местной компании в другое иностранное государство через Россию. При этом межбанковские отношения между странами, где работают плательщик и получатель, существуют, но почему-то эти деньги предпочли «прогнать отскоком» через наше государство. На каждом этапе цепочки деньги «таяли» примерно на 10%. Предположение о том, что компании втянуты в некую неблагоприятную деятельность и берут свой процент, комиссию за участие в отмывании, подтвердилось. Представление было связано с квотами на охрану окружающей среды. Проводку сделали, чтобы показать видимость некой проделанной работы, чтобы к освоению средств подключились и другие компании, оказывались какие-либо консультации, консалтинговые услуги и т.д., а в конечном итоге похитить деньги из бюджета Франции и перевести эти средства на Кипр, Бермуды, Багамы с тем, чтобы впоследствии вернуть их в легальный оборот.

В 2010 г. аналитическое направление финансовой разведки России обрело новое качество – было создано Управление макроанализа и типологий. Модернизация программных продуктов, разработанных при участии финразведки, современные аналитические инструменты позволяют по-новому взглянуть на базы данных, ранжировать по различным признакам экономическое положение России по географическому и отраслевому принципу, анализировать межрегиональные и международные отношения. Все это относится к новому направлению деятельности – макроанализу и статистике. Специально созданные программные средства дают возможность оперативно отследить любые аспекты финансовой деятельности (ввод, вывод, виды платежей и т.д.), увидеть подозрительные изменения как по каждому региону России или федеральному округу, так и по всей стране в целом, включая международные финансовые потоки. Настроена программа и на изучение финансовых потоков, движение бюджетных средств, направляемых на реализацию приоритетных национальных проектов.

Задачи перед FATF стоят масштабные – определять зоны риска по всему миру, темные дыры, куда уходят незаконные доходы. В одиночку даже с теми полномочиями, что есть у FATF, справиться невозможно, поэтому на протяжении последних 20 лет создавались региональные организации по типу FATF на различных континентах, а на некоторых континентах по две, три такие группы, как, например, в Африке. В этих группах проводится работа по контролю выполнения странами – участницами стандартов FATF. Россия активно участвует в этом процессе и прежде всего по странам Евразийского регио-

на. По инициативе и при финансовой поддержке Российской Федерации в октябре 2004 г. создана Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма – организация по типу FATF на региональной площадке с участием России, Беларуси, Казахстана, Китая, Киргизии, Узбекистана, Таджикистана, Туркменистана и Индии. В Секретариате ЕАГ работают сотрудники Управления международных связей и Юридического управления Росфинмониторинга. Все они имеют высокий уровень экономической, лингвистической и правовой подготовки, есть выпускники МГИМО, Академии внешней торговли, Финансовой академии, МГУ, все разбираются в международно-правовых вопросах и в совершенстве владеют несколькими иностранными языками.

Большинство рабочих групп ЕАГ осуществляют свою деятельность под представительством и при активном участии представителей Росфинмониторинга. Особенно заметен вклад финансовой разведки России в разработку методик международных финансовых расследований, типологий преступлений, связанных с транснациональными финансовыми и товарными потоками. Семинары по типологиям на площадке ЕАГ с участием экспертов Росфинмониторинга проходили в ноябре 2005 г. в Москве, в ноябре 2006 г. в Шанхае совместно с FATF, в октябре 2007 г. в Алма-Ате. Росфинмониторинг по поручению ЕАГ проводил исследование по использованию внешнеторговых операций для легализации преступных доходов. Причем это исследование основывалось не только на собственных наработках. Материалы предоставили подразделения финансовой разведки Беларуси, Киргизии, а также Турция (наблюдатель ЕАГ), Словения и Эстония. Доклад по этой проблематике прозвучал на пленарном заседании ЕАГ в декабре 2009 г. в Гуйлине [4].

Российские аналитики обобщили весь имеющийся опыт, выделили ключевые схемы отмывания денег: «карусельные» товарные схемы, псевдоимпорт, схемы с завышением цены на импортируемые товары, один из вариантов – так называемый трансферпрайсинг, включение в схему расчетов оффшорной компании с целью намеренного искажения ценообразования и сокрытия налогов. Было уделено внимание и проблемам, которые пока не охвачены законодательством, остаются вне рамок правового поля финансовых рынков. Это прежде всего использование альтернативных платежных систем электронных денег, в частности платежной системы WebMoney, для целей оплаты внешнеторговых закупок. Рамки ЕАГ позволяют обсуждать и вопросы двусторонних отношений. К примеру, вместе с китайскими партнерами мы работаем над проблемой импорта товаров в Россию по поддельным документам.

Наши аналитики установили, что товары широкого потребления (одежда, обувь, канцтовары и т.д.) поставляются в Россию контрабандой и реализуются на нашей территории. За этой схемой скрывается не только контрабанда, но и лжепредпринимательство, незаконная банковская деятельность.

Коллеги по ЕАГ часто приезжают в Росфинмониторинг учиться, изучают, как решаются организационные вопросы, как работает наша система аналитики, как действует информационно-технологический блок, как налажен процесс противодействия финансированию терроризма. В этой части российские специалисты абсолютно открыто делятся программными наработками. Следует отметить, что такая взаимопомощь, активный обмен не только оперативной информацией, но и практическим опытом организации работы характерны в целом для сообщества финансовых разведок мира. С 2003 по 2012 г. Росфинмониторинг получил техническое содействие по линии проекта Совета Европы MOI-RU прежде всего в виде организации обучающих семинаров и ознакомительных визитов в передовые ПФР стран Европы. Постоянным руководителем этого проекта являлся Саймон Годдард, возглавлявший в свое время ПФР Великобритании. К реализации проекта MOI-RU привлекались наиболее авторитетные специалисты в сфере ПОД/ФТ. Реализация этих проектов была полезна и необходима для Росфинмониторинга в плане ознакомления с лучшим международным опытом и установления более близких контактов с ведущими ПФР мира, а также для наших зарубежных партнеров, в том числе для снятия определенного недоверия, связанного с пребыванием России в «черном» списке FATF. Признанием высокого профессионализма сотрудников Росфинмониторинга стало их привлечение к участию в оценочных миссиях FATF в Украине, Турции, Китае.

Вывод. Финансовая разведка России – неотъемлемая часть международной системы противо-

действия легализации преступных доходов и финансированию терроризма. Сотрудничество с зарубежными коллегами, в том числе проведение совместных финансовых расследований, работа над созданием на европейском пространстве группы по типу FATF, активная помощь странам СНГ в выполнении рекомендаций FATF – все это обеспечило признание Росфинмониторинга как одного из ведущих подразделений финансовой разведки мира, вносящего свой вклад в международную борьбу с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Литература

1. Гамза В. А., Ткачук И. Б. Безопасность банковской деятельности. М.: Маркет ДС, 2008.
2. Голованов Н. М., Перекислов В. Е., Fadeev V. A. Теневая экономика и легализация преступных доходов. М.: Питер, 2003.
3. Дмитриев Ю. А., Шапкин М. А. Правоохранительные органы Российской Федерации. М.: Эксмо, 2005.
4. Иванов Э. А. Система международно-правового регулирования борьбы с отмыванием денег. М.: КНОРУС, 2008.
5. Концепция развития российского законодательства / под ред. Т. Я. Хабриевой, Ю. А. Тихомирова, Ю. П. Орловского. М.: ИД «Горюхи», 2006.

References

1. Gamza V. A. Tkachuk I. B. (2008) Security in the banking business.
2. Golovanov N. M., Perekislov V. E. Fadeev V. A. (2003) Shadow economy and money laundering.
3. Dmitriev Y. A., Shapkin M. A. (2005) law enforcement bodies of the Russian Federation.
4. Ivanov E. A. (2008) System of international legal regulation of the fight against money laundering.
5. The concept of development of the Russian legislation (2006).

УДК 351/354

И. А. Журавлева,
аспирант кафедры «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Инструменты совершенствования механизма открытости деятельности органов исполнительной власти

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть возможности совершенствования механизма открытости органов исполнительной власти, предложить пути совершенствования общественной экспертизы, мониторинга и оценки административных барьеров, системы показателей открытости органов исполнительной власти.

Материалы и методы. Исследовано федеральное законодательство. Предложена система совершенствования общественного контроля и общественной экспертизы законопроектов, процесса и результатов их выполнения, на соответствие национальному законодательству, базовым гуманитарным ценностям, нормам международного права.

Результат. Разработана единая методика мониторинга и оценки административных барьеров. Сформированы показатели оценки открытости органов власти на основе ключевых показателей их эффективности.

Заключение. Предложенные методики совершенствования механизма открытости органов исполнительной власти могут служить аналитическими инструментами для оценки качества и повышения эффективности их деятельности.

Ключевые слова: исполнительная власть, административные барьеры, общественный контроль, общественная экспертиза.

I. A. Zhuravleva,
Postgraduate student at the Department
“State and Municipal management”;
Financial Academy under the
Government of the Russian Federation,
Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Improvement Tools of the Mechanism of Openness of Executive authorities activity

Abstract

Purpose of work. Considering the possibilities of improving the mechanism of openness of executive authorities, and proposing ways of improving public examination, monitoring and evaluation of administrative barriers, the system of indicators of executive authorities openness.

Materials and methods. The federal legislation is studied. A system of the improvement of public control and public examination of bills, process and results of their implementation, according to the national legislation, basic humanitarian values and the norms of international law is proposed.

Results. A unified methodology for monitoring and assessment of administrative barriers is developed. The indicators of assessing the government authorities openness on the basis of key indicators of their efficiency are formed.

Conclusion. The proposed methods of improving the mechanism of executive authorities openness may serve as analytical tools for assessing the quality and efficiency of their activities.

Keywords: executive authorities, administrative barriers, public control, public examination.

Участие граждан в принятии органами государственной власти решений может происходить в различных формах, например, благодаря участию граждан в консультативных, общественных и совещательных органах, чем обеспечивается общественный контроль институтов гражданского общества за деятельностью органов исполнительной власти.

Общественный контроль представляет совокупность мер, реализуемых по инициативе граждан, направленных на улучшение качества разрабатываемых, принимаемых и реализуемых решений в сфере государственного управления [3].

Основными задачами общественного контроля являются обеспечение открытости деятельности органов исполнительной власти; представительство общественных интересов; совершенствование механизмов публичного обсуждения общественно значимых проблем. Общественный контроль может быть реализован через экспертизу и мониторинг.

Основными элементами российской системы общественного контроля являются общественные палаты и общественные советы федерального, регионального уровней, общественные наблюдательные комиссии и отдельные общественные организации, которые создаются на федеральном уровне и в субъектах Российской Федерации, включая уполномоченных по правам человека и судебные органы. Они выступают одновременно субъектами общественного контроля и мониторинга общественного мнения [5].

В 2005 г. в России была создана Общественная палата Российской Федерации, которая должна обеспечивать взаимодействие граждан Российской Федерации с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в целях учета потребностей и интересов граждан Российской Федерации, защиты прав и свобод граждан Российской Федерации и прав общественных объединений при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [4]. Необходима разработка дополнительных мер по привлечению общественности к рассмотрению законопроектов.

Наиболее разветвленная система общественных советов создана в системе Министерства внутренних дел Российской Федерации. Основанием для их создания стал Указ Президента Российской Федерации от 23.05.2011 № 668 «Об общественных советах при Министерстве внутренних дел Российской Федерации и его территориальных органах».

Общественные советы созданы как непосредственно при Министерстве внутренних дел, так и при его территориальных органах. Общественный совет является совещательным органом, решения которого носят рекомендательный характер.

Для дальнейшего совершенствования системы общественного контроля представляется необходимым разработка и принятие федерального закона об общественном контроле.

Закон должен решить несколько задач:

- определение принципов, функций, целей, задач и форм организации общественного контроля;
- управление взаимодействием институтов гражданского общества и органов исполнительной власти;
- обозначение полномочий институтов гражданского общества в сфере общественного контроля деятельности органов исполнительной власти;
- закрепление процедур, механизмов и инструментов общественного контроля;
- закрепление ответственности и обязанностей государственных гражданских служащих в сфере взаимодействия с гражданским обществом в сфере общественного контроля;
- определение права представителей гражданского общества на доступ к информации, необходимой для реализации общественного контроля;
- закрепление порядка запроса информации о деятельности органов исполнительной власти со стороны общественности;
- фиксация показателей и норм, характеризующих открытость органов исполнительной власти;
- установление порядка и видов рассмотрения результатов общественного контроля;
- учет норм и принципов международных норм открытости органов исполнительной власти;
- закрепление форм обратной связи по результатам экспертизы и мониторинга.

В 2011 г. было принято Положение о Координационном комитете общественных советов при федеральных органах власти, в котором были закреплены его основные функции [4]:

- организация и осуществление взаимодействия с федеральными и региональными органами власти;
- осуществление взаимодействия с зарубежными и международными общественными, научными и культурными организациями и учреждениями по вопросам, входящим в сферу деятельности общественных советов;
- организация межведомственной экспертизы законопроектов и программ, направленных

ных на реализацию стратегии инновационного развития страны;

- оценка эффективности деятельности общественных советов при министерствах и ведомствах, составление их рейтингов.

Под общественной экспертизой понимается публичное осуществление организациями гражданского общества и их представителями научно обоснованного анализа и оценки правоприменительной практики, разрабатываемых законопроектов, программных и проектных разработок, направленных на формирование и реализацию государственной и (или) муниципальной политики, а также процесса, результатов и последующих эффектов их выполнения на предмет их соответствия базовым гуманитарным ценностям, признанным нормам международного права и национальному законодательству [2].

Согласно Федеральному закону 04.04.2005 № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации» общественная экспертиза проектов нормативных правовых актов обеспечивает реализацию интересов гражданского общества в процессе разработки и принятия государственных решений. Среди законопроектов, в которых остро затрагиваются права и свободы граждан России и по которым была проведена общественная экспертиза и организованы публичные дискуссии, следующие: «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию», «О Следственном комитете Российской Федерации (о совершенствовании деятельности органов предварительного следствия)», «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной политике Российской Федерации в отношении соотечественников за рубежом», «О спортивной подготовке», «О внесении изменений в Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» и др.

Для дальнейшего развития института общественной экспертизы необходимо принятие федерального закона об общественной экспертизе, в котором должен быть закреплён механизм привлечения граждан к общественной экспертизе.

Мониторинг и оценка административных барьеров могут послужить действенным инструментом повышения открытости органов исполнительной власти. Как отмечает О. В. Панина, несмотря на реформирование системы регулирования через внедрение административных регламентов, на сегодняшний день одним из основных препятствий на пути их эффективного внедрения выступают административные барьеры, прежде всего многочисленные согласователь-

ные и разрешительные процедуры [5]. Основной целью мониторинга должно стать выявление расхождений в реализации того или иного регламента в различных субъектах Федерации или городах. Как показывают исследования, даже при оптимальной структуре регламентов уровень административных барьеров, выражающихся в количестве согласовательных процедур, существенно различается. Таким образом, конечным результатом сквозного мониторинга исполнения административного регламента на федеральном уровне и уровне субъектов Федерации должно стать снижение местных административных барьеров, что приведет к увеличению открытости органов исполнительной власти, поскольку государственное регулирование и государственный контроль сами по себе не являются достаточными гарантиями улучшения ситуации в этой области.

Проведение мониторинга с применением единой методики для оценки административных барьеров позволит получать информацию от потребителей услуг и привлечь внимание к наиболее острым проблемам в этой сфере с целью принятия решений по возможным способам их устранения. В основе мониторинга должна лежать анкета для проведения опроса респондентов, обладающих достоверной информацией о наличии административных барьеров (табл. 1).

Таблица 1

Анкета оценки административного регламента

№ п/п	Вопрос	Значения показателей
I. Общие положения		
1	Название государственной услуги (функции)	
2	Орган государственной власти, оказывающий услугу (исполняющий функцию)	
3	Регион (город)	
II. Количество административных процедур		
Этап 1	Описание процедуры	
Этап 2	Описание процедуры	
III. Сроки реализации административных процедур		
Этап 1	Описание процедуры	
Этап 2	Описание процедуры	
IV. Стоимость административных процедур		
Этап 1	Описание процедуры	
Этап 2	Описание процедуры	

Методический подход к исследованию подразумевает проведение анализа в отношении условной административной услуги или функции в целях сопоставимости результатов мониторинга по различным субъектам Федерации и городам. В ходе такого исследования измеряются три основных параметра: количество административных процедур, их сроки и стоимость. Предполагается, что интервьюеры опрашивают местных экспертов или реальных получателей государственной услуги, наиболее осведомленных в отношении различных стадий оказания услуги. Результаты мониторинга в каждом субъекте Федерации или городе усредняются по полученным анкетным данным.

Опрос может проводиться как в электронном, так и в бумажном виде. Общая структура анкеты представлена в таблице. Она состоит из нескольких блоков, каждый из которых отражает порядок исполнения административного регламента. Ее содержание корректируется в зависимости от специфики оцениваемого административного регламента. Помимо информации о необходимых процедурах, их количестве и стоимости, анкета включает вопросы о структуре затрат, об основных проблемах, возникающих в ходе реализации услуги. Получение каждого документа рассматривается как отдельная процедура.

При оценке сроков процедуры оценивается средний фактический период времени, который получатель услуги расценивает как необходимый для прохождения процедуры.

При оценке стоимости процедуры учитывается средний размер официальных платежей. Учитываются все процедуры, которые проходят все получатели данной государственной услуги в соответствии со сложившейся в данном регионе или городе практикой, даже если это не требуется по содержанию административного регламента и других законодательных актов. Процедуры, которые сокращены или упрощены, учитываются, только если это произведено в соответствии с законом.

Таким образом, должны быть получены результаты по максимальному, среднему и минимальному значениям сроков, стоимости и количеству прохождения процедур в целом по анализируемой услуге.

Мониторинг целесообразно проводить не реже одного раза в год. По результатам мониторинга должна даваться оценка общего уровня административных барьеров, количества административных процедур, выделение лучшей и худшей практики реализации регламента. Мониторинг позволит сделать вывод о видах и структуре административных барьеров, выявить этапы, на которых наиболее высоки административные барьеры. Накопление точных и полных данных позволит снижать административные барьеры и повышать открытость органов исполнительной власти.

Помимо методики мониторинга оценки административных регламентов как инструмента повышения открытости органов власти через анализ административных барьеров, необходимо сформировать показатели оценки открытости органов власти. В основу формирования подобной системы показателей должны быть положены ключевые показатели эффективности (КПЭ), которые широко используются в современной практике управления. КПЭ представляют собой количественные или качественные показатели, характеризующие успешность продвижения к поставленной цели, они позволяют количественно измерить результаты деятельности как органа исполнительной власти в целом, так и отдельных его подразделений.

Актуальность подобной оценки вытекает из необходимости объективной оценки деятельности органов исполнительной власти в сфере обеспечения открытости их деятельности. Цель введения показателей – оценить, прежде всего, степень удовлетворенности и лояльности граждан, эффективность взаимоотношений между бизнесом, гражданами и органами власти, соответствие оказанных услуг и предоставленных возможностей их ожиданиям, что в конечном итоге будет способствовать усилению общественного контроля деятельности органов исполнительной власти на всех уровнях.

В настоящее время указанных оценочных показателей в области оценки открытости органов исполнительной власти не существует, однако в целом в государственном управлении в Российской Федерации используются разнообразные системы и показатели оценки по разным направлениям. Так, разработана и применяется с 2008 г. методика оценки результативности и эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации. Она содержит 260 показателей, оценивающих результативность и эффективность деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по девяти различным направлениям. Однако, по нашему мнению и по мнению независимых экспертов, многие из этих показателей, во-первых, не измеримы в принципе, а во-вторых, большинство из них не отражает деятельность самого органа, в большей степени такие показатели зависят от внешних по отношению к органу власти факторов.

По нашему мнению, показатели должны быть реально измеримыми и отражающими в первую очередь общественное мнение. Гражданам и широкой общественности трудно ориентироваться в большом массиве статистических данных, поэтому в основу оценочных показателей в сфере открытости должны быть положены их ощущения, восприятие и то впечатление, которое у них

остаётся после того, как они вступили во взаимодействие с органом исполнительной власти по интересующей их проблеме. В то же время они должны в полной мере отражать специфику деятельности органа исполнительной власти. Сложность оценки заключается в том, что необходимо найти баланс между деятельностью отдельно взятого государственного служащего и достижением поставленных перед органом исполнительной власти целей в целом. В сфере оценки открытости органов исполнительной власти достижение цели органа власти представляется как формирование и сохранение репутации органа исполнительной власти как открытого субъекта взаимодействия с обществом, гражданами, средствами массовой информации и бизнес-сообществом, должным образом исполняющего свои функции. Однако оценка должна носить «внешний характер» и представлять исключительно общественное мнение. Что касается «внутренней» оценки, т.е. оценки самим органом исполнительной власти, то она как таковая должна использоваться только для оценки затраченных ресурсов на реализацию проектов открытости с тем, чтобы контролировать бюджетные затраты, содержать систему поощрений, ответственности за надлежащее (ненадлежащее) обеспечение открытости органа исполнительной власти, отражение в показателях оценки, исполнения должностных регламентов государственным гражданским служащим.

Акцент внутри органа исполнительной власти должен быть сделан на применение различных мер ответственности за несоответствующий тре-

бованиям «внешнего потребителя» уровень открытости органа исполнительной власти.

Важно определить оптимальное количество показателей оценки: их не должно быть слишком мало, поскольку недостаточное количество показателей снижает значимость оценки и не позволяет отразить все аспекты. Большое количество показателей приведет к потере интереса к проведению оценки со стороны тех, кто проводит оценку.

Критерии, которым должны отвечать выбранные показатели, по нашему мнению, следующие:

- согласование с целями и закрепленными функциями органа исполнительной власти;
- показатели должны предоставлять возможность контроля со стороны общественности за деятельностью органов исполнительной власти;
- возможно использование качественных и количественных показателей;
- показатели должны отражать общественные приоритеты и потребности в оказании услуг и интересы конечного пользователя;
- показатели должны отражать определенные временные рамки и сроки;
- обеспечение обратной связи с конечным потребителем.

В результате изложенного может быть сформулирован общий перечень показателей для оценки открытости органа исполнительной власти, которые предлагается разбить на обеспечивающие показатели (выступают основой для достижения оптимальной степени открытости органа власти) и критерии открытости (табл. 2):

Таблица 2

Показатели оценки открытости органов исполнительной власти

Обеспечивающие показатели	Показатели открытости
<ol style="list-style-type: none"> 1. Соответствие представленной информации закрепленным функциям органа исполнительной власти. 2. Количество посещений интернет-порталов органа исполнительной власти для получения необходимой информации конечным потребителем. 3. Время, затраченное на поиск информации. 4. Унифицированность сайтов органов исполнительной власти. 5. Соблюдение органом исполнительной власти сроков предоставления информации в соответствии с регламентом. 6. Стимулирование заинтересованности государственных гражданских служащих в обеспечении открытости органа исполнительной власти. 7. Развитие отношений сотрудничества и обратной связи с конечными потребителями 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень удовлетворенности конечного пользователя открытостью органов исполнительной власти. 2. Воздействие органа исполнительной власти на конечного потребителя и внешнюю среду. 3. Отказ представителей государственных органов от комментариев событий, представленных в печатных изданиях и Интернете. 4. Полнота информации, полученной конечным пользователем. 5. Процент представленной в открытом доступе информации от необходимой конечному пользователю. Предоставленная возможность оценки открытости органа исполнительной власти. 6. Общественный резонанс законопроектов, проходящих публичное обсуждение. 7. Вовлеченность граждан в обсуждение общественно значимых проблем в печатных изданиях и Интернете. 8. Репутация органа власти. 9. Удобство конечного пользователя. 10. Количество жалоб

Предложенные показатели могут служить промежуточным аналитическим инструментом конечного пользователя посредством опросов, оценки качества деятельности органов исполнительной власти размещенных на сайтах и в помещениях органов исполнительной власти.

Дополнительными инструментами совершенствования механизма открытости органов исполнительной власти должны стать создание единой информационной базы или единого аналитического портала для установления эффективной оценки и контроля открытости органов исполнительной власти, а также усиление взаимодействия между всеми участниками взаимодействия.

Литература

1. *Беляева И. Ю., Бутова Т. В., Журавлева И. А., Панина О. В., Щербаченко П. С.* Проблемы взаимодействия институтов гражданского общества и средств массовой информации с государственными органами. Магнитогорск, 2013.
2. Доклад Общественной палаты Российской Федерации о состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2011 г. URL: <http://opr.f.ru>.
3. *Журавлева И. А., Панина О. В.* Актуальные проблемы обеспечения открытости и прозрачности органов исполнительной власти // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2010. № 4.
4. Об Общественной палате Российской Федерации: Федеральный закон от 04.04.2005 № 32-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>.
5. *Панина О. В.* Проблемы и результаты применения административных регламентов и

стандартов в органах исполнительной власти. Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика: Материалы II международной научно-практической конференции, 29 апреля 2013 г. М.: Научные технологии, 2013.

6. Положение о Координационном комитете общественных советов при федеральных органах власти, 1 июня 2011 г. Информационный бюллетень № 1. URL: <http://www.gosrf.ru>.

References

1. Belyaeva I. Yu., Butova T. V., Zhuravleva I. A., Panina O. V., Shcherbachenko P. S. (2013) The Problem of interaction of civil society institutions and mass media with government bodies.
2. Report of the Public chamber of the Russian Federation on the state of civil society in the Russian Federation for 2011. URL: <http://opr.f.ru>.
3. Zhuravleva I. A., Panina O. V. Actual problems of ensuring openness and transparency of executive bodies (2010). *Pipeline transport: theory and practice*, no 4.
4. On the Public chamber of the Russian Federation: Federal law dated 04.04.2005 N 32-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Panina O. V. Problems and results of the application of administrative regulations and standards in executive bodies. *Economy and management in the XXI century* (2013). Theory, methodology, practice: Proceedings of the II international scientific and practical conference, 29 April 2013.
6. Steering Committee of public councils under the federal authorities (2011). *Newsletter*, no 1. URL: <http://www.gosrf.ru>.

УДК 65.011

Г. Г. Чахкиев,
доцент кафедры «Корпоративное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

М. К. Кривцова,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Модернизация и экономический рост как основные ориентиры корпоративного управления

Аннотация

Цель работы. Анализ факторов экономического роста нефтедобывающих компаний, механизма управления предприятиями нефтегазовой промышленности, роли инноваций в развитии нефтедобывающего комплекса.

Материалы и методы. Модернизация и экономический рост нефтедобывающих компаний рассмотрены как основные ориентиры корпоративного управления, приведены особенности развития механизма управления предприятиями нефтегазовой промышленности. Исследованы ключевые цели финансово-инвестиционного механизма управления нефтедобывающим предприятием.

Результат. Для стимулирования инновационного развития нефтеперерабатывающей отрасли в России и экспорта нефтепродуктов необходимо скорректировать внутрироссийскую цену на нефть и налоговую систему в нефтегазовом секторе таким образом, чтобы чистый доход нефтедобывающих корпораций, которые они получают от продажи одной тонны нефти, был равен как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти и руководством нефтеперерабатывающих компаний для повышения экономической эффективности добычи и переработки нефтепродуктов.

Ключевые слова: экономический рост, управление предприятием, нефтедобывающие компании, нефтегазовая промышленность, нефтепереработка.

G. G. Chakhkiev,
Associate professor at the Department
of Corporate Management, Financial
Academy under the Government of the
Russian Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

M. K. Krivtsova,
Student at the faculty of State and
Municipal Management, Financial
Academy under the Government of the
Russian Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Modernization and Economic Growth as the Main Guidelines of Corporate Management

Abstract

Purpose of work. The analysis of factors of economic growth of oil producing companies, the mechanism of management of enterprises of oil and gas industry, the role of innovations in the development of the mining complex.

Materials and methods. Modernization and economic growth of oil producing companies are considered as the basic guidelines of corporate management, the peculiarities of development of the mechanism of management of enterprises of the oil and gas industry are given. The key objectives of financial-investment mechanism of the oil refinery management.

Results. Stimulation of innovation development of the petroleum refining industry sector in Russia and export of oil products requires price adjustment within Russia for oil and tax system in the oil and gas sector, so that the net income of the oil producing corporations they receive from the sale of one ton of oil was equal in both domestic and world market.

Conclusion. The results of the study can be used by government authorities and the Executive Board of the oil producing companies to increase the economic efficiency of extraction and processing of oil products.

Keywords: economic growth, enterprise management, oil producing companies, oil and gas industry, oil refining.

Приоритеты модернизации и инновационного развития промышленности России подразумевают увеличение доли конкурентоспособной продукции на внутреннем и мировом рынках посредством создания и развития новых высокотехнологичных производств. Главные задачи развития газовой отрасли определены В. В. Путиным в его бытность Председателем Правительства Российской Федерации: «Нефтегазовая отрасль – это непростой интегральный механизм, включающий добычу, очистку, переработку и транспортировку сырья. Сейчас перед отечественной нефтегазовой отраслью стоят огромные задачи, следовательно, образуется потребность в утверждении планов на долгосрочную перспективу. Отечественные нефтегазовые компании должны занять многообещающие позиции в энергетической отрасли, для чего необходимо ее инновационное обновление с помощью новых технологий, оборудования, материалов» [2].

В этом аспекте развитие механизма управления предприятиями нефтегазовой промышленности находится в плоскости создания и осуществления хайтек-проектов по преобразованию системообразующих элементов. Реализация такого подхода подразумевает разработку и создание главной программы развития нефтегазовой отрасли на период до 2030 г., в которой взаимосвязаны все составляющие инструменты управления нефтегазовой отраслью, согласованы экономические интересы всех сторон этого процесса.

Будет ошибочным полагать, что модернизация (обновление) промышленности касается только слабых отраслей. Модернизация в настоящее время актуальна, к примеру, и для такой, казалось бы, благополучной и крепкой отрасли, как топливно-энергетический комплекс. Подчеркнем, что промышленность нефтегазовой отрасли является сложным интегрированным комплексом, включающим газовые, газоконденсатные месторождения, компрессорные цехи и станции, магистральные отводы и газопроводы, а также подземные газохранилища. Тем не менее ведущая позиция газовой промышленности не избавила ее от большинства проблем. В первую очередь к ним относят следующие:

- уменьшение эффективности процесса воспроизводства сырьевой базы газовой промышленности;
 - неэффективная политика ценообразования на продукцию нефтегазовой промышленности;
 - финансовая дестабилизация (рост неплатежей потребителей);
 - дефицит инвестиций;
 - недостаточный стимул для инвестиций или его отсутствие сохраняют большие издержки в производстве в газовом комплексе;
 - фискально ориентированная налоговая политика, приводящая к уменьшению срока извлечения рентабельных запасов и накоплениям налоговых поступлений;
 - недостаточная диверсификация институциональной структуры отрасли, слабоэффективный государственный контроль и регулирование (потерянная выгода инвесторов и страны) [4].
- Поэтому механизм управления предприятиями нефтегазового сектора должен соответствовать как задачам развития топливно-энергетического комплекса государства в целом, так и стратегическим целям. Механизмом управления газового сектора концептуально должны учитываться все особенности управления горизонтально- и вертикально-интегрированными структурами, которые характерны для ТЭК.

Эти обстоятельства подчеркивают острую необходимость совершенствования инструментально-методических аспектов в механизме управления предприятиями нефтегазовой промышленности. По мнению ряда авторитетных источников, нефть сегодня и в обозримом будущем останется главным источником сырья и энергии для промышленности и иных экономических отраслей, использование которых постоянно расширяется и растет одновременно с развитием мировой экономики. К 2030 г. доля газа и нефти в общем составе энергоносителей увеличится до 60–70%. Вследствие этого проблемы, связанные с добычей, разведкой и подтверждением запасов нефти, ежегодно становятся все актуальнее [9].

В связи с этим важно учитывать основные аспекты развития современной российской экономики:

- профессионализм и эффективность в сфере менеджмента компании, позволяющие вовремя решать задачи материального, инженерного и социально-экологического обеспечения;
- постоянство кадрового состава компании, что значительно улучшает ее имидж, позволяет создавать долгосрочные проекты по совершенствованию внутренних социально-трудовых отношений на основе сложившихся традиционных и культурных особенностей определенного региона и активности компании;
- высокий квалификационный уровень персонала и работников компании, для чего необходимо наличие в регионе связей со специализированными учебными заведениями и взаимовыгодное сотрудничество;
- развитие института наставничества, внутренних социально-трудовых взаимоотношений и общественной деятельности;

- стабильное повышение уровня квалификации персонала и работников компании – со своей стороны, бизнес направлен на достижение прибыли, с этой целью необходимо создание потоков доходов, независимых от стабильности или нестабильности рынка, а также рисков политического вмешательства и иных рисков;
- с другой стороны, государство ищет способы привлечения внебюджетных (сверх запланированных бюджетом на текущий период) инвестиций, которые способствовали бы реализации дополнительных, более крупных (возможно, социально значимых) окупаемых проектов без перераспределения финансовых потоков бюджета в ущерб уже реализуемым или назначенным к осуществлению иным инвестиционным проектам.

Ключевые цели финансово-инвестиционного механизма управления нефтедобывающим предприятием включают следующее:

1. Повышение капитала компании:

- 1.1. В производственной сфере – удерживание имеющейся на данный момент доли рынка, создание условий для дальнейшего развития предприятия, разработки и реализации новых проектов.
- 1.2. В сфере финансов: изменение способа финансирования настоящей деятельности компании, обеспечение возможности привлечения займов в дальнейшем.

2. Поддержание уровня колебания цен на собственные акции, который необходим для:

- получения прибыли на сделках с собственными акциями;
- сохранения существующих у компании инвесторов, что обеспечивается стабильным и постоянным увеличением курса акций;
- привлечения дополнительных инвесторов, которые заинтересованы в покупке уже существующих либо новых выпусков акций;
- покупки акций компании собственным менеджментом по наименьшим ценам.

3. Привлечение стратегического инвестора для налаживания менеджмента, восстановления либо укрепления существующего положения с изменением ее структуры капитала и управления.

4. Перераспределения власти компании посредством дополнительной эмиссии акций.

5. Сохранение и укрепление контроля над компанией посредством вводимых ограничений в обращении собственных акций.

За последнее время финансово-инвестиционный механизм управления экономикой нефтедобывающих компаний ориентирован в общем на снижение затрат. При этом он предполагает:

- внедрение нового экономического оборудования и инновационных технологий;

- применение наиболее современных организационных концепций и оптимизацию организационной структуры предприятия для снижения общих операционных затрат и увеличения эффективности, к примеру, посредством исключения дублирования управленческих функций в разных структурах внутри нефтедобывающих корпораций;
- применение аутсорсинга для производства тех услуг и продукции, выполнение которых сторонними организациями по определенным причинам оказывается экономичным и более эффективным; а также, наоборот, организация собственного производства той продукции и услуг, которые более оптимально можно осуществлять собственными силами, к примеру, для нефтедобывающих предприятий это может быть строительство своей ТЭЦ для выработки наиболее дешевой электроэнергии для собственных производственных потребностей;
- внедрение рационализаторства и изобретательства на местах среди персонала компании, чтобы повысить общую эффективность работы.

Механизм управления компаниями нефтегазовой отрасли необходимо рассматривать как взаимосвязанную совокупность:

- методов и целей мотивационной системы экономического управления;
- форм и способов стратегического и тактического менеджмента;
- инструментов и способов формирования системы, воздействующих параметров с элементами самоорганизационно-опережающего менеджмента;
- систем обоснованных ограничений административного и финансового характера;
- информационных систем формирования и разработки законодательно-правовой и нормативной базы управленческих решений.

Содержание комплексного механизма управления компанией нефтегазовой промышленности подразумевает единство следующих компонентов:

- функционально-процессные компоненты менеджмента;
- специфические и основные управленческие механизмы (методы, формы, средства, инструментарий);
- ограничения и возможности внутренней и внешней среды (в том числе внешние регуляторы);
- субъект управления (по уровням: государство, единая газовая система, топливно-энергетические компании, региональные газовые предприятия);
- объект управления (система, подсистема, отношения, операции);
- обратная связь.

Подчеркнем, что в комплексном механизме управления корпорацией нефтегазовой отрасли основной является система управления, характеризующаяся особой конфигурацией структуры, уровнем централизации или децентрализации, регламентации и формализации, изменчивостью или стабильностью, закрытостью либо открытостью (восприимчивостью к внешним влияниям или невосприимчивостью) [7].

Итак, механизм управления корпорациями нефтегазовой промышленности должен быть рассмотрен в качестве комплекса взаимосвязанных подмеханизмов, основой которого является организационно-экономический механизм управления.

Организационно-экономический механизм управления компаниями газовой промышленности содержит иерархическую многоуровневую систему ключевых элементов, взаимосвязанных между собой, а также их типовых групп (объектов, субъектов, принципов, способов и инструментов и т.д.), путей их взаимодействия, под влиянием которых гармонизируются экономические отношения государства, представителей высшего менеджмента, персонала, собственников и т.п.

Этот механизм координирует и организует связанные между собой финансовые, производственно-хозяйственные, научные, технологические и структурные процессы в глобальном экономическом пространстве для осуществления важнейших направлений развития бизнеса.

Россия в качестве крупнейшего мирового производителя и экспортера природного газа заинтересована в развитии внешнего и внутреннего рынков, которые обеспечивают привлечение инвестиций для осуществления газовых проектов, способствующих повышению уровня энергетической безопасности страны. При этом прибыль от экспортной деятельности является одним из базовых источников формирования бюджета страны в решении очень важных задач развития газовой промышленности (развитие МСБ, финансирование крупных проектов; создание газотранспортных, газодобывающих и газоперерабатывающих мощностей; развитие смежных отраслей экономики; проведение ГРП, решение социальных программ газификации регионов страны; создание новых рабочих мест и т.д.). Повышение и снижение эффективности сбытовой деятельности отражается на уровне рентабельности ОАО «Газпром» и поступлениях в бюджет страны. Необходимо отметить, что структура затрат производителя природного газа значительно влияет на экономическую эффективность сбытовой деятельности.

Сегодня, согласно результатам проведенных исследований, прирост запасов газа меньше спроса на газ, что значительно уменьшает энергетическую безопасность страны. Установлено, что риска ограниченности топливно-энергетическими

ресурсами в российской экономике почти нет, однако риск ограниченности прироста запасов ТЭР впоследствии возможен в полной мере по причине неудовлетворительного объема инвестиций в ГРП.

В подобных условиях появляется объективная необходимость создания целостной инфраструктуры управления нефтегазовой промышленностью России сетевого типа. Это обуславливается высокой концентрацией ресурсов (значительная часть добываемого газа приходится на три крупнейших месторождения, которые расположены недалеко друг от друга и на расстоянии 2–5 тыс. км от потребителей), а также существенной ролью транспортного фактора [5].

Например, на мировом газовом рынке за последние годы можно наблюдать стремительный рост внимания к сжиженному газу (СГ). В итоге технологии совершенствуются, более дешевым становится производство и, следовательно, транспортировка СГ. Сжиженный природный газ становится реальным соперником трубопроводного газа, потому что его востребованность повышается вместе с развитием шельфовой добычи и увеличением расстояния от мест производства до рынков сбыта. Такие процессы подразумевают развитие инструментально-методического комплекса, который в будущем обеспечит развитие механизма управления предприятиями газовой промышленности на базе оптимизации логистических потоков.

Установлено, что при освоении газовых месторождений экономическая политика складывается под влиянием факторов социально-экономической стратегии развития с учетом приоритетов и целей развития страны (см. таблицу).

Возможности добычи газа в России с 2010 по 2030 гг., млрд м³ (прогнозирование)

Добыча газа	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2030 г.
В действующих в настоящее время районах газодобычи	550–600	420–500	250–350	100–200
В новых районах газодобычи	20–30	120–150	180–270	350–450
В России, в общем	570–630	540–650	430–620	450–650
Миллион тонн условного топлива	660–720	620–750	490–710	520–750

Таким образом, для осуществления активной экономической политики в первую очередь нужно использовать нижеперечисленные инструменты в механизме управления корпорациями газового хозяйства на макроуровне (внешние регуляторы): государственная поддержка финансирования геологоразведочных работ; создание институционально-правовой основы для благоприятного инвестиционного климата; регулирование внутренних цен на углеводороды; эффек-

тивные способы привлечения инвестиционных ресурсов для освоения газовых месторождений; дифференцированная система налогообложения.

В рамках применения аналитических инструментов целесообразно отметить концепцию стратегического менеджмента, являющуюся фундаментальным элементом системы управления газовых компаний. В основу разработки системы корпоративного (стратегического) управления компанией газовой отрасли на базе системы сбалансированных показателей положен алгоритм, который учитывает совокупность частных и основных обобщающих показателей.

Вопрос об исследовании функций управления корпорациями нефтегазовой промышленности в условиях модернизации отечественной экономики является особенно значимым и трудоемким. Он тесно связан с решением проблем совершенствования системы руководства научно-технической и производственно-сбытовой деятельностью вертикально интегрированных систем газового хозяйства, а также организации менеджмента. Вместе с этим нужны такие экономические рычаги и инструменты, которые обеспечили бы эффективное выполнение управленческих функций в полном объеме, тем самым образуя единый управленческий механизм.

Оптимизация налогообложения нефтедобывающей корпорации является одним из действенных механизмов ее финансово-инвестиционного управления в российской действительности. Он реализуется посредством трансфертных цен – специальных цен, которые действуют внутри большой вертикально интегрированной нефтяной компании при расчетах между ее подразделениями, с помощью чего она способна избежать государственного валютного тарифного контроля, ограничений по прибыльности операций; оптимизировать налогооблагаемую базу и т.п. Трансфертные цены могут быть как на 10%, так и в некоторое количество раз меньше реальных рыночных цен на аналогичные товары по похожим сделкам.

Итак, с одной стороны, централизация финансовых и товарных потоков в вертикально интегрированных нефтяных компаниях увеличивает эффективность управления ее коммерческой и производственной деятельностью, но с другой – перераспределение за счет трансфертного ценообразования финансового результата ущемляет государственные интересы, поскольку существенная часть бюджетных поступлений приходится на добывающий сектор экономики.

Поэтому построение эффективной системы налогообложения минерально-сырьевого сектора имеет достаточно весомое значение. С одной стороны, такая система должна обеспечивать получение природной ренты государством, которая генерируется во время добычи минерального сырья,

а также иных налогов, с другой – сохранять необходимые стимулы для инвестиций в этот сектор, отвечать потребностям долгосрочного развития. Специфика нефтедобывающего сектора состоит в том, что в первую очередь государство является собственником недр, из которых извлекается нефть. В связи с этим закономерно, что его часть дохода от добычи нефти должна быть значительно больше. Во-вторых, нефтедобывающей отрасли свойственны серьезные инвестиционные риски, которые связаны с длительным сроком окупаемости, реализацией геологоразведочных работ, а также высокой капиталоемкостью производства и колебаниями мировых цен на нефть [1].

Инновационно ориентированная модель развития экономики для большого количества нефтедобывающих компаний является приоритетной. Вместе с тем необходимо законодательное подкрепление цели по формированию современной инновационной инфраструктуры также и на федеральном уровне. Суть в том, что на данный момент в федеральном законодательстве сами понятия «инновационный продукт», «инновации» отсутствуют. В связи с этим будет целесообразным ускоренное принятие федерального закона «Об инновационной деятельности». Помимо этого в масштабах страны должны быть определены дополнительные меры бюджетного и налогового стимулирования инновационного экономического сегмента.

В сфере нефтегазового комплекса восприятие бренда фирмы с точки зрения потребителей ее продукции получает все более значимую роль в современной системе производственно-финансовых отношений. Если у компании есть сильный бренд, хороший имидж, то это существенным образом помогает установить благоприятные взаимоотношения между участниками рынка, облегчить вопросы поиска и установления деловых контактов, сформировать развитую коммуникационную сеть, усовершенствовать цельность восприятия рынка, способствует росту прозрачности партнерских отношений.

Сильный, хороший имидж нефтедобывающего предприятия становится важнейшим стратегическим достоинством на рынке.

Нефтегазовая отрасль России является самым значимым источником инвестиций в стране. Лишь рост производства, экспорта нефти и углубленная разработка эксплуатируемых нефтяных месторождений на базе использования инновационных технологий и активное освоение новых месторождений в перспективе даст возможность государству в целом и отечественным нефтяным компаниям в частности сохранить объемы экспорта и добычи нефти и обеспечить подходящие темпы его роста.

Необходимость инноваций отмечается и в новых регионах роста нефтедобычи: в Тюменской области, а также в Восточной Сибири. Пример-

но 65% разведанных запасов российской нефти находятся в труднодоступных месторождениях, причем среди них достаточно высокий процент содержания высоковязкой нефти, для добычи которой требуется использование специфических инновационных способов.

Для стимулирования инновационного развития нефтеперерабатывающей отрасли в России и экспорта конечных нефтепродуктов, а не сырой нефти, необходимо скорректировать внутрироссийскую цену на нефть и налоговую систему в нефтегазовом секторе страны таким образом, чтобы чистый доход отечественных нефтедобывающих корпораций, которые они получают от продажи одной тонны нефти, был бы равен как на внутреннем, так и на мировом рынке. При этом цены на нефть на внутреннем рынке должны быть установлены в соответствии с существующим и прогнозируемым рыночным предложением и спросом, а не в зависимости от затрат по ее реализации и добыче.

Инновационное развитие нефтедобывающего комплекса может иметь место лишь в том случае, если оно будет сопряжено с существенными изменениями в административной, государственной, таможенной, а также налоговой политике. Активное принятие участия государства в создании транспортной инфраструктуры, опережающая геологоразведка новых месторождений, изменение организационно-экономических условий работы нефтедобывающей отрасли, строительство нефтеперерабатывающих мощностей, политическая и дипломатическая государственная поддержка компаний нефтегазового сектора на международных рынках – все это является основными задачами. Их необходимо решать при осуществлении долгосрочной стратегии развития экономики, усилении экономических и геополитических позиций России в мире.

Литература

1. Азиева Р. Х. Разработка механизма управления нефтяным комплексом на мезоуровне: монография. Нальчик: ИИПРУ КБНЦ РАН: 2010.
2. Бутова Т. В., Филатова Т. В., Агарунов А. А. Управление социальной ответственностью бизнеса на примере нефтегазовых компаний // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2013. № 3 (37).
3. Бутова Т. В., Закарян А. А., Пахомов Ю. Д., Солтан Ю. Д. Корпоративная социальная ответственность нефтяных компаний (приоритеты и выгоды) // Трубопроводный транспорт. 2012. № 2 (30).
4. Бутова Т. В., Панина О. В. Зарубежный опыт принятия решений в области энергоэффективности // Трубопроводный транспорт. 2011. № 4 (26).

5. Макроэкономические и финансовые предпосылки решения экономических и социальных проблем // Вопросы экономики. 2010. № 6.
6. Пухова М. М. Использование зарубежного опыта корпоративного управления российскими компаниями (на примере Кодекса корпоративного управления) // Вопросы экономических наук. 2007. № 4 (8).
7. Пухова М. М. Проблемы применения корпоративного управления на предприятиях с государственным участием в России // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Г. С. Мерзлякиной. Вып. 7. Волгоград: ВГТУ, 2009.
8. Рагулина Ю. В. Предпосылки формирования теории и практики управления знаниями // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 2.
9. Салихов М. Х. О содержании механизмов управления экономикой нефтедобывающих компаний // Сегодня и завтра российской экономики: научно-аналитич. сб. 2011. № 1–2.

References

1. Azieva R. Kh. (2010) Development of a mechanism to control the oil complex at the meso-level: monograph.
2. Butova T. V., Filatova T. V., Agarunov A. A. (2013) Management of social responsibility of business by the example of oil and gas companies. *Pipeline transport: theory and practice*, no 3 (37).
3. Butova T. V., Zakaryan A. A., Pakhomov Yu. D., Soltan Yu. D. (2012) Corporate social responsibility of petroleum companies (priorities and gains). *Pipeline transport*, no 2 (30).
4. Butova T. V., Panina O. V. (2011) Foreign experience of decision making in the area of energy efficiency. *Pipeline transport*, no 4 (26).
5. Macroeconomic and financial preconditions for solving economic and social problems. (2010) *Problems of economics*, no 6.
6. Pukhova M. M. Using foreign experience of corporate governance of Russian companies (on the example of the corporate governance code). (2007) *Problems of economic sciences*, no 4 (8).
7. Pukhova M. M. Problems of application of corporate governance in companies with state participation in Russia. (2009) *The strategy and tactics of enterprise governance in transition economies*. Vol. 7.
8. Ragulina Yu. V. Prerequisites for the formation of the theory and practice of knowledge management. (2009) *The Bulletin of the Institute of economy RAN*, no 2.
9. Salikhov M. X. (2011) The content of the mechanisms of economic management of oil companies. *Today and tomorrow of the Russian economy*, no 1–2.

УДК 339

В. В. Шогин,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансов организаций,
Институт экономики и финансов
Казанский (Приволжский)
Федеральный университет,
г. Казань, Россия;
e-mail: shoginvl@mail.ru

Модель поведения Российской Федерации на основе критериев жизнеспособности

Аннотация

Цель работы. Создание модели конкурентоспособного поведения Российской Федерации на основе макро- и микрокритериев жизнеспособности.

Материалы и методы. Рассмотрены пять центров мирового развития по 29 показателям, выделены социально-экономические критерии для формирования модели поведения Российской Федерации. Результаты исследования рассмотрены с учетом активной глобализации, роста развивающихся стран и финансового кризиса 2008 г.

Результат. Выделены 20 наиболее распространенных симптомов неправильно организованных финансов в отечественных организациях, а также последствия такой организации. Создана графическая модель жизнеспособного поведения Российской Федерации.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы федеральными органами власти для управления конкурентоспособностью экономики страны в краткосрочной и долгосрочной перспективе на основе критериев жизнеспособности.

Ключевые слова: макроэкономика, конкурентоспособность, практический менеджмент, глобализация, финансовый кризис.

V. V. Shogin,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor in Finance
Organizations, the Institute of Economics
and Finance, Kazan (Privolzhsky)
Federal University,
Kazan, Russia;
e-mail: shoginvl@mail.ru

Model of the Russian Federation Conduct on the Basis of Viability Criteria

Abstract

Purpose of work. The creation of model of the competitive conduct of the Russian Federation on the basis of macro- and microcriteria of viability.

Materials and methods. Five centers of world development according to 29 indicators are examined, the socio-economic criteria are highlighted to form the conduct model of the Russian Federation. The results of the study were considered taking into account active globalization, growth in developing countries and the financial crisis of 2008.

Results. 20 most common symptoms of incorrectly organized finance in domestic companies, as well as the consequences of such an organization are also highlighted. A graphic model of a viable conduct of the Russian Federation is created.

Conclusion. The results of the study can be used by federal authorities to control the competitiveness of the economy in the short and long term, based on the viability criteria.

Keywords: macroeconomics, competitiveness, practical management, globalization, financial crisis.

Целью макроэкономического исследования по пяти центрам мирового развития (Североамериканский рынок; БРУК (Республики Белоруссия, Российская Федерация, Украина и Казахстан); Япония; БРИКС и Европейский союз) являлось спроектировать модель конкурентоспособного поведения Российской Федерации на основе макро- и микрокритериев жизнеспособности.

Исследование проводилось по 29 показателям, сравнительная характеристика которых приве-

дена в специальном исследовании: площадь и этнические группы; характеристики экономически активного населения и крупные города; распределение семейного дохода (индекс Джини); показатели и расходы на здравоохранение и на образование; характеристика государственного устройства; ВВП по паритету покупательной способности и по официальному обменному курсу, реальный темп роста на душу населения и по секторам экономики; валовые инвестиции и бюд-

жетные характеристики; государственный долг и уровень инфляции по потребительским ценам; ставка рефинансирования ЦБ и ставка кредитования ЦБ; продукция сельского хозяйства и отраслевая структура; темпы роста промышленного производства; сальдо счета текущих операций; экспорт и импорт (товары и партнеры); резервы иностранной валюты и золота; внешний долг; нефть, нефтепродукты и природный газ (экспорт и импорт); военные расходы; производительность труда; кросс-культурные характеристики.

В ходе исследования проанализированы мнения известных аналитиков: профессора Принстонского университета Пола Кругмана, заслуженного профессора финансов Чикагского университета Рагурама Раджана, американского профессора экономики из Школы бизнеса Стерна при Нью-Йоркском университете Нуриэля Рубини и многих отечественных ученых-аналитиков. Их различные мнения учтены при формировании модели конкурентоспособного поведения Российской Федерации.

Результаты исследования рассматривались, прежде всего, с учетом таких факторов XXI в., как активная глобализация, рост развивающихся стран и финансовый кризис 2008 г.

Ключевые задачи российской экономики на 2013–2014 гг. заключаются в окончательном преодолении последствий экономического спада 2011 г., выходе на докризисные показатели ВВП и создании предпосылок для дальнейшего устойчивого роста. Аналитическое исследование свидетельствует о постепенном росте инвести-

онной привлекательности реального сектора российской экономики, несмотря на ее по-прежнему высокую уязвимость для внешних факторов.

Российская Федерация имеет противоречивые перспективы поддержания бюджетной стабильности. Показатели дефицита, заложенные в бюджет на 2012–2014 гг., являются достаточно скромными и в случае позитивной внешнеэкономической конъюнктуры могут быть сведены к нулевому уровню. В частности, суммарное бремя расходов только по трем проектам (финансирование госкорпорации «Олимпстрой», подготовка к саммиту АТЭС и чемпионату мира по футболу 2018 г.) превышает 2,3 трлн руб., или 5,2% от уровня ВВП в 2011 г., что весьма немало для бюджета страны, еще не преодолевшей последствия экономического кризиса.

Жизненно важно эффективно и в соответствии с международными стандартами организовать экономику и финансы в российских компаниях. Нами выделены 20 наиболее распространенных симптомов неправильно организованных финансов в отечественных организациях, а также последствия, возникающие в результате такой организации [6].

На основе результатов исследования создана графическая модель жизнеспособного поведения Российской Федерации, представленная на рисунке.

На рисунке: РБП – реинжиниринг бизнес-процессов; БЧМ – бенчмаркинг; УВК – управление взаимоотношениями с клиентом; УР – управление рисками.



Выделены две группы критериев: макро- и микрокритерии. Макрокритерии представляют собой оптимизированные показатели, в разрезе которых проводилось исследование по пяти центрам развития. Микрокритерии представляют собой целевые установки и показатели, жизненно необходимые для реализации в своей практической деятельности российским компаниям для обеспечения своего высокого конкурентного статуса. Важно научиться планировать изменение своей конкурентоспособности и эффективно управлять ею не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде времени на основе критериев жизнеспособности.

Литература

1. Аргументы недели. № 51 (292). 29 декабря 2011 г. – 11 января 2012 г.
2. Базиков А. Япония в настоящем и будущем // Экономическая политика. 2011. № 1.
3. Вольную финансам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=699&type=Forprint> (дата обращения: 21.11.2012).
4. Кузнецова Н. П. БРИК – прорыв в глобальную экономику XXI века: обзор международной конференции // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. Вып. 4. СПб., 2008. С. 175–180.
5. Коно Тоёхиро. Стратегия и структура японских предприятий / Тоёхиро Коно: пер. с англ. / под ред. О.С. Виханского. М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
6. Колиснык М. 12 смертельных финансовых грехов, или Время настроить инструменты [Электронный ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/article_3096/ (дата обращения: 16.10.2012).
7. Пахомов А. А. БРИКС набирает вес // Азия и Африка сегодня. 2012. № 4.
8. Сысоева Е. Ф. Организационная структура финансово-экономической службы промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4. URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/2253/3>.
9. Черкашин П. А. Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) / П. А. Черкашин. М.: ООО «ИНТУИТ.ру», 2004. – 384 с.
10. URL: imf.jrg;http://anstats.un.org.
11. URL: <http://eorthtrends.wri.org>.
12. URL: www.cia.gov.
13. URL: www.tppinform.ru.
14. URL: <http://www.europe2020.org/spip.php?article42&lang=f>.
15. URL: <http://lenta.ru/articles/2012/04/18/third>.
16. URL: <http://news.21.by/inosmi/2012/10/25/646135.html>.
17. URL: <http://www.itar-tass.com/c12/546656.html>.
18. URL: http://pentagonus.ru/board/sev_amerika/meksika/21-3-2.
19. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country>.
20. URL: <http://www.roubini.com>.
21. URL: <http://oko-planet.su/politik/politiklist/119817-nuriel-rubini-rossiya-stanovitsya-neaktuлноy.html>.
22. URL: <http://www.finmarket.ru/z/wns/hotnews.asp?id=2997025>.

References

1. *Arguments of the week*, 29 December, 2011 – 11 January 2012, no 51 (292).
2. Bazikov A. (2011) Japan in the present and future. *Economic policy*, no 1.
3. Free Finance [Electronic resource]. URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=699&type=Forprint> (date of access: 21.11.2012).
4. Kuznetsova N. P. BRIC – a breakthrough in the global economy of the XXI century: overview of the international conference. (2008) *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*, vol. 4, pp. 175–180.
5. Kono Toykhiro. (1987) Strategy and structure of japanese enterprises, p. 384.
6. Kolisnyk M. 12 fatal financial sins, or Time to set up tools [Electronic resource]. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/article_3096/ (date of access: 16.10.2012).
7. Pakhomov A. A. (2012) BRICS gaining weight. *Asia and Africa today*, no 4.
8. Sysoeva E. F. (2003) Organizational structure of the financial and economic service of the industrial enterprise [Electronic resource]. Management in Russia and abroad, no 4. URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/2253/3>.
9. Cherkashin P. A. (2004) Whether you are ready to struggle for the client? Strategy of management of relations with clients (CRM), p. 384.
10. URL: imf.jrg;http://anstats.un.org.
11. URL: <http://eorthtrends.wri.org>.
12. URL: www.cia.gov.
13. URL: www.tppinform.ru.
14. URL: <http://www.europe2020.org/spip.php?article42&lang=f>.
15. URL: <http://lenta.ru/articles/2012/04/18/third>.
16. URL: <http://news.21.by/inosmi/2012/10/25/646135.html>.
17. URL: <http://www.itar-tass.com/c12/546656.html>.
18. URL: http://pentagonus.ru/board/sev_amerika/meksika/21-3-2.
19. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country>.
20. URL: <http://www.roubini.com>.
21. URL: <http://oko-planet.su/politik/politiklist/119817-nuriel-rubini-rossiya-stanovitsya-neaktuлноy.html>.
22. URL: <http://www.finmarket.ru/z/wns/hotnews.asp?id=2997025>.

УДК 351/354

Е. А. Домников,

кандидат технических наук, доцент,
заместитель декана факультета
открытого образования, Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва,
Россия; e-mail: tvbutova@mail.ru

Д. А. Тамразян,

студентка 4-го курса факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: diana_tam@mail.ru

В. О. Ядоян,

студентка 4-го курса факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: vebi92@gmail.com

Аннотация

Цель работы. Анализ интегральных показателей, используемых международными организациями, которые отражают качество государственного управления. Составление рекомендаций по разработке такой методики для России.

Материалы и методы. Рассмотрены основные методики мониторинга качества государственного администрирования и ряд интегральных показателей, отражающих аспекты качества государственного управления, применяемые международными организациями.

Результат. Большинство зарубежных методик достаточно эффективны, но абстрактность и формализм, заложенные в них, не позволяют полностью и достоверно отразить ситуацию, сложившуюся в России, поскольку они не учитывают специфику нашей страны и большую территорию.

Заключение. Необходимо разработать рациональную систему мониторинга деятельности государственных органов Российской Федерации на основе зарубежных методик.

Ключевые слова: органы власти, государственное управление, государственный аппарат, эффективность правительства, качество законодательства.

E. A. Domnikov,

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor, Deputy Dean at the
Faculty of Open Education, Financial
Academy under the Government of the
Russian Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

D. A. Tamrazyan,

Student of the 4-th course of the
Department "State and Municipal
Management", Financial Academy
under the Government of the Russian
Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: diana_tam@mail.ru

V. O. Yadayan,

Student of the 4-th course of the
Department "State and Municipal
Management", Financial Academy
under the Government of the Russian
Federation, Moscow City, Russia;
e-mail: vebi92@gmail.com

Зарубежный опыт оценки эффективности и результативности деятельности органов государственной власти зарубежных стран

Foreign Experience in Evaluation of the Efficiency and Effectiveness of the Public Authorities Activity of Foreign Countries

Abstract

Purpose of work. *The analysis of integral indicators used by international organizations, which reflect the quality of state administration. Drafting recommendations for the development of such a tool.*

Materials and methods. *The main methods of monitoring the quality of state administration and a number of integral indices reflecting the aspects of quality of public administration, implemented by the international organizations are described.*

Results. *Most of the foreign methods are effective enough, but abstraction and formalism laid down in them, do not allow to completely and accurately reflect the situation in Russia, as they do not take into account the specifics of our country and a large territory.*

Conclusion. *It is necessary to develop a rational system of monitoring the activities of state bodies of the Russian Federation on the basis of foreign methods.*

Keywords: *authorities, state administration, state apparatus, government effectiveness, regulatory quality.*

Многие страны мира на государственном уровне столкнулись с проблемой постоянной недостаточности ресурсов и необходимостью эффективного их распределения для максимально полного удовлетворения потребностей населения. На практике решение данных проблем должно достигаться путем направления имеющихся ресурсов на наиболее важные виды деятельности, а также оптимизации существующих процессов деятельности для высвобождения неиспользуемых или неэффективно используемых ресурсов. Так, в последние 20 лет многие страны осознали необходимость проведения административной реформы, главной целью которой, как точно ее определил бывший вице-президент США А. Гор (глава Комиссии по административной реформе в США), является создание правительства, которое работает лучше и стоит меньше [3].

Для оптимизации деятельности государственного аппарата необходимо было выявить наиболее узкие места в его функционировании, поэтому перед мировым сообществом встала задача разработки методик для оценки эффективности и результативности деятельности органов государственной власти. Необходимо отметить, что до сих пор показатели качества и эффективности государственного управления являются предметом многочисленных дискуссий в Европе и мире. В целом это обусловлено тем, что наличие механизма для оценки уровня зрелости системы государственного управления и диагностики деятельности органов государственной власти является необходимым условием для эффективной организации государства [1].

Мониторинг качества государственного администрирования проводится как на региональном и национальном уровнях в каждой конкретной стране, так и на наднациональном уровне различными международными организациями. При этом в международной практике используется ряд интегральных показателей, отражающих определенные аспекты качества государственного управления. Прежде чем рассмотреть основные методики, применяемые в мире, стоит отметить, что большинство из них применяется и в Российской Федерации.

Наиболее распространенным в мировой практике оценки качества национального управления является интегральный показатель государственного управления (Governance Research Indicator Country Snapshot – GRICS). Данный композитный показатель оценки прогресса развития государственного администрирования был предложен в 1990-х гг. Всемирным банком и с 1996 г. измеряется регулярно, каждые два года, рассчитывается почти по 200 странам.

Показатель GRICS оценивает эффективность управления на основе расчета шесть индексов, отражающих шесть параметров государственного администрирования. Данные параметры включают процессы выбора, контроля и замены правительства; способность правительства формулировать и проводить политику; уважение граждан и государства к институтам, руководящим социальным и экономическим взаимодействием в обществе.

GRICS строится на основе большого количества переменных, взятых из различных источников у многочисленных организаций, активно привлекаются также социологические опросы. Все данные стандартизируются, чтобы была возможность их сравнивать. В соответствии с данными характеристиками государственного управления показатель GRICS включает в себя следующие индексы (см. рисунок) [5]:



Составляющие качественного государственного управления по методике GRICS

1. Право голоса и подотчетность (Voice and Accountability) – индекс включает показатели, измеряющие различные аспекты политических процессов, гражданских свобод и политических прав. Показатели этой категории измеряют степень возможности участия граждан в выборе правительства. Показатель степени независимости прессы тоже относится к данной группе.

2. Политическая стабильность и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence) – индекс включает группу показателей, измеряющих вероятность дестабилизации правительства и вынужденной отставки в результате применения насилия (включая терроризм и насилие внутри страны). Данный индекс отражает, насколько качество государственного управления может вызвать необходимость резких перемен, смену политического курса, а также подрывает возможность мирных выборов правительства гражданами.

3. Эффективность правительства (Government Effectiveness) – индекс отражает качество государственных услуг, качество бюрократии, компетенцию госслужащих, уровень независимости госслужбы от политического давления, уровень доверия к политике, проводимой правительством.

4. Качество законодательства (Regulatory Quality) – значение индекса связано с проводимой политикой. С помощью него измеряются противоречащие рыночной экономике меры, такие как контроль уровня цен, неадекватный контроль банков, чрезмерное регулирование международной торговли и развития бизнеса.

5. Верховенство закона (Rule of Law) – индекс измеряет уровень доверия граждан к законам общества и приверженность к исполнению этих законов. Он включает показатели отношения граждан к преступлению, эффективности и предсказуемости законодательной системы, приверженности к контрактной системе.

6. Контроль коррупции (Control of Corruption) – индекс отражает восприятие коррупции в обществе (коррупция – использование общественной власти с целью извлечения частной выгоды). В индексе учитываются разные стороны явления, начиная от частоты «дополнительной оплаты за то, чтобы работа была сделана» до влияния коррупции на развитие бизнеса, а также существования «большой коррупции» на высоком политическом уровне и участия элит в коррупции.

Несмотря на широкое применение данного индекса в мировой практике, он обладает определенными недостатками. Например, данный композитный индекс оценивает не столько само качество государственного управления, сколько процессы политического управления в стране. Кроме того, многие показатели таких проекций, как политическая стабильность и отсутствие насилия, право голоса и подотчетность, основаны

на экспертных оценках, которые в отличие от статистических показателей являются крайне субъективными. Это повышает риск смещения рейтинговых оценок. Однако несмотря на данные ограничения, показатель GRICS получил широкое распространение, поскольку очень удобен для межстранового сопоставления.

Среди других показателей большинство индикаторов базируется на методике оценки национального управления на основе отраслевого подхода, оценивая динамику социально-экономического развития страны (индекс конкурентоспособности), качество финансового управления (показатель кредитоспособности страны, индекс экономической свободы), отдельные характеристики институтов власти (индекс восприятия корпорации, индекс непрозрачности).

Достаточно популярным является индекс конкурентоспособности роста, поддерживаемый Всемирным экономическим форумом и включающий оценку качества общественных институтов [8]. С 2006 г. он включает девять компонент, среди которых выделяется состояние общественных институтов, экспертно оцениваемое по таким параметрам, как обеспечение права собственности, состояние этики и уровень коррупции, неправомерное воздействие (фаворитизм и пр.), эффективность правительства. Эффективность правительства анализируется с точки зрения наличия нерациональных бюджетных расходов, бюрократических барьеров ведения бизнеса и пр. Все эти параметры относятся к базовым условиям обеспечения экономического роста. Индекс охватывает 125 стран и строится на основе открытых отчетных данных и экспертных опросов, проводимых экспертами Всемирного экономического форума.

Индекс восприятия коррупции (ИВК) по заказу Transparency International (ТИ) определяется на основе опросов и экспертных оценок ежегодно, начиная с 1995 г. ИВК – составной индекс, базирующийся на данных 17 различных опросов и исследований, проведенных 13 независимыми организациями среди предпринимателей и местных аналитиков, включая опросы населения страны (как ее граждан, так и иностранцев). Балл ИВК страны или территории отражает восприятие уровня коррумпированности государственного сектора предпринимателями и экспертами по данной стране и оценивает его по шкале от 10 (коррупция практически отсутствует) до 0 (очень высокий уровень восприятия коррупции). ТИ концентрирует внимание на коррупции в государственном секторе и определяет коррупцию как злоупотребление служебным положением в целях личной выгоды. Россия по данному показателю занимает 146 место, при этом уровень коррупции в нашей стране приравнивается к положению, сложившемуся в африканских странах.

Индекс экономической свободы был разработан Фондом наследия (Heritage Foundation) совместно с Уолл-стрит (Wall Street) в 1995 г. Ранжирование стран по уровню экономической свободы проводится в соответствии с экспертно оцененной степенью государственного принуждения и ограничениями на ведение бизнеса. Чем больше экономической свободы, тем лучше государство. Экономическая свобода рассматривается по таким направлениям, как величина государственных расходов в ВВП и налоговое бремя, коррупция в сферах регулирования экономики и размеры черного рынка, масштабы государственного контроля и соблюдение прав собственности, состояние судебной системы. При подготовке индекса используется различная информация: от официальных государственных отчетов до публикаций некоммерческих организаций, социологических и экспертных опросов. Индекс экономической свободы базируется на 10 индексах, измеряемых по шкале от 0 до 100, при этом показатель 100 соответствует максимальной свободе, а 0, соответственно, минимальной: свобода бизнеса, свобода торговли, налоговая свобода, свобода от правительства, денежная свобода, свобода инвестиций, финансовая свобода, защита прав собственности, свобода от коррупции, свобода трудовых отношений [2]. Эти и подобные индексы базируются на экспертных оценках и дают сравнительную характеристику различных сторон функционирования государственных систем. Они не предназначены для принятия управленческих решений, но сигнализируют о наличии проблем в той или иной области.

В Швеции для сравнительной оценки качества финансового менеджмента и административных процессов используется рейтинг качества финансового управления органов исполнительной власти. Необходимость создания такого рейтинга была связана с реформой бюджета в середине 1990-х гг. [6]. В поле зрения рейтинга Национального финансового управления находятся, во-первых, финансовые процедуры и их соответствие установленным нормам, во-вторых, административные процессы органов исполнительной власти. Соответственно, выставляемые оценки являются двухкомпонентными (от АА – все хорошо, до СС – все плохо). На основе оценок составляется рейтинг, значение которого используется при обсуждении заявок ведомств на очередной бюджетный период, при определении задач в области улучшения системы управления, а также при решении кадровых вопросов.

В Бельгии оценкой качества бюрократии занимается государственный секретариат по административному упрощению. Этот секретариат и действующая при нем небольшая служба анализируют законодательные акты и административ-

ные процедуры на предмет наличия в них избыточной административной нагрузки на граждан и бизнес. Первоначальные сигналы о бюрократическом «произволе» поступают в секретариат от граждан и бизнеса (до 15 тыс. обращений ежегодно). Причем обратиться с предложением или жалобой можно через интерактивный сайт [7]. Помимо внешних сигналов секретариат ведет самостоятельный мониторинг на основе сбора информации о ведомственных административных процедурах и законопроектах. В качестве агрегированной характеристики состояния административной системы с 2004 г. рассчитывается индекс Кафки.

Индекс Кафки, по мнению разработчиков, отражает уровень неэффективности государственной бюрократии. Он определяется на основе Кафки-теста, в ответах на вопросы которого нужно дать описание административных процедур, указать их периодичность, запрашиваемые данные и документы, способ передачи информации и пр. Индекс Кафки представляет собой обычную шкалу от 1 до 100. По ней будет измеряться количество препятствий, с которыми сталкиваются простые граждане при обращении в те или иные ведомства. При этом за преграды будут считаться как заполнение необходимых форм, так и, например, отправка факса или звонок в организацию. Высокое значение индекса является основанием для пересмотра существующих административных процедур и соответствующего изменения законодательства. Необходимо также отметить, что с 2007 г. индекс Кафки применяется и во Франции.

Целесообразно более подробно остановиться на системе Общей схемы оценки (Common Assessment Framework, CAF). Эта система представляет собой проверенный механизм для измерения административного потенциала и полезна для отслеживания развития этого потенциала во времени. Эти показатели используются при оценке соответствия стандартам Европейского союза положения в странах ЕС и кандидатах в члены ЕС.

Модель CAF включает в себя две группы оценочных показателей: группа «Возможности» характеризует подходы, используемые организацией для достижения результатов и повышения эффективности деятельности; группа «Результаты» характеризует достижения организации. Девять ключевых показателей CAF, приведенных в соответствии критериям Общей схемы оценки (CAF), объединяют 28 составляющих и около 150 областей оценки.

Применение такого разнородного комплекса критериев и подходов прежде всего отражает дифференцированный характер государственной деятельности. В конечном счете это дает понимание того, что на разных социальных площадках или применительно к различным социально-эко-

номическим проектам государственное управление может демонстрировать различную степень своей результативности и эффективности [4].

Большинство мировых методик применяется и в России, но результаты, которые дают подобные исследования, не могут удовлетворять потребности нашей страны. Абстрактность и формализм, заложенные в методиках, не позволяют полностью и достоверно отразить ситуацию, сложившуюся в России, не учитывают они ни специфику нашей страны, ни ее большое пространство. В глазах мирового сообщества Российская Федерация стоит наряду со странами Африки, что делает ее в глазах потенциальных инвесторов гораздо менее привлекательной, чем она является на самом деле. Все это поставило перед Россией важнейшую задачу, от решения которой будет зависеть будущее стабильное развитие нашей страны, а именно рациональную организацию системы мониторинга деятельности государственных органов.

Кроме того, необходимо отметить, что в мировой практике существует достаточное количество показателей, используемых международными организациями (Мировой банк, Международная организация здравоохранения, Международная организация труда, Организация экономического сотрудничества и развития, Европейская комиссия), которые позволяют проводить сравнение стран по уровню развития. Примерами таких показателей могут служить:

– индекс развития человеческого потенциала – интегральный (целостный) показатель, рассчитываемый периодически для межстранового сравнения и измерения бедности, грамотности, образованности и долголетия как основных явлений, определяющих человеческий потенциал (людское развитие) исследуемой территории. Включает три вида показателей: средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (СППЖР) – оценивает долголетие; уровень грамотности взрослого населения страны (2/3 индекса) и совокупная доля учащихся (1/3 индекса); уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения при паритете покупательной способности (ППС) в долларах США. Странами-лидерами являются Норвегия и Канада. Обращает на себя внимание, что по эффективности и результативности работы правительств этих стран они занимают лидирующие позиции в мире;

– индекс бедности – разработан ООН для оценки качества жизни населения в какой-либо стране; публикуется ежегодно; рассчитывается по трем основным показателям: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образованности населения, уровень реальных доходов населения;

– индекс физического качества жизни (Physical Quality-of-Life Index, PQLI) – вычисляется

как среднее арифметическое из индексированной младенческой смертности, индексированной ожидаемой продолжительной жизни годовалых детей и процента грамотных;

– истинный показатель прогресса (Genuine Progress Indicator, GPI) – учитывает такие факторы, как экологическая обстановка, социальная напряженность, здоровье нации;

– индекс развития с учетом неравенства полов (Gender-related Development Index, GDI) оценивает человеческое развитие по тем же критериям, что и ИРЧП. Различие заключается в том, что чем выше разница в трех составляющих показателя для мужчин и женщин, тем ниже GDI. Рассчитывается ООН в Докладе о развитии человека;

– измерение наделенности полномочиям по полам (Gender Empowerment Measure, GEM) фокусируется на неравенстве возможностей полов, а не на их способностях. Индекс основывается на показателях политического участия, экономического участия и статистики денежных доходов. Рассчитывается ООН;

– план благосостояния Вандерфорда-Райли (Vanderford-Riley well-being schedule) – показатель уровня жизни, учитывающий несколько показателей на душу населения. В США к ним относят рабочие часы в неделю, ценность собственного имущества физических лиц, отношение числа собственников имущества к числу несобственников, отношение числа работающих на себя к числу всех трудоустроенных, а также процент людей, способных удовлетворить свои первичные нужды;

– индекс качества жизни по версии Economist Intelligence Unit (The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index). Этот показатель сочетает в себе как объективные данные, получаемые от статистических агентств, так и результаты опросов населения на предмет отношения к различным жизненным явлениям. Индекс рассчитывается на основе девяти факторов: ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни новорожденных, рейтинги политической стабильности и безопасности, число разводов на тысячу человек в год, активность сообществ (религиозных, торговых и других), теплота климата, безработица, индексы политической и гражданской свободы, соотношение доходов мужчин и женщин. У индекса качества жизни и у ИРЧП разные задачи, поэтому различны и рейтинги стран по ним;

– европейский индекс удовлетворенности потребителей – показывает связь между удовлетворенностью потребителей, лояльностью и финансовым результатом.

Литература

1. *Бутова Т. В.* Проблемы и способы оценки эффективности государственного управления: отечественный и зарубежный опыт // Сб. научн.

- ст. по материалам Шестой Всероссийской конференции (Второй международной) научно-практической конференции 6–7 декабря 2011. М.: Изд-во Моск. гуманит. университета, 2012.
2. *Бутова Т. В.* Предложения по совершенствованию методики оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (глава 3.2) // Оценка эффективности и результативности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: монография / под ред. проф. И. Ю. Беляевой, доц. О. В. Паниной. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2011.
 3. *Василенко И. А.* Государственное и муниципальное управление. М.: Гардарики, 2008. 250 с.
 4. *Маслов Д. В.* Методы и модели менеджмента в сфере государственного и муниципального управления в Российской Федерации // Реформы и право. 2008. № 3. С. 21.
 5. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / под общ. ред. В. В. Маркина, А. В. Осташкова. М.: Экслибрис Пресс, 2008. С. 49, 50.
 6. *Рагулина Ю. В.* Государственное управление процессами модернизации экономики // Система государственного и муниципального управления: проблемы и перспективы развития: сб. науч. ст. по материалам Седьмой Всероссийской (Третьей международной) научно-практической конференции. 2 декабря 2012 г. М.: Моск. гум. университет, 2013.
 7. www.kafka.be – Официальный сайт Agence pour la simplification administrative (Агентство по административному упрощению при Правительстве Бельгии).

8. www.weforum.org – Официальный сайт Всемирного экономического форума.

References

1. Butova T. V. (2012) Problems and ways of an estimation of efficiency of the state management: domestic and foreign experience. Sixth all-Russian conference (Second international) scientific conference. 6-7 December 2011.
2. Butova T. V. (2011) Proposals to improve the methodology of evaluation of efficiency of the Executive branch of government of subjects of the Russian Federation (Chapter 3.2). Assessment of the efficiency and effectiveness of the bodies of Executive power of subjects of the Russian Federation: monograph.
3. Vasilenko I. A. (2008) State and municipal management, p. 250.
4. Maslov D. V. (2008) Methods and models of management in the sphere of state and municipal administration in the Russian Federation. *Reforms and the law*, no 3, p. 21.
5. Monitoring of state and municipal services in the region as a strategic tool to improve the quality of regional administration: experience, problems, recommendations (2008), pp. 49, 50.
6. Ragulina Yu. V. (2013) Governance processes of modernization of the economy. The system of state and municipal management: problems and prospects of development: collected scientific articles. Seventh all-Russian (Third international) scientific conference, 2 December 2012.
7. www.kafka.be – Official site of the Agence pour la simplification administrative (Agency for administrative simplification of the Government of Belgium).
8. www.weforum.org – Official site of the world economic forum.

УДК 658.5

В. Д. Лопастейская,
аспирантка Международной
академии оценки и консалтинга,
г. Москва, Россия;
e-mail: post@maok.ru

Контроллинг как форма обратной связи в контуре управления предприятием

Аннотация

Цель работы. Методики использования плановых инструментов, систем учета и анализа не всегда дают хорошие результаты. В рамках смены парадигмы управления требуется осваивать оптимальные методы планирования, учета и контроля, анализа хозяйственной деятельности. Этому способствует контроллинг, который обеспечивает наиболее оптимальное управление предприятием. В статье проанализирована эффективность применения контроллинга как обратной связи в управлении предприятием.

Материалы и методы. В статье раскрыты методы оперативного и стратегического контроллинга, которые позволяют осуществлять обратную связь в управлении предприятием, а также основополагающие принципы механизма контроллинга.

Результат. Эффективность системы контроллинга определяется эффективностью управления, и в этом смысле сам контроллинг выступает в качестве обратной связи по управлению.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы руководством предприятий для повышения эффективности управления.

Ключевые слова: контроллинг, система контроллинга, концепции контроллинга, классификация контроллинга, организация управления.

V. D. Lopasteyskaya,
Post-graduate student, International
Academy of Evaluation and Consulting,
Moscow City, Russia;
e-mail: post@maok.ru

Controlling as a Feedback Form in a Contour of Management of the Enterprise

Abstract

Purpose of work. Methodologies for using the planned instruments, accounting and analysis systems do not always give good results. In the framework of a paradigm change in management it is required to master optimal methods of planning, accounting and control, analysis of economic activity. This contributes to controlling, which provides the optimal management of the enterprise. The article analyzes the effectiveness of the controlling application as a feedback in the management of the enterprise.

Materials and methods. The methods of strategic and operational controlling that allow feedback in the management of the enterprise, as well as the fundamental principles of the controlling mechanism are revealed in the article.

Results. The effectiveness of the controlling system is determined by the efficiency of management, and in this sense controlling acts as a feedback management.

Conclusion. The results of the study can be used by the Executive Board of the enterprises to the improvement of management effectiveness.

Keywords: controlling, controlling system, concept of controlling, classification of controlling, management organization.

Анализ показывает, что широко применяемые методики использования плановых инструментов, систем учета и анализа не всегда дают хорошие результаты. В рамках смены парадигмы управления, предполагающей изменение целей и задач предприятия, требуется осваивать оптимальные методы планирования, учета и контроля, анализа хозяйственной деятельности. Сегодня

этому во многом способствует такой рыночный инструмент деятельности предприятия, как контроллинг, который обеспечивает наиболее оптимальное управление предприятием.

Контроллинг нацелен на будущее предприятия. Но формируемая перспектива становится реальной благодаря детальному планированию производства и продаж, предполагаемых результатов

деятельности, расчетам эффективности вновь реализуемых проектов. Соответственно, к службе контроллинга предъявляется ряд требований, в частности, в рамках предприятия она должна иметь широкие полномочия для получения необходимой информации, содержащейся в документах, быть независимой в анализе документации и т.п. Отсюда столь важна полноценная периодическая информация об отклонениях между фактическими и плановыми показателями, характеризующими объемы продаж, затрат, прибыль, состояние финансов и осуществленных инвестиций.

Исходя из этого, важно учитывать совокупность оперативного и стратегического контроллинга (учет, планирование, контроль, бюджетирование и т.д.).

Раскроем подробнее методы оперативного и стратегического контроллинга, которые включают в себя, во-первых, определение целей. Учитывая, что в основе контроллинга лежит стратегическое планирование, предвидение реального положения предприятия на рынке на перспективу, конкретизация целей контроллинга позволяет уточнить всю деятельность предприятия на перспективу, установить будущие изменения его обязательств перед партнерами, сотрудниками, инвесторами, обеспечить ликвидность, добиться выполнения запланированных показателей.

Во-вторых, стоит задача управления целями, что включает в себя поиск «узких мест» в работе предприятия, анализ отклонений от намеченной стратегической программы, а кроме того, своевременную корректировку целей в соответствии с изменениями на рынке на основе анализа плановых и фактических показателей, достигнутых результатов в оперативном и стратегическом плане.

В-третьих, важно само по себе достижение целей, что обеспечивается эффективным оперативным управлением, мотивацией труда персонала, разработкой и внедрением инноваций, планированием, ориентированным на перспективу.

Особое значение в контроллинге имеет использование методов бюджетного контроля. При этом под бюджетом подразумевают планы будущих периодов в денежном выражении. В рамках системы бюджетного контроля сопоставляется реальный уровень издержек и результатов с плановым. Верхний и нижний пределы расходов и других показателей устанавливаются для конкретных их видов – оклад, расходы на обучение кадров, на оборудование офисов и т.д. Фактические расходы сравниваются с установленными в бюджете систематически. Бюджетный контроль осуществляется по ряду основных направлений.

Следует отметить, что при сопоставлении реальных расходов практически всегда имеют место отклонения, поскольку бюджет является прогнозируемой величиной. Незначительные отклоне-

ния обычно игнорируются, но когда отклонение превышает установленный уровень, это становится предметом анализа. Бюджетный отчет составляется регулярно и содержит сопоставимые показатели реальных и бюджетных величин. Обычно наиболее сложным является принятие решений по устранению выявленных недостатков. Поскольку составление бюджета предшествует планируемому периоду, изменения внутри предприятия и деловой среды, как правило, требуют соответствующих поправок к нему. Скажем, неожиданные и существенные изменения уровня процентных ставок (явление столь типичное для российской практики) влекут за собой значительные изменения в доходах и расходах компании. Естественно, что такого рода трансформации отражаются в бюджете, иначе сравнение фактических и бюджетных величин будет некорректно. Бюджеты предприятий обычно проверяются и пересматриваются еже-квартально.

В контроллинге достаточно эффективно применение экономико-математических методов. Каждому среднему и даже малому предприятию необходима своя аналитическая служба для сбора и анализа поступающей информации и последующего прогнозирования возможных тенденций методами математической статистики. Для этих целей реально использовать описательную статистику, парные критерии, анализ факторных эффектов, регрессивный анализ, анализ временных рядов, многомерные методы и другие. Описательная статистика дает основные параметры, характеризующие собранную информацию: среднее значение, разброс значений или стандартное отклонение и т.п. Парные критерии оценивают различия между двумя совокупностями данных, к примеру, если предприятие внедрило в практику новую финансовую стратегию, изменило систему оплаты труда и получило при этом положительный эффект. Однако не исключено, что благоприятный эффект мог быть достигнут не в результате внедренного нововведения, а благодаря удачному стечению обстоятельств. Для выяснения ситуации формируется два набора чисел, каждый из которых содержит значения важного показателя эффективности деятельности предприятия до и после инноваций: прибыль за определенный период, объем привлеченных средств и т.д. Применение парных критериев позволяет установить, случайны ли различия этих двух рядов чисел.

Если контролеру нужно определить, воздействует ли конкретный фактор на интересующий его показатель (например, взаимосвязь размера инвестиций и прибыли предприятия, воздействие качества оргтехники на производительность труда), используются методы анализа факторных эффектов.

Если контролер определяет закономерность, структуру и группировку конкретного явления в работе предприятия в большом круге объектов, в каждом из которых имеется множество переменных, то применяются многомерные методы. Любой потенциальный партнер в этом случае характеризуется рядом переменных (размер уставного капитала, объем оборотных средств, число наименований выпускаемой продукции, производственная мощность, численность персонала и т.д.). Позиция здесь следующая: предоставлять льготы наиболее близким по совокупности параметров к уже зарекомендовавшему себя положительно кругу партнеров. Для этого при помощи факторного анализа определяется группировка всех партнеров в многомерном пространстве описывающих переменных.

Механизм контроллинга основан на четырех основополагающих принципах, дающих возможность обратной связи в контроллинге: принципах движения и торможения, своевременности, стратегического сознания, документирования. Рассмотрим их более подробно.

Принцип движения и торможения. Разработка и реализация правильных (обоснованных) стратегических решений – необходимые условия успешной деятельности предприятия и его движения вперед. Создание и сохранение условий для успеха тесно связано с понятием «инновация». В контроллинге считается, что успехи нереальны без постоянного технического совершенствования производства, без использования всех факторов, обеспечивающих эффективность продаж. Исходя из спроса потребителей, коллектив предприятия внедряет инновации, обеспечивая рост прибыли и привлечение новых клиентов. Инновация как изменение или обновление имеет место при использовании в работе новых, прогрессивных приемов и методов. Как известно, инновационные решения плохо программируются и обычно встречают сопротивление тех, кто привык работать старыми методами. Российская практика в этом случае не является исключением. Контролер обязан активно воздействовать на работников, тормозящих прогресс, добиваться постоянного обновления всей деятельности предприятия, особенно в сфере менеджмента. Характерная особенность нововведения – применение в областях, иногда достаточно удаленных от сферы их первоначального появления. При осуществлении инновационной политики необходимо учитывать возможность появления новых рынков продукта.

Важное свойство инноваций – смена предшествующей системы технологии и переход на принципиально новый уровень. Только такой подход дает возможность эффективно внедрять новинки. При этом временной отрезок между появлением нововведения и доводкой до уровня

рыночной продукции не должен быть значительным. Отметим также, что успешное внедрение новинки невозможно без соответствующей технологической базы.

Инновации не обязательно должны быть связаны с самыми передовыми достижениями в бизнесе. Зачастую как инновация может рассматриваться применение уже известных технологий, но в новых областях, дающих значительный экономический эффект (например, открытие новых рынков). С другой стороны, инновационность предприятия связывается не только со способностью его коллектива изобретать новое, но и с лучшим использованием уже имеющегося. Таким образом, нововведение выступает особым инструментом, средством, позволяющим осуществить новый вид бизнеса.

Принцип движения и торможения в контроллинге создает объективные условия для постоянного выявления и внедрения нового, прогрессивного и эффективного в практику конкретного предприятия с учетом его специфики и возможностей. При этом материал для инноваций вовсе не обязательно находится только в сфере конкретного бизнеса. Важно, чтобы он подходил для данного предприятия и обеспечивал быстрый и высокий результат.

Принцип своевременности в контроллинге выступает как функция, ориентированная на будущее, служит раннему выявлению новых возможностей и рисков для предприятия. Способность компании к своевременному реагированию на рыночные изменения зависит от временного интервала между возникновением нового шанса или риска и конкретным действием, а также от затрат времени на изменение плана и внедрение новинки.

В интересах укрепления позиций предприятия контролер обязан учитывать вновь возникающие шансы и риски, их возможное влияние на прибыль. Поэтому контролер постоянно наблюдает за «окружающей средой» сотрудников, от которых постоянно поступает множество сигналов. Контролер определяет, какая информация важна и кто принимает решения, каким образом передать информацию тем, кто выполняет решения.

Со своей стороны принцип стратегического сознания имеет значение для проведения мероприятий, обеспечивающих устойчивое будущее предприятия. Так, руководители предприятия, его подразделений и сотрудники на практике нередко принимают тактические решения, приносящие быстрый экономический эффект и реальные выгоды в текущем плане, но не соответствующие стратегическим задачам предприятия. Однако, выиграв сегодня, фирма может гораздо больше потерять завтра.

Принцип стратегического сознания реализуется только тогда, когда любое решение и действие оцениваются, в первую очередь, с позиций его соответствия стратегическим программам. К сожалению, вся система стимулирования работников российских предприятий, действующая сегодня, опирается, как правило, на оперативные успехи в работе. Поощрения за стратегическую предусмотрительность отсутствуют или приходят с большим опозданием. Между тем стратегический, перспективный подход должен быть приоритетным при любом решении и добиться этого – важнейшая задача контролера. Стратегическое сознание, следовательно, представляет собой фильтр, предотвращающий реализацию оперативных, сиюминутных решений либо модифицирующий их, чтобы они соответствовали стратегическому плану.

Целью принципа документирования является создание условий для проверки: соблюдались ли реально цели и задачи стратегического контроллинга. Учитывая, что в стратегическом контроллинге информация представляется в виде письменных сообщений с предварительной оценкой их значимости, письменная форма вынуждает к продуманному, полному и точному представлению положения дел. Документирование позволяет в любой момент установить следящего за потоками информации, дату передачи и ее содержание, достоверность и полноту. Благодаря принципу документирования решения по оперативным вопросам принимаются с учетом стратегической позиции фирмы, стимулируя тем самым первоочередную реализацию стратегических целей. Принцип документирования является также инструментом для контроля за соблюдением других принципов контроллинга: движения и торможения, стратегического сознания, своевременности.

Как мы видим, эффективность системы контроллинга определяется эффективностью управления, и в этом смысле сам контроллинг действительно выступает в качестве обратной связи по управлению.

Литература

1. *Бобученко Н. П.* Формирование системы интегрированного контроллинга на промышленных предприятиях в условиях модернизации экономики: монография. Иркутск: Изд-во Иркутского гос. технического ун-та, 2011.
2. *Боков С. И.* Контроллинговая деятельность в управлении развитием корпоративной организации: монография. М.: МАКС Пресс, 2011.
3. *Варьяш И. Ю.* Контроллинг экономических ожиданий: монография. М.: Финансовый университет, 2012.
4. *Карминский А. М.* Контроллинг на промышленном предприятии. М.: Форум: ИНФА-М, 2013.
5. *Реут Д. В.* Крупномасштабные системы: методология, управление, контроллинг. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2013.

References

1. Bobuchenko N. P. (2011) The formation of the system of integrated controlling system at industrial enterprises in the conditions of modernization of the economy: the monography.
2. Bokov S. I. (2011) Controlling area activities in managing the development of corporate organization: the monography.
3. Varyash I. Yu. (2012) Controlling economic expectations: the monography.
4. Karminskiy A. M. (2013) Controlling industrial company.
5. Reut D. V. (2013) large-scale systems: methodology, management, controlling.

УДК 658

В. М. Нусинов,
аспирант, Международная
академия оценки и консалтинга,
г. Москва, Россия;
e-mail: post@maok.ru

К вопросу диверсификации в современных корпоративных структурах

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть концептуальный подход к экономической эффективности диверсификации корпоративных образований, выделить критерии диверсификации компаний, способствующие повышению доходности акций, проанализировать стратегии диверсификации.

Материалы и методы. Исследованы критерии доходности диверсификации компаний, актуальные вопросы инвестиционной политики, руководство компанией, используя три стратегии диверсификации и, в частности, в родственные отрасли.

Результат. Для достижения преимуществ от диверсификации схожие производственные звенья должны быть агрегированы в единый функциональный и координируемый модуль. Наличие синергетики между предприятиями холдинга позволяет создать дополнительную стоимость. Чем выше уровень синергетики между предприятиями холдинга, тем больше масштаб и глубина функций, передаваемых головной компании.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для успешного развития корпоративных структур.

Ключевые слова: диверсифицированные структуры, корпоративные управляющие, диверсификации компаний, варианты диверсификации, пути диверсификации.

V. M. Nusinov,
Post-graduate student,
International Academy of Evaluation
and Consulting,
Moscow City, Russia;
e-mail: post@maok.ru

To the Question of Diversification in Modern Corporate Structures

Abstract

Purpose of work. Considering the conceptual approach to economic efficiency of diversification in corporate entities, highlighting the diversification criteria of the companies, contributing to the increase in the return on equity, analyzing the diversification strategy.

Materials and methods. The return criteria of the companies' diversification, hot issues of investment policy, the management of the company are studied, using three diversification strategies and, in particular, in the related industry.

Results. To achieve the benefits from diversification similar manufacturing links should be aggregated into a single functional and coordinated module. The existence of synergy among the companies of the holding allows to form additional value. The higher the level of synergy among the companies of the holding is, the greater is the scale and depth of the functions transferred to the parent company.

Conclusion. The results of the study can be used for the successful development of corporate structures.

Keywords: diversified structure, corporate management, diversification of companies, diversification options, ways of diversification.

Основопологающей целью диверсификации является создание ценностей для акционеров. При проведении диверсификации с целью увеличения доходности акций корпоративная стратегия должна сделать больше, чем просто распределить свой риск путем инвестирования средств в различные отрасли. Акционеры могут достичь такой же диверсификации риска путем инвести-

рования средств в различные отрасли, покупки акций компаний, занятых в разных отраслях.

Проблема создания дополнительной ценности акции требует выяснения того, насколько эффективен какой-либо отдельно взятый вид деятельности фирмы. Сравнение реальных показателей с гипотетическими обычно никогда не является на сто процентов удовлетворительным и, кроме

всего прочего, представляет уже свершившуюся картину. Менеджеры по стратегии должны базировать свои решения на прогнозах, однако попытки точно оценить влияние отдельных решений по диверсификации на доходность акций не должны быть оставлены.

Корпоративные управляющие могут сделать предварительные оценки того, способно ли то или иное решение по диверсификации компаний повысить доходность акций, используя три следующих критерия:

– критерий привлекательности. Отрасль, выбранная для диверсификации, должна быть достаточно привлекательной с точки зрения получения хорошей прибыли с вложенных средств. Истинная привлекательность определяется наличием благоприятных условий для конкуренции и рыночной среды, способствующих обеспечению долгосрочной рентабельности. Такие показатели, как высокие темпы роста или сверхходовый товар, не дают реального представления о привлекательности;

– критерий «издержки на вхождение». Затраты на вхождение в новую отрасль не должны быть слишком высоки, чтобы не нанести ущерб потенциалу для получения прибыли. Чем более привлекательна отрасль, тем дороже стоит проникновение в нее. Входные барьеры для новых компаний всегда высоки, в противном случае поток желающих войти в отрасль свел бы на нет возможность получения прибыли. Поэтому покупка компании, уже работающей в данной сфере, – операция достаточно дорогостоящая. Большая плата за проникновение в новую отрасль снижает возможность увеличения доходности акций;

– критерий дополнительных выгод. Компания, осуществляющая диверсификацию, должна приложить определенные усилия для создания конкурентного преимущества в новой сфере деятельности или новый вид деятельности должен обеспечить определенный потенциал для поддержания конкурентного преимущества в текущих делах компании. Создание конкурентного преимущества там, где его ранее не существовало, приводит к появлению возможности получения дополнительной прибыли и увеличению доходности акций.

Если деятельность корпорации по диверсификации удовлетворяет трем вышеназванным критериям, то у нее большой потенциал для создания дополнительной доходности акций. При соответствии только одному или двум критериям проведение диверсификации вызывает значительные опасения.

Когда корпорация останавливает свой выбор на диверсификации, она должна определить, будет ли это диверсификация в не связанные между собой отрасли, в родственные сферы де-

ятельности или же это будет комбинация обоих подходов. Когда диверсификация проведена, задача управления состоит в проведении инвестиционной политики и руководстве всеми сферами деятельности компании. Обычно рассматриваются три стратегии диверсификации:

- стратегия вхождения в новую отрасль – поглощение, с «нуля», совместное предприятие;
- стратегия диверсификации в родственные отрасли;
- стратегия диверсификации в неродственные отрасли.

Вхождение в отрасль может протекать в одной из трех форм: поглощение, создание новой компании или совместного предприятия. Поглощение уже существующей фирмы является наиболее часто применяемым способом и имеет преимущество в скорости проникновения на целевой рынок. В то же время этот способ диверсификации помогает преодолеть такие барьеры вхождения, как необходимость ликвидировать технологическое отставание, установить связи с поставщиками, обеспечить такой объем производства, чтобы быть в состоянии конкурировать с другими фирмами по себестоимости продукции, осуществлять крупные вложения в рекламу и каналы сбыта с целью обеспечения признания торговой марки и гарантированного сбыта. Во многих отраслях, чтобы развить необходимую информационную базу, обеспечить себя ресурсами и завоевать репутацию серьезного конкурента, фирме могут потребоваться годы. Таким образом, вопрос о покупке готовой компании на целевом рынке далеко не праздный. Однако поиск нужной компании для приобретения иногда может вызвать затруднения. Фирма, нацеленная на приобретение, оказывается перед дилеммой: купить благополучную компанию по высокой цене либо аутсайдера по более низкой.

С одной стороны, если покупающая фирма испытывает недостаток в знаниях, необходимых для успешной работы в данной отрасли, но обладает большим капиталом, то для нее лучше будет купить сильную перспективную компанию, пока цена остается в разумных пределах. С другой стороны, если покупатель считает возможным трансформировать слабую фирму в сильную и соответственно располагает необходимыми деньгами, ноу-хау и терпением, слабая компания может стать лучшим вариантом для долгосрочного инвестирования.

Диверсификация «с нуля» предполагает создание новой компании в выбранной отрасли под общим управлением материнской компании. Вновь созданная фирма должна не только преодолеть входные барьеры, но и осуществлять инвестиции в новые производственные мощности, проводить работу по развитию источников сырья, найму и

обучению персонала, созданию каналов сбыта, формированию потребительской базы и т.д. Создание новой компании является наиболее привлекательным вариантом в следующих случаях: когда для этого имеется достаточно времени; фирмы-конкуренты не реагируют должным образом на попытки новичка завоевать рынок; выход на рынок таким путем обходится дешевле, чем покупка другой компании; фирма уже располагает необходимым для эффективного функционирования опытом; создание новых производственных мощностей не будет негативно воздействовать на соотношение спроса и предложения в отрасли; целевая отрасль наполнена относительно небольшими фирмами, так что молодой компании не придется напрямую соперничать с более крупными и могущественными конкурентами.

В процессе поиска вариантов для диверсификации корпорация может остановить свой выбор на родственной или на новой для нее отрасли. В первом случае диверсификация проводится в отрасли, обладающей своего рода стратегическим соответствием, которое существует в том случае, когда различные фирмы имеют достаточно схожее производство, что создает возможность для передачи мастерства и опыта от одной компании к другой или объединения различных производств в единую систему с целью снижения издержек производства.

Диверсифицированная компания, которая использует внутреннюю взаимосвязь между фирмами, имеющими схожее производство, и берет на вооружение преимущества стратегического соответствия, достигает от совместных действий большего эффекта, чем в сумме две компании могли бы получить, проводя независимую политику.

Наиболее распространенными путями диверсификации в родственные отрасли являются:

- вхождение в отрасль, где сбытовые возможности и рекламная деятельность могут использоваться совместно;
- использование родственных технологий;
- передача ноу-хау и опыта из одного вида деятельности в другой;
- передача фирменного наименования и репутации у потребителя новому продукту (услуге);
- покупка фирм в новых отраслях для поддержания основного вида деятельности.

Стратегия диверсификации в родственные отрасли выглядит действительно привлекательной. Она позволяет сохранить уровень существующей деловой активности, использовать конкурентное преимущество за счет передачи опыта и мастерства или более низких издержек производства, а также распределить риски инвестирования с фирмами из родственных отраслей.

Диверсификация в сфере деятельности, где технология, оборудование, функциональная ак-

тивность и каналы сбыта могут рассматриваться в отдельности, приводит к снижению издержек производства за счет экономии на масштабах деятельности. Экономия на масштабах деятельности существует тогда, когда централизованное руководство осуществляется двумя или большим количеством производств.

Когда отдельные звенья различных производств совпадают таким образом, что продукция используется одними и теми же потребителями, распределяется через общие дилерские и розничные сети или если ее маркетинг и продвижение на рынок осуществляются аналогичными методами, тогда считается, что эти производства имеют рыночное соответствие. Существует целый ряд возможностей экономии на издержках, которые возникают благодаря рыночному соответствию, использованию общих методов стимулирования продажи, а также предоставлению права на их проверку, специальные сезонные выпуски продукции и т.д., а также совместному использованию дилерских сетей. Такое рыночное соответствие обычно позволяет фирме экономить на маркетинге и вместе с тем сокращать издержки по продаже и распределению товаров.

Различные виды бизнеса имеют производственное соответствие, когда существует возможность для распределения сфер деятельности и передачи производственного опыта в материально-техническом обеспечении, проведении научных исследований и разработок, создании новых технологий, сборке готовой продукции или в сфере делового администрирования. Производственное соответствие в выделенных областях обычно позволяет снизить издержки производства. Некоторая часть экономии развивается за счет организации крупносерийного производства, а другая часть – за счет возможности снижения стоимости производства в результате совместных условий.

Чем выше доля издержек, приходящаяся на совместную производственную деятельность, тем большая достигается совместная экономия и тем значительнее конкурентное преимущество. Производственное соответствие приводит к хорошим результатам, когда передаваемый технологический и производственный опыт одной сферы бизнеса имеет возможность выгодного использования в другой.

Управленческое соответствие возникает тогда, когда различные производственные звенья имеют схожие проблемы в организации производства, управлении персоналом или в области технологии, что позволяет передавать управленческий опыт от одного звена другому. Такая передача опыта может осуществляться в любом звене цепочки ценностей.

В силу особенностей развития российской экономики крупные диверсифицированные струк-

туры организованы либо как холдинги, либо как конгломераты. Поэтому эффективные управленческие технологии должны содержать инструменты управления этими сложными структурами.

Холдингом называется компания, состоящая из нескольких бизнес-единиц, имеющих определенную степень синергетики между собой (например, издательский дом, в состав которого входят несколько периодических изданий).

Конгломератом называется компания, состоящая из нескольких бизнес-единиц, не имеющих синергетики между собой (например, недвижимость, производство и сеть ресторанов).

Управление холдингами и конгломератами имеет две общие черты. Во-первых, и в том, и в другом случае создание дополнительной стоимости осуществляется путем разработки и внедрения единых управленческих технологий во всех бизнес-единицах компании. Во-вторых, владельцы и холдингов, и конгломератов устанавливают единицам финансовые цели (т.е. управляют компанией как инвестиционным фондом, отдавая руководителям бизнес-единиц «в управление» соответствующие активы и требуя определенной доходности от переданных в управление активов).

Таким образом, и в случае конгломерата, и в случае холдинга роль головной компании состоит как в разработке и внедрении наиболее современных и эффективных управленческих технологий (в значительной степени единых для всех предприятий холдинга или конгломерата), так и в постановке и отслеживании финансово-инвестиционных целей отдельным предприятиям компании.

Основным отличием управления холдингом от управления конгломератом является различная степень синергетики между отдельными бизнес-единицами – составляющими компании. «Классический» конгломерат представляет собой фактически инвестиционный фонд, чьи активы инвестированы в отдельные предприятия конгломерата, с тем только отличием (и преимуществом!) по сравнению с обычным инвестиционным фондом, что разработка и внедрение единых управленческих технологий позволяет создать дополнительную стоимость.

Наличие синергетики между предприятиями холдинга позволяет создать дополнительную стоимость. Для этого головной компании холдинга могут передаваться дополнительные функции, масштаб и глубина которых зависят от конкретного холдинга. Как правило, чем выше уровень синергетики между предприятиями холдинга, тем больше масштаб и глубина функций, передаваемых головной компании.

Однако важно не только произвести диверсификацию в отрасли со стратегическим соответствием, но и реализовать преимущества от этого процесса. Для достижения преимуществ от ди-

версификации схожие производственные звенья должны быть агрегированы в единый функциональный и координируемый модуль, что, в свою очередь, ликвидирует возможность получения дифференцированных выгод (при раздельном функционировании). Более того, слияние функций и координация может повлечь за собой расходы по реорганизации. В этом случае необходимо определить, является ли выгода от централизации стратегического контроля достаточной, чтобы пожертвовать автономией того или иного производственного звена. Таким образом, в случаях, когда в основе стратегического соответствия лежит передача опыта и производственных навыков, менеджер должен найти эффективный способ осуществления этой операции без потерь квалифицированного персонала. Чем более стратегия диверсификации компании связана с передачей производственных навыков, тем важнее накопление и сохранение достаточного количества высококвалифицированных специалистов. При этом компания, проводящая диверсификацию, должна не только снабжать производственными навыками новые производства, но также следить за тем, чтобы последние освоили их в достаточной степени для создания конкурентного преимущества.

Литература

1. *Иванова Е. А.* Развитие корпоративного управления в общем контексте развития российской промышленности и глобализации мировой экономики: монография. Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2011.
2. *Касаткина Л. П.* Становление и развитие корпоративных образований в России в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, пути и методы их решения: монография. М.: Спутник, 2004.
3. *Максимов А. Д.* Корпоративное развитие: институциональные аспекты. Екатеринбург: УрО РАН, 2005.
4. *Станис Д. В.* Развитие института корпорации в современной России: монография. М.: РУДН, 2008.

References

1. Ivanova E.A. (2011) Development of corporate management in the overall context of the development of Russian industry and globalization of the world economy: a monograph.
2. Kasatkina L. P. (2004) The Formation and development of corporate entities in Russia in conditions of globalization of world economy: problems, ways and methods of their solution: monograph.
3. Maksimov A. D. (2005) Corporate development: institutional aspects.
4. Stanis D. V. (2008) Development of the Institute of the Corporation in modern Russian: monograph.

УДК 332.855. 332.87

В. Е. Бессонов,

кандидат экономических наук,
начальник Управления департамента
жилищной политики и жилищного
фонда г. Москвы в Северном
административном округе, Россия;
e-mail: bessonov.vslav@gmail.com

М. В. Бойко,

аспирант, Московский государственный
областной университет,
Москва, Россия;
e-mail: lildence@mail.ru

Обеспечение условий развития частно-государственного предпринимательства на рынке найма и аренды жилья в Москве

Аннотация

Цель работы. Большой проблемой остается доступность жилой недвижимости для москвичей. В статье рассмотрено текущее положение рынка найма и аренды жилья.

Материалы и методы. Исследуется роль государства в отношениях, возникающих на рынке найма и аренды жилья Москвы. Рассмотрены направления использования бездотационного жилищного фонда Москвы как части рынка найма и аренды жилья.

Результат. Предлагаются меры стимулирования частного-государственного предпринимательства на рынке найма и аренды жилья для привлечения инвесторов к созданию нового вида арендного жилья – доходных домов.

Заключение. Исследование может быть использовано муниципалитетами крупных городов для решения проблемы обеспечения жильем граждан.

Ключевые слова: аренда, домохозяйство, жилищный фонд, инвестор, доходный дом.

V. E. Bessonov,

Candidate of Economic Sciences, Head
at the Department of Housing Policy
and Housing Facilities of Moscow in the
Northern administrative district, Russia;
e-mail: bessonov.vslav@gmail.com

M. V. Boyko,

Post-graduate student,
Moscow State Region University,
Moscow City, Russia;
e-mail: lildence@mail.ru

Ensuring Conditions for the Development of State-Private Entrepreneurship in the Housing Rent Market in Moscow

Abstract

Purpose of work. A great problem remains the availability of residential property for the Moscovites. The article considers the current position of the housing rent market.

Materials and methods. The role of the state in the relations arising in the housing rent market in Moscow is studied. We consider the directions of use of the unsubsidized housing fund in Moscow as a part of the housing rent market.

Results. The measures of private-state entrepreneurship stimulation in the housing rent market for attracting investors to create a new type of rental housing – commercial apartment buildings.

Conclusion. The study can be used by municipalities of big cities to solve the problem of housing for citizens.

Keywords: rent, household, housing fund, investor, commercial apartment building.

Сложившийся в настоящее время уровень денежных доходов большинства москвичей не позволяет им улучшить жилищные условия путем приобретения жилья в собственность. Высокая стоимость жилья, а также невыгодные условия ипотечного кредитования заставляют искать другие формы обеспечения населения жильем.

Нормализовать ситуацию в жилищной сфере позволит создание цивилизованного рынка найма жилья путем стимулирования частного-государственного предпринимательства на рынке найма и аренды жилья посредством привлечения инвесторов к созданию нового вида арендного жилья – доходных домов.

Мировой опыт показывает, что жители крупных городов не обязательно являются собственниками жилья. Более распространено не владение жильем, а его аренда.

Аренда жилья имеет ряд преимуществ по сравнению с владением. В отличие от покупки жилья, аренда оставляет возможность для мобильности арендатора – не привязывает человека к месту жительства и месту работы, освобождает от «бремени собственности», позволяет оперативно менять жилье в зависимости от изменения состава семьи, уровня доходов, места приложения труда и т.д.

Арендные формы обеспечения жильем населения много лет успешно используются в странах Запада. В США, например, в различных категориях многоквартирных домов арендуется от 80 до 90% квартир. Высокая доля жилья в собственности семей не характерна и для стран Западной Европы [1]. В среднем она намного ниже, чем в России. При этом в случае относительно бедных семей (с уровнем денежных доходов менее 60% от среднего уровня) доля жилья, находящегося в собственности, особенно низка [7].

В современной России арендные формы обеспечения жильем пока не получили развития. К социальной форме аренды можно отнести жилищный фонд государственной и муниципальной формы собственности, что составляет только 16% жилищного фонда страны. К коммерческой аренде может быть отнесено порядка 11% жилищного фонда (чаще всего жилье сдается частными собственниками фактически нелегально, без уплаты налога).

Арендный рынок квартир в Москве велик, что связано с размерами самого города, но в основном это вторичный рынок, т.е. излишки жилой площади москвичей, которые в различных формах сдают их внаем. Причем большинство собственников не приобрели жилую площадь, а получили ее на безвозмездной основе (приватизация, наследство) [10].

На сегодняшний день в действующем российском законодательстве отсутствует само понятие «доходный дом», также отсутствует и правовое регулирование отношений в данной сфере. И, как следствие, отсутствует сама основа для разработки мер государственной поддержки данного направления. Для успешного его развития в первую очередь необходимо на законодательном уровне закрепить статус доходного дома, а также выработать систему взаимодействия между государством, инвесторами, кредитными организациями, управляющими компаниями, застройщиками, юридическими и физическими лицами. С одной стороны, должны быть определенные требования со стороны государства, создающие гарантии от злоупотреблений со стороны недобросовестных

участников, а с другой стороны, должны быть меры государственного стимулирования.

В марте 2013 г. в первом чтении был принят законопроект, направленный на регулирование правоотношений по некоммерческому найму жилых помещений **проект федерального закона № 197376-6 «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений»** [12].

Законопроект имеет целью решение следующих основных задач:

- совершенствование общего законодательного регулирования института найма жилого помещения, в том числе введение института наемного (арендного) дома и регулирование отношений найма жилых помещений в таком доме;
- совершенствование понятийного аппарата, в том числе классификации жилищного фонда в зависимости от цели использования, в связи с введением нового вида жилищного фонда (жилищный фонд некоммерческого использования) и нового вида договора (договор некоммерческого найма жилого помещения);
- законодательное регулирование нового института некоммерческого найма жилого помещения и соответствующего ему нового вида договора.

Подпрограммой 4 Государственной программы города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Жилище», утвержденной постановлением Правительства Москвы от 27.09.2011 № 454-ПП, предусмотрены **мероприятия, направленные на создание в Москве такого сегмента жилищного фонда, как доходные дома**. В частности, мероприятием 4.2 предусмотрено создание механизмов стимулирования жилищного строительства, а также развитие частно-государственного партнерства в жилищной сфере, в том числе подготовка и реализация инвестиционных контрактов на строительство [3].

В настоящее время представляется целесообразным разграничить виды доходных домов по признаку сторон, осуществляющих их возведение:

- доходные дома, возводимые с привлечением денежных средств города Москвы;
- доходные дома, возводимые за счет средств частных инвесторов.

Возможны следующие основные схемы строительства доходных домов:

- город на свои деньги строит дома и в порядке очереди сдает квартиры нуждающимся по низкой арендной ставке. Однако не каждый муниципалитет может или хочет

за свой счет строить жилье, которое неизвестно когда окупится;

- доходные дома строят частные инвесторы, намеревающиеся извлечь выгоду, сдавая квартиры в аренду по достаточно высокой арендной ставке, лишь немного уступающей рыночной. Однако для этого нужно иметь большое количество свободных «длинных» финансовых средств, которые есть, прежде всего, у крупных инвесторов. Они, как правило, заинтересованы в строительстве дорогого жилья. Если застройщики берут деньги в кредит в банках, то строительство доходных домов упирается в высокий уровень банковского процента, что, соответственно, удлиняет срок окупаемости дома.

Наиболее эффективным может стать смешанный вариант строительства – государственно-частное партнерство, соединяющее в себе эти два варианта в различных пропорциях.

Развитие рынка доходных домов пока связано только с идеями Правительства Москвы о строительстве для сдачи внаем жилья эконом-класса по низким ставкам. Городские дома ориентированы в первую очередь на москвичей, причем, прежде всего, из льготных, социально оберегаемых групп населения.

В настоящее время Правительством Москвы реализуется Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Жилище», утвержденная постановлением Правительства Москвы от 27.09.2011 № 454-ПП. Одной из подпрограмм предусмотрено создание цивилизованного рынка найма и аренды жилья. Арендное жилье будет достаточно востребовано теми гражданами, которые в силу своих финансовых возможностей не могут купить жилье (по статистике только около 30% населения России предпочитают наем жилья приобретению его в собственность) [3].

Необходимо обратить внимание и на другие категории населения города, которые зачастую не менее остро нуждаются в жилье и которым оно на рынке жилья также недоступно. Это и представители так называемого среднего класса (в распределении населения по 10 доходным группам находятся в 4–8 группе), именно эти группы населения Москвы чаще всего арендуют квартиры в частном секторе, так как, в отличие от менее обеспеченных групп, в состоянии аренду оплачивать. В такой ситуации представители среднего класса оказываются наименее защищенными в жилищной сфере: наиболее богатым жильем доступно на рынке, им по карману и ипотека, а самым неимущим готово помочь государство, тогда как средний класс оказывается в этих условиях с жилищной проблемой один на один.

Для этих категорий населения нужно строить доходные дома эконом- и бизнес-класса (городские

или с привлечением частных инвесторов), в которых квартиры можно будет сдавать по коммерческим ставкам ниже среднерыночных (для более успешной конкуренции с частным сектором) [2].

Преимущества аренды квартиры в таком доме перед частным сектором неоспоримы:

- дом специально предназначен и оборудован для сдачи в аренду;
- легальность, безопасность и надежность аренды;
- необходимая инфраструктура и обслуживающий персонал;
- относительно низкие ставки арендной платы.

Именно такие дома смогут составить реальную конкуренцию частному сектору аренды жилья (чаще всего нелегальному). Спрос на аренду квартир в таких домах в Москве огромный. По оценкам Московской гильдии риелторов, в столице в аренду сдается порядка 200 тыс. квартир. Оборот столичного рынка сдачи жилья внаем составляет не менее 4 млрд долл. в год. Налоги с владельцев квартир должны были составить более 15 млрд руб. в год. Реально о доходах от сдачи жилья в настоящее время заявили только 5% арендодателей [9].

Доходные дома такого класса нужно строить в достаточно престижных районах города, чтобы повысить их конкурентоспособность по сравнению с коммерческой арендой жилья у частных арендодателей. Наши расчеты, проведенные с помощью показателя внутренней нормы прибыли проекта (Internal Rate of Return) на примере монолитного шестиэтажного двенадцатиподъездного дома, показывают, что срок окупаемости инвестиций в строительство и оборудование доходного дома такого класса составляет порядка семи лет (с учетом дисконтирования – 10 лет). При этом был выбран минимальный для такой категории жилья уровень арендной платы, примерно соответствующий среднему по Москве уровню оплаты коммерческой аренды жилья. Однако это при условии, что инвестор не платит за земельный участок и инфраструктуру. Эксплуатация такого дома экономически самокупаемая, а получаемые доходы позволяют не только вернуть вложенные инвестиции и эффективно содержать дом, но делать амортизационные накопления, достаточные для будущего капитального ремонта дома [8].

Эффективная реализация проектов доходных домов возможна в настоящее время лишь при поддержке государства и (или) городских властей. В одном варианте это должно быть городское (муниципальное) жилье, которое строится за бюджетные деньги на городской земле для льготных категорий москвичей, как это предусматривается в московской концепции. В другом варианте это могут быть более дорогие дома, до-

ступные платежеспособным арендаторам по рыночным ставкам арендной платы, которые будут возводить в том числе и частные инвесторы [2].

Важно подчеркнуть, что и в этом случае город готов помочь очередникам. Вводится правило, что очередник, арендующий квартиру в коммерческом секторе по зарегистрированному договору, может получить из городского бюджета денежную компенсацию в размере 50% от рыночной стоимости арендной ставки.

Учитывая последние тенденции развития рынка, можно сказать, что через некоторое время частные инвесторы начнут все активнее рассматривать проекты с длительными сроками окупаемости. Это сделает возможным более активное участие частного капитала в строительстве доходных домов для сдачи жилья в аренду.

Меры государственного стимулирования создания доходных домов возможны в следующих направлениях:

- введение приоритетного порядка рассмотрения органами исполнительной власти вопросов, связанных с реализацией проектов строительства доходных домов;
- установление отдельного порядка проведения торгов по предоставлению земельных участков в аренду в целях строительства доходных домов;
- введение льготной ставки арендной платы за земельный участок, предоставленный для строительства доходного дома на период строительства доходного дома и на определенный период после ввода доходных домов в эксплуатацию [2].

Новая жилищная политика должна вернуться в сторону арендного жилья с целью учета интересов тех групп населения, которые не способны или не желают выходить на рынок жилья (представители среднего класса, молодежь, специалисты-мигранты и др.), но в то же время обладают достаточным уровнем денежных доходов для оплаты коммерческой аренды качественно-го жилья.

Создание фонда арендного жилья позволит также предприятиям формировать гибкую кадровую политику, тем самым, стимулируя рынок труда, повышение трудовой мобильности населения.

Литература

1. Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.urban-practice.com>.
2. *Бойко М. В.* Создание и развитие системы доходных домов в городе Москве: монография М.: Изд-во МГОУ, 2012. – 104 с.
3. Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Жилище», утвержденная постановлением

Правительства Москвы от 27.09.2011 № 454-ПП [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.

4. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения России», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.11.2012 № 2227-р [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Жилищный кодекс РФ: Федеральный закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Закон города Москвы от 14.06.2006 № 29 «Об обеспечении права жителей города Москвы на жилые помещения» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
7. *Корнилова Н. В.* Становление и развитие положений о найме жилищного помещения // Жилищное право. 2012. С. 410.
8. Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.minregion.ru>.
9. О Концепции формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма: постановление Правительства Москвы от 05.08.2008 № 708-ПП [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
10. О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений: проект Федерального закона № 197376-6 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
11. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
12. Основные направления социально-экономического развития РФ на долгосрочную перспективу // Проект, 2012. С. 220.
13. Официальный сайт Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы [Электронный ресурс] // URL: <http://www.housing.mos.ru>.

References

1. Rental housing. Historical background and experience of foreign countries. [Electronic resource] // the URL: <http://www.urbanpractice.com>.
2. Boyko M. V. (2012) Creation and development of apartment buildings in Moscow: a monograph, p. 104.

3. Moscow state program for the medium term (2012–2016), «Housing», approved by the resolution of the Government of Moscow from 27.09.2011 N 454-PP [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
4. The state program «Provision of affordable and comfortable housing and communal services of the population of Russia», approved by decree of the Government of the Russian Federation from 30.11.2012 N 2227-r [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
5. The Housing Code of the Russian Federation: the Federal law of 29.12.2004 N 188-FZ [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Law of the city of Moscow as of 14.06.2006 N 29 «On ensuring the rights of citizens of the city of Moscow on accommodations» [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
7. Kornilova N. V. (2012) Formation and development of provisions on the employment of housing premises. *Housing right*, p. 410.
8. Official website of the Ministry of regional development of the Russian Federation [Electronic resource] // the URL: <http://www.minregion.ru>.
9. On the Concept of formation in the city of Moscow network without subsidy houses for provision of residential citizens under employment contracts: the resolution of the government of Moscow dated 05.08.2008 N 708-PP [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
10. On amendments to the Housing code of the Russian Federation and certain legislative acts of the Russian Federation in the part of legislative regulation of relations in the non-profit employment dwellings: the draft Federal law N 197376-6 [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
11. On measures for provision of citizens of the Russian Federation affordable and comfortable housing and improving the quality of housing and municipal services: the Decree of the President of the Russian Federation 07.05.2012 N 600 [Electronic resource] // the URL: <http://www.consultant.ru>.
12. The main directions of socio-economic development of the Russian Federation on the long-term perspective // Project, 2012, p. 220.
13. Official site of the Department of housing policy and housing facilities of Moscow [Electronic resource] // URL: <http://www.housing.mos.ru>.



редпринимательство и право

УДК 336.2, 336.02

А. М. Гоголев,
кандидат юридических наук, директор
Пермского филиала Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации, Пермь, Россия;
e-mail: galexey1961@mail.ru

Государственное администрирование в области налогов и сборов: административно-правовой аспект

Аннотация

Цель работы. Государственное администрирование в области налогов и сборов нуждается в совершенствовании для создания оптимального баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и государства в лице налоговых органов. Автор статьи исследовал административно-правовой аспект этой деятельности.

Материалы и методы. Исследованы федеральные законы, мнения ведущих ученых, практика применения, цели, задачи и содержание государственного администрирования.

Результат. Сформулировано понятие «государственное администрирование в области налогов и сборов». Это интегрированная система установленных законом мер и мероприятий, проводимых государственными органами исполнительной власти в пределах своей компетенции, направленных на получение полной и достоверной информации о текущих и потенциально возможных объемах налоговых поступлений, планирование и прогнозирование налоговых поступлений, налоговое регулирование, налоговый контроль, а также превенцию налоговой деликтности и осуществляемых с целью совершенствования механизма налоговых поступлений в бюджетную систему при оптимизации затрат.

Заключение. Исследование может быть использовано в деятельность государственных администраций в рамках административно-юрисдикционной деятельности по рассмотрению дел об административных правонарушениях.

Ключевые слова: государственное администрирование, налоговое администрирование, административно-правовое регулирование.

B

usiness and right

A. M. Gogolev,
Candidate of Legal Sciences, Director of
the Perm Branch of the Finance Academy
under the Government of the Russian
Federation, Perm, Russia;
e-mail: galexey1961@mail.ru

Public Administration in the Area of Taxes and Fees: the Administrative and Legal Aspect

Abstract

Purpose of work. *The public administration in the area of taxes and fees needs to be improved to create an optimal balance between the rights and obligations of taxpayers and the state represented by tax authorities. The author of the article studied the administrative and legal aspect of these activities.*

Materials and methods. *The federal laws, the views of leading scientists, application practice, goals, objectives and the state administration content are studied.*

Results. *The concept of "public administration in the area of taxes and fees" is formulated. This is an integrated system of statutory measures and activities conducted by public executive authorities within their competence, aimed at obtaining complete and reliable information about current and potential volumes of tax revenues, planning and forecasting tax revenues, tax regulation, tax control, and also prevention of tax tort law and implemented with the aim to improve the mechanism of tax revenues to the budgetary system at cost optimization.*

Conclusion. *The research may be used in the activity of public administrations within the administrative and jurisdictional activity, while considering the cases on administrative offences.*

Keywords: *state administration, tax administration, administrative and legal regulation.*

Реформы, проводимые в российском обществе в последние годы, обусловили необходимость совершенствования налогового законодательства, обеспечения его эффективной реализации, а также потребность совершенствования механизма государственного администрирования, форм реализации государственной налоговой политики исходя из того, что налоговая политика, являясь частью финансовой политики государства, представляет собой совокупность управленческих, нормативных, экономических и политических мероприятий государства в налоговой сфере. В связи с этим обстоятельством правовое содержание государственного администрирования в области налогов и сборов (налоговое администрирование) приобретает новый смысл, наполняется особым содержанием.

С переходом к рыночной системе хозяйствования теория и практика налогообложения определяются термином «налоговое администрирование». Трактовка данного термина многогранна при достаточно четком определении задач налогового администрирования. Если обратиться к современному экономическому словарю, то администрирование трактуется как «преобладание в управлении формальных, чисто административных, приказных форм и методов» [4, с. 16].

На наш взгляд, более корректным и имеющим право на существование в современных условиях развития нашей государственности является определение, данное основателем теории администрирования А. Файолем, сформулированное еще в 1916 г.: «Администрировать – значит, предвидеть, организовывать, распоряжаться, руководить, контролировать».

Налоговое администрирование – новое понятие в методологии налогообложения, нашедшее широкое распространение в законодательных актах, научных трудах и практике. Однозначного легального определения данного термина на сегодняшний день не существует, точки зрения ученых по данному вопросу различны. Однако этот термин основательно входит в научный оборот. Введен впервые Федеральным законом

от 27.07.2006 № 137-ФЗ, принятым, как следует из его названия, в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования. Этим Законом внесены существенные изменения в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации. В его развитие также принимается Федеральный закон от 27.07.2010 № 229-ФЗ, направленный на урегулирование задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования. Указанные законы направлены на совершенствование налогового контроля, упорядочение налоговых проектов и документооборота в налоговой сфере, улучшение условий для исполнения налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов и сборов.

Так, М. Н. Кобзарь-Фролова трактует налоговое администрирование как деятельность налоговых органов по выявлению, пресечению и предупреждению нарушений законодательства о налогах и сборах. Под налоговым администрированием автором понимается деятельность налоговых органов и их должностных лиц, направленная на своевременную и полную уплату налогоплательщиками налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет государства. Соответственно в рамках налогового администрирования происходит превенция нарушений законодательства о налогах и сборах [2, с. 6].

Следует согласиться с мнением А. С. Титова, который справедливо отмечает, что при решении задач, возлагаемых на налоговое администрирование, необходимо выделять его взаимообусловленную триаду: само налоговое администрирование, механизм его реализации и налоговую политику. Соотношение приведенных понятий имеет важное методологическое значение для понимания сути осуществления налогового администрирования.

На наш взгляд, налоговое администрирование подразумевает управление в области налогообложения исходя из того, что управление в самом широком понимании означает целенаправленное воздействие на тот или иной объект или ру-

ководство действиями этого объекта. При этом следует учитывать, что управляющий субъект может быть как лицом, выступающим от имени государства (в случае государственного управления), так и лицом, выражающим частные интересы (в случае негосударственного управления).

В связи с чем автор предлагает определение налогового администрирования как совокупность норм (правил), методов, приемов и средств, при помощи которых специально уполномоченные органы государства осуществляют управленческую деятельность в налоговой сфере, направленную на контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей [5, с. 14].

Таким образом, можно предположить, что налоговое администрирование в узком смысле, это совокупность действий, а точнее, деятельность должностных лиц государственных органов исполнительной власти в области налоговых правоотношений. В свою очередь, механизм налогового администрирования представляет собой совокупность правовых мер и организационных мероприятий налогового контроля, проводимых государственными органами исполнительной власти и направленных на достижение целей и решение задач в той же области.

В широком смысле налоговое администрирование предполагает управление налоговыми правоотношениями с помощью проведения определенной государственной финансово-экономической политики, с учетом ответственности за порученное дело, при непосредственном участии специальных государственных органов. Механизм же налогового администрирования состоит из свода законодательных, подзаконных и инструктивных правил поведения в обозначенной сфере государственного управления, возлагаемых на каждого участника этих правоотношений.

Целью налогового администрирования является достижение максимально возможного эффекта для бюджетной системы в отношении налоговых поступлений при минимально возможных затратах в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля.

При таком подходе задачами налогового администрирования являются:

- сбор и обработка информации;
- налоговое планирование и прогнозирование;
- налоговое регулирование;

- налоговый контроль [1, с. 15];
- превенция налоговых правонарушений.

Эти же задачи включаются в состав налогового механизма, посредством которого осуществляется воздействие субъекта налоговых отношений (государственных органов власти и управления) на объект (налоговую систему). На наш взгляд, целесообразно рассмотреть каждую из задач.

Сбор и обработка информации является базовой задачей налогового администрирования, без реализации которой невозможно осуществление прочих задач. Информация, необходимая для проведения налогового администрирования, включает в себя различные формы бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. По собранным данным производится анализ налоговых поступлений в разрезе налогов, бюджетов, налогоплательщиков. Также анализ проводится по показателям эффективности налогового контроля, т.е. по количеству и качеству проведенных камеральных и выездных проверок, качеству реализации иных форм налогового контроля. Сбор и анализ информации необходим для оценки текущей ситуации и разработки на ее основе направлений совершенствования процесса налогового администрирования.

В качестве субъектов налогового администрирования могут выступать государственные органы власти и управления, которые можно классифицировать так:

- налоговые органы;
- органы, обладающие полномочиями налоговых органов (органы управления государственных внебюджетных фондов, финансовые органы, таможенные органы);
- правоохранительные органы (с позиций обеспечения экономической безопасности).

В практике субъекты налогового администрирования получили название налоговых администраторов (администраций). Налоговыми администрациями признаются налоговые и иные уполномоченные органы исполнительной власти, на которые возложены функции по организации налогового администрирования в отношении налогоплательщиков, расположенных на подведомственной им территории, в разрезе подконтрольных им налоговых поступлений.

Однако основной из рассмотренных выше задач налогового администрирования является налоговый контроль. Следует особо отметить, что некоторые специалисты в этой области даже отождествляют эти понятия. Налоговому контролю и оценке его результативности (эффективности) уделяется значительное внимание как в теории, так и в практической деятельности, так как осуществление налогового контроля дает исходные материалы для административно-юрисдикционной деятельности налоговых органов. В ходе на-

логового контроля выявляются правонарушения, собираются и фиксируются доказательства.

Также следует отметить, что в условиях действующей Концепции планирования выездных налоговых проверок, утвержденной приказом Федеральной налоговой службы от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@, ее доступности для налогоплательщиков, имеющих возможность самостоятельно оценивать свои налоговые риски, произошло существенное усиление предварительного налогового контроля, или так называемого предупредительного. С позиции эффективности реализации цели налогового администрирования предупредительные меры являются менее затратными при сохранении достаточного уровня налоговых поступлений в бюджетную систему.

Анализ статистических данных по результатам контрольных мероприятий, проводимых налоговыми органами в 2011 г., позволяет сделать вывод об общем повышении показателей эффективности налогового администрирования в Российской Федерации. Разработанная концепция с критериями самостоятельной оценки рисков налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, дала положительные результаты, которые привели к снижению затрат по организации контрольных мероприятий за счет усиления предварительного контроля, повышающего сознательность налогоплательщиков.

Однако вопросам предупредительной деятельности налоговых органов, предотвращения угроз финансовой стабильности государства не уделено должного внимания. Данное направление в современной налоговой политике России еще не стало приоритетным, а превентивная деятельность налоговых органов не получила должного развития, несмотря на то, что в п. 6.6 Положения от 30.09.2004 № 506 «О Федеральной налоговой службе Российской Федерации» эта функция прописана в числе основных [3]. Вопросы пресечения и предупреждения нарушений законодательства о налогах и сборах как наиболее важный правовой институт не получили нормативного закрепления ни в Налоговом кодексе Российской Федерации, ни в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях.

Как справедливо отмечает М. Н. Кобзарь-Фролова, наличие огромного количества совершаемых налоговых деликтов, базирующихся частично на нормах налогового, а частично на нормах административного и уголовного права, требует выработки мер правового воздействия, основанных на научных исследованиях и законодательном регулировании. Отсутствие научно обоснованной методики изучения налоговой деликтности не позволяет успешно решать такие прикладные аспекты, как: повышение уровня и

качества работы налоговых органов, предупреждение и нейтрализация деликтности, увеличение объема налоговых поступлений в бюджет государства. Очевидными являются дефицит знаний в области причин, условий и предпосылок налоговой деликтности, недостаточность методических рекомендаций по организации работы налоговых органов, направленных на совершенствование налогового администрирования и повышение объема сбора налогов и сборов [2, с. 7].

Основная нагрузка мероприятий по осуществлению налогового администрирования возложена на налоговые органы. Кроме того, функции налогового администрирования возложены на государственные внебюджетные фонды, финансовые органы, таможенные и правоохранительные органы.

Налоговое администрирование нуждается в постоянном совершенствовании с целью создания оптимального баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и государства в лице налоговых органов, чтобы, с одной стороны, избавить налогоплательщиков от излишнего административного воздействия, а с другой – сохранить за налоговыми органами достаточные полномочия по контролю за соблюдением законодательства.

Резюмируя вышеизложенное, на наш взгляд, уместно отметить, что налоговому администрированию присущи практически все характерные признаки, определяющие вопросы организации порядка управления государственных администраций в области налогов и сборов. Государственное администрирование в области налогов и сборов представляет собой организационно-управленческую систему реализации налоговых отношений и включает совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему России, а также превенцию налоговой деликтности.

Изучение существующих авторских позиций, действующего законодательства по вопросам налогового администрирования и практического опыта его осуществления позволяет автору сформулировать данное понятие.

Государственное администрирование в области налогов и сборов – интегрированная система установленных законом мер и мероприятий, проводимых государственными органами исполнительной власти в пределах своей компетенции, направленных на получение полной и достоверной информации о текущих и потенциально возможных объемах налоговых поступлений, планирование и прогнозирование налоговых поступлений, налоговое регулирование, налоговый контроль, а также превенцию налоговой деликтности и осуществляемых с целью совершенствования механизма налоговых поступлений в бюджетную систему при оптимизации затрат.

Таким образом, управленческая концепция административного процесса по осуществлению исполнительно-распорядительной деятельности государственных администраций в различных сферах государственного управления, в частности в области налогов и сборов, находит свое выражение в контексте правовой категории «государственное администрирование». По смыслу, это именно деятельность государственных администраций, да и представление данной деятельности в виде процесса, скорее, уместно в рамках административно-юрисдикционной деятельности по рассмотрению дел об административных правонарушениях, регламентированной административно-процессуальными нормами законодательства.

Литература

1. *Аветисян К. Р.* Налоговое администрирование и административно-налоговая юрисдикция как правовые категории // *Экономика. Налоги. Право.* 2012. № 2. С. 14–17.
2. *Кобзарь-Фролова М. Н.* Теоретико-правовые и прикладные основы налоговой деликтологии: автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук. М., 2010. 53 с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.09.2004 № 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» // *СЗ РФ.* 2004. № 40. Ст. 3961.
4. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 16.
5. *Титов А. С.* Теоретико-правовые основы налогового администрирования в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук. М., 2007. 52 с.
6. *Файоль А.* Основные черты промышленной администрации – предвидение, организация, распорядительство, координирование, контроль. М., 1923.
7. Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ (ред. от 29.11.2010) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования».
8. Федеральный закон от 27.07.2010 № 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования».

References

1. Avetisyan K. R. (2012) Tax administration and administrative and tax jurisdiction as legal categories. *Economy. Taxes. Right*, no 2, pp. 14–17.
2. Kobzar-Frolova M. N. (2010) Theoretical legal and applied bases of tax deliktologii, p. 53.
3. Russian Federation Government decree dated 30.09.2004 N 506 «On approval of the Regulations on the Federal tax service» // *Sz RF.* 2004. N 40. Article. 3961.
4. Rayzberg B. A., Lozovskiy L. Sh., Starodubtseva E. B. (1999) Modern economic dictionary, p. 16.
5. Titov A. S. (2007) Theoretical legal basis of tax administration in the Russian Federation, p. 52.
6. Fayol A. (1923) Main features of industrial administration – foreseeing, organization, stewardship, coordination, control.
7. Federal law of 27.07.2006 N 137-FZ (amended on 29.11.2010) «On amendments to part one and part two of the Tax code of the Russian Federation and certain legislative acts of the Russian Federation in connection with the implementation of measures for improving the tax administration».
8. Federal law of 27.07.2010 N 229-FZ «On amendments to part one and part two of the Tax Code of the Russian Federation and some other legislative acts of the Russian Federation and on the invalidation of certain legislative acts (provisions of legislative acts) of the Russian Federation in connection with the settlement of arrears on taxes, fees, fines and penalties, and some other issues of tax administration».

УДК 34.1

А. М. Будаев,
кандидат юридических наук, доцент
кафедры «Теория и история
государства и права», Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: AMBudaev@fa.ru, gozn@yandex.ru

Современное правотворчество на местном уровне: тенденции и перспективы

Аннотация

Цель работы. В юридической науке существует несколько подходов к определению сущности термина «правотворчество». В работе рассмотрены теоретические и практические аспекты правотворчества на местном уровне, законодательство Российской Федерации, государств СНГ, регулирующее правотворческую деятельность местных органов публичной власти, местных сообществ. Исследована правовая природа понятия «правотворчество» и специфические признаки местного правотворчества.

Материалы и методы. Анализ правотворческой деятельности в системе публичной власти путем изучения основных подходов к содержанию и применению термина «правотворчество». Сопоставлены мнения известных ученых, исторический опыт нормативного регулирования процедуры принятия решений местными органами власти, рассмотрены тенденции развития местного правотворчества на постсоветском пространстве, правовая природа устава муниципального образования.

Результат. Наличие законодательных гарантий права муниципальных образований, местных сообществ, объединений граждан по месту жительства разрабатывать и принимать правовые акты – свидетельство демократического, цивилизованного правового порядка, соответствующего общепризнанным принципам и нормам международного права. Особенности правотворчества: отсутствие в Конституции Российской Федерации прямого указания на виды правовых актов, принимаемых органами местного самоуправления; фактическое закрепление муниципального правотворчества только в базовом Законе № 131-ФЗ, в то время как в иных государствах приняты отдельные законодательные акты, устанавливающие иерархию нормативных правовых актов в стране; определяющие требования к уставам муниципальных образований.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы в законодательной деятельности органов власти.

Ключевые слова: Конституция Российской Федерации, законодательство государств – членов СНГ, правотворчество, муниципальные правовые акты, устав муниципального образования, органы местного самоуправления, местные сообщества.

A. M. Budaev,
Candidate of Legal Sciences,
Associate Professor, Department
of Theory and History of State and Law,
the Institute of Finance under the
Government of the Russian Federation,
Moscow City, Russia;
e-mail: AMBudaev@fa.ru, gozn@yandex.ru

Modern Law-Making at the Local Level: Trends and Prospects

Abstract

Purpose of work. In legal science there are several approaches to the definition of the essence of the term “law-making”. The paper considers the theoretical and practical aspects of law-making at the local level, the legislation of the Russian Federation, CIS governing law-making activities of local public authorities, and local communities. The legal nature of the concept “law-making”, and specific characteristics of the local law-making are examined.

Materials and methods. The analysis of the legislative activity in the system of public authorities through the study of the main approaches to the content and application of the term “law-making”. The opinions of famous scientists are collated as well as the historical experience of the normative regulation of decision-making procedures by local authorities, the trends in the development of local law-making in the post-soviet space and the legal nature of the municipal formation charter.

Results. *The existence of legislative guarantees of the municipal formation right, local communities, associations of citizens according to the place of residence, to develop and adopt legal acts – a democratic, civilized legal order certificate, appropriate to the universally recognized principles and norms of the international law. Features of the law-making: the lack in the Constitution of the Russian Federation direct indications of all types of legal acts, taken by local government authorities; the actual consolidation of municipal law-making only in the basic Law No. 131-FZ, while in other states separate legislative acts establishing hierarchy of normative legal acts in the country, defining the requirements for the statutes of municipalities are adopted.*

Conclusion. *The results of the study can be used in the legislative activities of the authorities.*

Keywords: *Constitution of the Russian Federation, legislation of CIS Member States, lawmaking, municipal legislative acts, charter of the municipal formation, local government authorities, local communities.*

Среди многообразия правовых явлений, которыми характеризуется государственно-организованная жизнь современного общества, одно из центральных мест занимает правотворчество как процесс создания и (или) закрепления норм права. Это обусловлено, прежде всего, тем фактором, что от того, в какой мере действующие нормы права выражают потребности и интересы общества, от того, насколько эффективно они воздействуют на поведение людей, зависит и достижение тех целей – непосредственных и отдаленных, на которые направлены нормы. Именно поэтому нормотворческая деятельность всегда является начальным этапом процесса правового регулирования.

Правотворчество – одно из важнейших направлений деятельности любого государства. Это специфическая, требующая особых знаний и умений интеллектуальная деятельность, связанная с изданием, изменением и отменой юридических норм на всех уровнях правового регулирования: федеральном, региональном, местном. По справедливому мнению Г. А. Василевича, цивилизованное законодательство – важнейшее условие создания правового порядка и организованности, развития демократии, охраны свободы. В связи с этим необходимо повышать авторитет конституции страны, закона, законодательства в целом. Однако это нельзя делать искусственно. Законодательство само должно отражать идеи добра и справедливости, равенства и свободы, уважения к достоинству личности. Важнейшим условием становления правового государства является формирование уважения к праву, неукоснительное следование его нормам и принципам.

Анализ правотворческой деятельности в системе публичной власти предполагает изучение основных подходов к содержанию и применению термина «правотворчество». В настоящее время в юридической науке существует несколько подходов к определению сущности данной правовой категории. В частности, С. С. Алексеев не разделяет правотворчество с законотворчеством и рассматривает его как специальную деятельность «компетентных органов, завершающих процесс правообразования, в результате которой приобретает юридическую силу, вступает в действие

закон». М. Н. Марченко определяет правотворчество как процесс создания (творения) правовых норм, получающих закрепление в издаваемых управомоченными на то органами законах и подзаконных нормативных актах.

По справедливому замечанию Д. В. Иванова, до принятия в декабре 1993 г. действующей Конституции России термины «правотворчество» и «нормотворчество» рассматривались применительно к органам государственной власти. После закрепления в Конституции Российской Федерации местного самоуправления в качестве одной из основ конституционного строя и предоставления местному самоуправлению организационной обособленности в рамках закона возникла необходимость определить сущность термина «правотворчество» применительно к муниципальной власти, местному самоуправлению.

В частности, М. А. Васильев в своих работах использует термин «нормотворчество», но определяет его как «вид правотворчества, осуществляемый населением городских, сельских поселений и других территорий и их органами местного самоуправления». Одновременно с этим часть ученых употребляет термин «правотворчество». Так, заслуживает внимания точка зрения В. М. Корельских и В. Д. Перевалова, которые выделяют правотворчество органов местного самоуправления в «особый вид правотворчества, примыкающий к подзаконному правотворчеству».

Т. П. Шкуратова предлагает рассматривать муниципальное правотворчество как процесс познания правовых потребностей населением муниципального образования, органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления, направленный на создание, изменение и отмену муниципальных правовых актов по вопросам местного значения в пределах, установленных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации и муниципальными правовыми актами, а также при наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями соответствующим законом.

В связи с проводимым анализом вызывает интерес исследование Т. С. Масловской, которая определяет сущность понятия «муниципальное

правотворчество» как «введение воли (государственной, органов местного самоуправления, населения муниципального образования) в норму права, то есть в форму юридических предписаний, имеющих общеобязательный характер в сфере местного самоуправления».

Действующий Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» 2003 г., по справедливому замечанию Д. В. Иванова, не содержит определения понятия «правотворчество» или «нормотворчество» органов местного самоуправления. Однако в нем указывается на функцию муниципального правотворчества, которая включает в себя следующие права населения и органов местного самоуправления: самостоятельно решать вопросы местного значения (п. 1 ст. 1); издавать правовые акты по вопросам местного значения и отдельным государственным полномочиям, переданным муниципальным образованиям (п. 1 ст. 17, 43); использовать правотворческую инициативу (ст. 26).

Ряд авторов выделяют характерные черты правотворчества, отличающие его от других форм творчества, с учетом этого сформулируем специфические черты правотворчества, осуществляемого на местном уровне:

1) муниципальное правотворчество – это активная, творческая деятельность, осуществляемая органами местного самоуправления и населением муниципального образования непосредственно;

2) результат местного правотворчества – муниципальные нормы, воплощенные в совокупности муниципальных правовых актов, среди которых устав муниципального образования; решения представительного органа местного самоуправления; решения, принятые населением непосредственно в ходе местного референдума и схода граждан и др.;

3) муниципальное правотворчество – неотъемлемый признак публичного управления низового уровня, наиболее приближенного к населению и осуществляемого непосредственно населением в случаях, предусмотренных действующим законодательством;

4) уровень, культура и качество правотворчества не только местного, но и рассматриваемого в рамках всего государства – это показатель цивилизованности и демократичности общества.

Проведенный анализ существующих позиций позволяет определить муниципальное правотворчество как особый вид деятельности органов местного самоуправления муниципального образования, а в случаях, предусмотренных действующим законодательством, непосредственно населением муниципального образования, направленной на создание, изменение, прекраще-

ние действия муниципальных правовых норм, регламентирующих вопросы местного значения муниципального образования, а также вопросы переданных государственных полномочий, обладающих рядом специфических черт, среди которых: сочетание общественного и публично-правового начала; учет местных, исторических и иных традиций; наличие механизма ответственности за принимаемые решения как органов местного самоуправления, так и населения муниципального образования.

В связи с проводимым исследованием вызывает интерес исторический опыт нормативного регулирования процедуры принятия решений местными органами власти. Известно, что политическую основу Союза ССР, союзных и автономных республик составляли Советы народных депутатов, выступавшие механизмом реализации власти народа. основополагающим принципом в деятельности Советов был демократический централизм, предусматривавший выборность всех органов государственной власти снизу доверху, подотчетность их народу и обязательность решений вышестоящих органов для нижестоящих, что также учитывалось при принятии и реализации правовых актов местных органов власти.

В конце 1970-х гг. система управления на местном уровне включала в себя соответствующий местный Совет народных депутатов (районный, городской, районный в городе, поселковый и сельский советы) и избираемые из их состава исполнительные комитеты. Каждый из данных органов управления был наделен законом соответствующими полномочиями по решению местных вопросов и был вправе принимать установленные правовые акты.

В частности, Конституция (Основной закон) СССР 1977 г. в ст. 148 гл. 19 «Местные органы государственной власти и управления» содержала норму общего характера, устанавливавшую, что «местные Советы народных депутатов принимают решения в пределах полномочий, предоставленных им законодательством Союза ССР, союзной и автономной республики. Решения местных Советов обязательны для исполнения всеми расположенными на территории Совета предприятиями, учреждениями и организациями, а также должностными лицами и гражданами».

Конституция (Основной закон) РСФСР 1978 г. помимо положений, заимствованных из ст. 148 общесоюзной Конституции, дополнительно содержала в гл. 17 «Местные Советы народных депутатов» основные начала правотворческого процесса на местном уровне. Так, ст. 144 содержала основополагающий принцип работы местных Советов, в том числе и в сфере правотворчества – принцип гласности и всестороннего обсуждения принимаемых решений через установление тес-

ной связи с общественными организациями и трудовыми коллективами, вынесение наиболее важных вопросов на обсуждение граждан, привлечение граждан к работе постоянных комиссий, исполнительных комитетов и других подотчетных Советам органов.

Соответствующими полномочиями Основной закон РСФСР 1978 г. наделял и исполнительные комитеты местных Советов. Так, гл. 18 «Исполнительные комитеты местных Советов народных депутатов» предусматривала право исполнительных комитетов в пределах своей компетенции принимать решения и издавать распоряжения (ст. 148).

Подводя итог историко-правовому анализу развития правотворчества на местном уровне, сформулируем ряд выводов.

1. В основных законах Союза ССР, союзных и автономных республик отсутствует нормативное закрепление и упоминание понятия «правотворчество», в том числе и на местном уровне. В содержании основополагающих законодательных актов нет отдельных разделов, глав, посвященных непосредственно правотворческому процессу; правовая регламентация происходит через установление отдельных полномочий, связанных с разработкой и принятием правовых актов на местном уровне и закреплением данных полномочий в статьях, посвященных характеристике конкретного местного органа власти.

2. Правотворчество местных органов власти имело ряд отличительных особенностей, среди которых: закрепление видов принимаемых правовых актов в тексте Основного закона (например, Конституция РСФСР 1978 г.); конституционное закрепление принципа гласности, обязательности привлечения граждан при разработке и принятии местных актов, что усиливало ответственность местных Советов и их исполкомов за принимаемые решения.

В рамках проводимого исследования рассмотрим тенденции развития местного правотворчества на постсоветском пространстве, выявим общее и особенное, характерное для каждого государства.

А. Н. Бодак отмечает, что одной из проблем, влияющей на правотворчество местных органов власти в Республике Беларусь, выступает отсутствие четкого разграничения компетенции между местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами различных территориальных уровней, между республиканскими органами государственного управления и местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами. Разрешение существующих правовых коллизий призвано обеспечить нормотворческую деятельность органов управления не только в рамках собственной ком-

петенции, но и в целях обеспечения реализации принципов правового государства, важнейшим из которых является принцип верховенства права.

Отличительной особенностью Республики Беларусь является наличие обширной нормативной базы, регламентирующей вопросы местного правотворчества. В частности, непосредственно Конституция Республики Беларусь в ст. 122 устанавливает, что «местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы на основании действующего законодательства принимают решения, имеющие обязательную силу на соответствующей территории»; ст. 19 Закона Республики Беларусь от 10.01.2000 № 361-З «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» предусматривает, что «местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы в пределах своей компетенции принимают нормативные правовые акты в форме решений»; в ст. 13 «Решения Совета» Закона Республики Беларусь от 04.01.2010 № 108-З «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» закреплено, что «1. По вопросам, рассмотренным на сессиях, Совет принимает решения».

Помимо Республики Беларусь, детальная регламентация правотворческой деятельности присутствует в нормативных актах иных государств – членов СНГ. В частности, в ст. 144 Конституции Украины установлено, что «органы местного самоуправления в пределах полномочий, определенных законом, принимают решения, являющиеся обязательными к исполнению на соответствующей территории»; абз. 2 ст. 86 Конституции Туркменистана закрепляет, что «генгеши в пределах их компетенции принимают решения, обязательные для исполнения на подведомственной территории». Конституция Республики Азербайджан упоминает о местном правотворчестве не только в специальной гл. IX «Муниципалитетъ», но и содержит гл. X «Система законодательства» разд. 5 «Право и закон», где установлено, что «I. Акты, принятые муниципалитетами, должны основываться на праве и справедливости (равное отношение к равным интересам), не должны противоречить Конституции и законам Азербайджанской Республики... II. Исполнение акта, принятого муниципалитетом, обязательно для граждан, живущих на этой территории, и юридических лиц, расположенных на этой территории» (ст. 150).

Общим для многих стран постсоветского пространства является наличие специального законодательства помимо отдельных конституционных норм, устанавливающего виды и наименования нормативных правовых актов, принимаемых в государстве. Кроме Республики Беларусь подобное законодательство есть в Республике Молдова, Туркменистане, Азербайджанской Республике.

В свою очередь, особенностью Российской Федерации является то, что правотворчество местных органов власти основывается в первую очередь только на Федеральном законе.

Единой спецификой правотворческой деятельности местных органов власти постсоветских государств является наличие механизма юридической экспертизы правовых актов. Согласимся с мнением белорусских исследователей, что введение института юридической экспертизы позволяет выявить реальное положение дел в области нормотворчества местных органов управления и самоуправления; установить определенный контроль над данным процессом и тем самым поднять качество принимаемых местными органами управления и самоуправления правовых актов.

Обзор правовых актов государств постсоветского пространства, регулирующих вопросы правотворчества на местном уровне, свидетельствует о наличии общего и особенного, характерного для каждой страны.

1. В конституционных актах многих государств – членов СНГ закреплены виды принимаемых на местном уровне правовых актов: в первую очередь это решения представительных органов управления. В Конституции Российской Федерации подобная норма отсутствует: о правотворческой деятельности органов местного самоуправления упоминается лишь опосредованно через закрепление конкретных полномочий, реализация которых должна основываться на принятом муниципальном правовом акте.

2. Единым для многих государств, таких как Республика Беларусь, Республика Молдова, Туркменистан и др., является наличие специального законодательного акта, устанавливающего виды, наименования, особенности нормативных правовых актов, принимаемых в стране. В Российской Федерации необходимость принятия подобного документа до настоящего времени является дискуссионной. Законопроекты, поступившие в Государственную Думу, так и не были рассмотрены и приняты нижней палатой парламента.

В рамках проводимого исследования рассмотрим правовую природу устава муниципального образования как акта высшей юридической силы в системе муниципальных правовых актов. Устав муниципального образования является частью правовой подсистемы местного самоуправления, что позволяет определить его как органическую часть правовой системы Российской Федерации, уставу присущи все свойства нормативного акта, испытывающего сильное влияние всей правовой системы государства. Устав муниципального образования должен эволюционировать пропорционально развитию всей правовой системы, в данной ситуации недопустимо какое-либо отставание. В противном случае устав не сможет уже

адекватно справляться с возложенными на него функциями.

Исследователи выделяют следующие юридические свойства уставов муниципальных образований:

1) наличие устава муниципального образования является важнейшим условием создания и функционирования муниципального образования. Данное положение установлено Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» 2003 г., иными федеральными законами, нормативными правовыми актами субъектов Федерации;

2) устав муниципального образования является основным нормативным правовым актом местного самоуправления, с которым соотносят другие акты, решения и действия местной власти;

3) устав муниципального образования имеет высшую юридическую силу среди правовых актов соответствующих органов и должностных лиц местного самоуправления;

4) устав муниципального образования имеет обязательные положения, определяемые федеральным законом и законом субъекта Российской Федерации о местном самоуправлении, из которых образуется основа муниципального образования, его организация и функционирование;

5) устав муниципального образования принимается представительным органом местного самоуправления или, в определенном Федеральным законом 2003 г. случае, населением непосредственно, выражая волю населения муниципального образования;

6) в соответствии с законодательством Российской Федерации и ее субъекта процедура принятия, регистрации, внесения изменений и дополнений в устав отличается от подобных процедур, установленных для других правовых актов.

Отдельно выделяют следующие признаки:

1) подзаконный характер устава муниципального образования. Это означает, что уставом муниципального образования регулируется круг вопросов, перечень которых устанавливается федеральным и региональным законодательствами;

2) учредительный характер устава муниципального образования. Устав обладает функциями правоустанавливающего действия на отношения по реализации населением муниципального образования права на осуществление местного самоуправления.

Анализ Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» 2003 г., конституций (уставов) субъектов Федерации, законов и иных нормативных региональных правовых актов, уставов муниципальных образований отражает различные позиции в определении понятия «устав муниципального образования».

В частности, п. 2 ст. 43 Федерального закона 2003 г. закрепляет, что «устав муниципального образования и оформленные в виде правовых актов решения, принятые на местном референдуме (сходе граждан), являются актами высшей юридической силы в системе муниципальных правовых актов, имеют прямое действие и применяются на всей территории муниципального образования. Иные муниципальные правовые акты не должны противоречить уставу муниципального образования и правовым актам, принятым на местном референдуме (сходе граждан)». В Уставе Санкт-Петербурга, в ст. 61 «Устав внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга» установлено, что «1. Внутригородское муниципальное образование Санкт-Петербурга имеет устав, разрабатываемый им самостоятельно в соответствии с требованиями федерального закона и закона Санкт-Петербурга. 2. Устав внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга принимается представительным органом внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга»; Устав Забайкальского края в п. 3 ст. 59 закрепляет, что «основным документом, устанавливающим структуру, порядок формирования, полномочия, срок полномочий, подотчетность, подконтрольность органов местного самоуправления, а также иные вопросы организации местного самоуправления, является устав муниципального образования».

Законодательством Москвы предусмотрено, что «муниципальное образование имеет устав, которым регулируются вопросы организации местного самоуправления в соответствии с федеральными законами и законами города Москвы».

Непосредственно в муниципальных правовых актах определение устава муниципального образования разнообразно как по объему, так и по содержанию. Достаточно емкое, на наш взгляд, определение, помимо характеристик, установленных в преамбуле, содержится в ст. 45 «Устав поселения» Устава **муниципального образования села Краснокумского Георгиевского района Ставропольского края**. Согласно данной статье «Устав **муниципального образования села Краснокумского Георгиевского района Ставропольского края – нормативный правовой акт местного самоуправления, в котором на основе Конституции Российской Федерации, федерального законодательства, законодательства Ставропольского края о местном самоуправлении определяются организация и формы осуществления местного самоуправления в поселении, его территориальная, финансово-экономическая основы, а также содержатся другие положения об организации местного самоуправления в му-**

ниципальном образовании, о компетенции и порядке деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления».

Опыт законодательного регулирования местного самоуправления в государствах – членах СНГ свидетельствует об ином подходе в определении значения и содержания устава муниципального образования. В Республике Молдова принят специальный закон, устанавливающий основные требования к форме и содержанию Статута сельского и городского муниципальных образований – Закон от 06.11.2003 № 436-XV (ред. от 04.12.2009) «О Типовом статуте села (коммуны), города (муниципия). Закон определяет Статут муниципального образования как основу деятельности органов местного публичного управления, устанавливающий уровень административно-территориальной единицы. Наряду с Республикой Молдова, аналогичный нормативный правовой акт принят и в Азербайджанской Республике – Закон Азербайджанской Республики от 15.10.1999 № 709-ІГ «Об утверждении образцового устава муниципалитета».

Исследование законодательства Российской Федерации, опыта правового регулирования в других странах, позиций ряда авторов позволяет предложить следующее определение устава муниципального образования.

Устав муниципального образования – это основной муниципальный правовой акт, обладающий высшей юридической силой в иерархии нормативных правовых актов муниципального образования, принимаемый органами местного самоуправления, а в случаях, предусмотренных законодательством, – населением непосредственно, отражающий правовые, организационные, финансово-экономические, социально-культурные аспекты осуществления местного самоуправления на определенной территории, учитывающий в обязательном порядке исторические и иные местные традиции.

При характеристике правотворческого процесса и правовых актов исполнительных органов муниципальных образований ряд авторов выделяют вспомогательные правовые документы, которые принимаются в качестве приложения к правовым актам – решениям, постановлениям, распоряжениям. К вспомогательным документам можно отнести: регламенты, программы, положения, правила, инструкции (основные) и договоры, протоколы, справки, записки и др. (дополнительные).

Особую роль в правотворчестве местных органов власти, по мнению М. С. Шайхуллина, занимают традиции и обычаи местного самоуправления. Традиции местного самоуправления – это совокупность социальных норм, которые действуют как в пределах территории одного или

нескольких муниципальных образований, так и распространяются на более обширную территорию государства. Использование правотворческими органами традиций и правовых обычаев позволяет сформировать такие нормы права, которые бы наиболее полно отвечали запросам различных категорий граждан.

Уникальная особенность нашей страны – проживание на территории Российской Федерации представителей различных национальностей, народностей, этносов. С учетом подобного национального многообразия возникает необходимость юридической регламентации и защиты прав, законных интересов и традиционных форм организации жизнедеятельности коренных малочисленных народов, компактно проживающих на территории субъекта Федерации. Структура нормативного регулирования правового положения коренных малочисленных народов на территории России включает в себя: федеральное законодательство; законодательство субъектов Федерации; правовые акты, принимаемые на местном уровне и непосредственно учитывающие и регламентирующие культуру и быт коренных народов.

По мнению С. Н. Харючи, можно выделить две группы регуляторов при решении вопросов местного значения, учитывающих особенности жизни и быта народов Крайнего Севера: во-первых, это нормы морали, нормы традиций, нормы обычаев, имеющие исторические корни и выражающие самобытность народов Крайнего Севера; во-вторых, это нормы права, исходящие от государства и появившиеся с приходом на территорию северян представителей центра России и формированием местных органов управления.

Схожей с территориально-соседской общиной малочисленных народов формой самоорганизации граждан, учитывающей в принимаемых решениях собственные традиции и обычаи, является национально-культурная автономия. Согласно Федеральному закону «О национально-культурной автономии» национально-культурная автономия – это форма национально-культурного самоопределения, представляющая собой объединение граждан Российской Федерации, относящих себя к определенной этнической общности, находящейся в ситуации национального меньшинства на соответствующей территории, на основе их добровольной самоорганизации в целях самостоятельного решения вопросов сохранения самобытности, развития языка, образования, национальной культуры.

Законом национально-культурные автономии отнесены к общественным организациям, однако исходя из определения существенным признаком выступает признак осуществления деятельности на определенной территории, например, в границах муниципального образования. Подобная ха-

рактеристика позволяет определить правотворчество автономий не только как общественных организаций, но и как местное (осуществляемое на конкретной территории).

Особая форма самоорганизации граждан по месту жительства, значительно повлиявшая на образование централизованного российского государства, по нашему мнению, – российское казачество.

Царское правительство детально регламентировало систему местного казачьего самоуправления, призванную функционировать в строгом соответствии с установленными законодательными нормами. Основным документом в данном плане являлось Положение об общественном управлении станиц казачьих войск 1891 г. Данный нормативный документ четко и довольно всесторонне регламентировал все аспекты формирования и деятельности органов казачьего самоуправления. Общественное управление станиц казачьих войск включало в себя станичное и хуторское управление.

Органами казачьего самоуправления, обладавшими полномочиями по принятию общеобязательных правил, являлись: станичный сбор, станичный атаман (станичное общественное управление); хуторской сбор, хуторской атаман (хуторское общественное управление). Данным органам общественного казачьего управления предоставлялись большие полномочия по нормативному регулированию местных хозяйственных, имущественных управленческих вопросов.

Таким образом, существовавшая (вплоть до советского периода) система местного самоуправления в казачьих войсках страны имела довольно стройную структуру, включавшую в себя необходимые управленческие органы местного уровня, отличавшуюся всесторонностью и функциональной эффективностью. Уровень местного станичного казачьего самоуправления имел достаточно обширный спектр властных полномочий и весьма демократичные принципы формирования и функционирования, в том числе и в сфере местного правотворчества.

Возрождение казачества в 1990-е гг. стало важным фактором общественно-политической жизни России. Оно охватило не только традиционные казачьи земли России – Дон, Кубань, Ставрополье, но и в различных формах проходило в нетрадиционных местах – Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде и др. В процессе возрождения казачества возникли существенные трудности. Это проблема его самоопределения, определения статуса, выстраивания отношений с органами государственной власти и управления, организации военной службы.

В настоящее время правовой статус казачества достаточно неоднозначен. Несмотря на принятие

имеющего существенное значение Федерального закона «О государственной службе российского казачества», региональных нормативных правовых актов, процесс массового образования и активной деятельности органов общественного самоуправления казаков, по мнению специалистов, не получил широкого распространения. Вместе с тем имеющиеся примеры самоорганизации казачьих обществ позволяют определить следующий перечень принимаемых ими правовых актов: решения круга казаков казачьего общества (высшего органа управления); решения правления казачьего общества (коллегиального исполнительного органа); приказы атамана Казачьего общества (руководителя коллегиального исполнительного органа).

Проведенный анализ существующих тенденций и перспектив развития правотворчества на местном уровне позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Местное правотворчество – неотъемлемый элемент правотворческой деятельности, осуществляемой в рамках федеративного государства. Наличие законодательных гарантий права муниципальных образований, местных сообществ, объединений граждан по месту жительства разрабатывать и принимать правовые акты есть свидетельство демократического, цивилизованного правового порядка, соответствующего общепризнанным принципам и нормам международного права.

2. Законодательное закрепление местного правотворчества в Российской Федерации имеет ряд особенностей, среди которых: отсутствие в Конституции РФ прямого указания на виды правовых актов, принимаемых органами местного самоуправления; фактическое закрепление муниципального правотворчества только в базовом Законе № 131-ФЗ, в то время как в иных государствах приняты отдельные законодательные акты, устанавливающие иерархию нормативных правовых актов в стране; определяющие требования к уставам муниципальных образований.

3. Спецификой местного правотворчества в Российской Федерации является: исторически сложившийся многонациональный состав населения страны, что оказывает существенное влияние на разрабатываемые и принимаемые на местном уровне нормативные правовые акты (учет интересов коренных малочисленных народов, представителей национально-культурных автономий, российского казачества); обязательный учет в правотворческой деятельности традиций и обычаев самоуправления граждан (предоставление права принимать самостоятельные решения таким органам, как: совет дома, домовый комитет, совет микрорайона, органы территориального общественного самоуправления).

Литература

1. *Алексеев С. С.* Право: Азбука. Теория. Философия: Опыт комплексного исследования. М.: Статут, 1999. С. 89.
2. *Боер В. М., Копанева О. И.* Казачьи общества России. СПб.: Изд-во СПбГУАП, 2004. С. 122, 123.
3. *Васильев М. А.* Нормотворческий процесс в муниципальных образованиях: организация и технология. Обнинск: Институт муниципального управления, 2002. С. 5.
4. *Васильев М. А.* Основы нормотворчества в муниципальных образованиях: естественные начала и правовые императивы. Обнинск: Ин-т муницип. управления, 2001. С. 103.
5. *Иванов Д. В.* Правотворчество представительных и исполнительных органов местного самоуправления (на материалах Уральского региона). Челябинск: Челябинский гос. ун-т, 2004. С. 9.
6. Источники белорусского права: принципы, нормативные акты, обычаи, прецеденты, доктрина / Г.А. Василевич. 2-е изд., доп. Минск: Тесей, 2008. С. 3.
7. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.: принята всенародным голосованием 12 дек. 1993 г.
8. *Комаров С. А., Малько А. В.* Теория государства и права: учебно-методич. пособие. М.: Норма; Инфра-М, 1999. С. 319.
9. Конституция (Основной закон) СССР от 07.10.1977: принята Верх. Советом СССР 07.10.1977.
10. Конституция (Основной закон) РСФСР от 12.04.1978: принята Верх. Советом РСФСР 12.04.1978.
11. Конституция Республики Беларусь от 15.03.1994: принята Верх. Советом Респ. Беларусь 15.03.1994 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 1999. № 1; О нормативных правовых актах Республики Беларусь: закон Респ. Беларусь от 10.01.2000 № 361-З: принят Палатой представит. 14.12.1999: одобр. Советом Республики 22.12.1999 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2000. № 6; О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: закон Респ. Беларусь от 04.01.2010 № 108-З: принят Палатой представит. 11.12.2009: одобр. Советом Республики 17.12.2009 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2010. № 2.
12. Конституция Украины от 28.06.1996 № 254к/96-ВР: принята Верх. Радой Украины 28.06.1996 // Відом. Верх. Ради Україні. 1996. № 30. Ст. 141.
13. Конституция Туркменистана от 18.05.1992 № 691-ХІІ: принята Верх. Советом (Меджлисом) Туркменистана 18.05.1992 // Ведом. Меджлиса Туркменистана. 1992. № 5. Ст. 30.

14. Конституция Республики Азербайджан от 12.11.1995: принята всенародным голосованием 12.11.1995 // Сборник законодательства Азербайдж. Республики. 1997. № 1.
15. *Любимов Н. А.* Правотворчество в Российской Федерации: проблемы теории и практики: конспект лекций. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2009. С. 14.
16. *Масловская Т. С.* Муниципальное правотворчество в Российской Федерации (теоретические и правовые проблемы): монография. Сургут: Дефис, 2002. С. 36, 37.
17. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16.09.2003: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 24.09.2003 // Российская газета. 2003. 8 окт.
18. О нормативных актах Правительства и других органов центрального и местного публичного управления: закон Респ. Молдова от 18.07.2003 № 317-XV: принят Парламентом Респ. Молдова 18.07.2003 // Мониторул Официал ал Р. Молдова. 2003. № 208-210.
19. О нормативных правовых актах (новая редакция): Закон Туркменистана от 07.12.2005 № 31-III: принят Меджлисом Туркменистана 07.12.2005 // Ведомости Меджлиса Туркменистана. 2005. № 3–4. Ст. 30.
20. О нормативных правовых актах: конституц. закон Азербайджанской Республики от 21.12.2010 № 21-IVKQ: принят Милли Меджлисом Азербайдж. Республики 21.12.2010 // Азербайджан. 2011. 17 февр.
21. О внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 20.07.1998 № 369: Указ Президента Респ. Беларусь от 30.07.1999 № 451 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 1999. № 1.
22. О государственной регистрации уставов муниципальных образований: Федер. закон Рос. Федерации от 21.07.2005 № 97-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 08.07.2005; одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 13.07.2005 // Российская газета. 2005. 26 июля.
23. Об организации местного самоуправления в городе Москве: Закон г. Москвы от 06.11.2002 № 56: принят Моск. гор. Думой 06.11.2002 // Ведом. Моск. город. Думы. 2002. № 12. Ст. 276.
24. О Типовом статуте села (коммуны), города (муниципия): Закон Респ. Молдова от 06.11.2003 № 436-XV: принят Парламентом Респ. Молдова 06.11.2003 // Monitorul Oficial. 2003. № 244–247.
25. Об утверждении образцового устава муниципалитета: Закон Азербайдж. Республики от 15.10.1999 № 709-IG: принят Милли Меджлисом Азербайдж. Республики 15.10.1999 // Сборник законодательных актов Азербайдж. Республики. 2000. № 1. Ст. 1.
26. О национально-культурной автономии: Федеральный закон от 17.06.1996 № 74-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22.05.1996: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 5 июня 1996 г. // СЗ РФ. 1996. № 25. Ст. 2965.
27. О государственной службе российского казачества: Федеральный закон от 05.12.2005 № 154-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 09.11.2005: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации // СЗ РФ. 2005. № 50. Ст. 5245.
28. Правотворчество в Российской Федерации / И. А. Нестеренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С. 7.
29. Проблемы теории государства и права: учебное пособие / под ред. М. Н. Марченко. М.: Юристъ, 2001. С. 566.
30. Правотворческий процесс в Республике Беларусь / А. Н. Бодак. Минск: ГИУСТ БГУ, 2010. С. 168, 170, 171.
31. Социальные нормы коренных малочисленных народов Севера России. Обряды, обычаи, ритуалы, традиции, мифы, нормы морали, нормы права: монография / С. Н. Харючи [и др.]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
32. Теория государства и права: учеб. для юрид. вузов и факультетов / под ред. В. М. Корельского, В. Д. Перевалова. М.: Инфра-М, 1997. С. 298.
33. Традиции и правовые обычаи местного самоуправления в системе муниципально-правовых отношений: вопросы теории и практики: монография / М. С. Шайхуллин. М.: Изд-во Евразийского науч.-исслед. ин-та проблем права, 2011.
34. Устав муниципального образования как акт высшей юридической силы в системе муниципальных правовых актов: монография / Б. Ц. Жалсанов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С. 38, 47–48.
35. Устав Санкт-Петербурга от 28.02.1998: принят Зак. Собранием Санкт-Петербурга 14.01.1998 // Вестник Зак. Собрания Санкт-Петербурга. 1998. № 5–6.
36. Устав Забайкальского края: Закон Забайк. края от 17.02.2009 № 125-ЗЗК: принят Зак. Собранием Забайк. края 17.02.2009 // Забайк. рабочий. 2009. 18 февр.
37. Устав муниципального образования села Краснокумское Георгиевского района Ставропольского края: принят реш. Совета депутатов МО с. Краснокумское Георгиевского района Ставроп. края от 19.11.2010 № 50 //

- Администрация муниципального образования села Краснокумское Георгиевского района Ставропольского края: официальный сайт. 2010. URL: <http://admin-kras.ru/documents/32.html> (дата обращения: 20.05.2013).
38. Устав Региональной национально-культурной автономии «Белорусы Москвы» от 30.10.1999 // РНКА «Белорусы Москвы»: официальный сайт. 2006–2013. URL: <http://belmos.ru/rnka/6.html> (дата обращения: 04.06.2013).
 39. Устав Ростовской области: областн. закон Ростовск. обл. от 29.05.1996 № 19-ЗС: принят Заком. Собранием Ростовск. области 19.04.1996 // Наше время. 1996. 6 июня.
 40. Устав Хуторского казачьего общества «Бабушкинский» 2012 г. // ХКО «Бабушкинский» СВАО г. Москвы: официальный сайт. 2012. URL: <http://ckwkazak-svao.ru> (дата обращения: 16.06.2013).
 41. Формирование казачьих органов местного самоуправления как фактор устойчивого социально-экономического развития региона / А. Д. Беглов. М.: Финансы и статистика, 2011. С. 70–72.
 42. Шкуратова Т. П. Муниципальное право-творчество: вопросы теории и правового регулирования: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Челябинск, 2011. С. 8, 9.
- ### References
1. Alekseev S. S. (1999) Right: the ABC. Theory. Philosophy: the Experience of integrated research, p. 89.
 2. Boer V. M., Kopaneva O. I. (2004) Chernov Cossack society of Russia, pp. 122, 123.
 3. Vasiliev M. A. (2002) Rule-making process in the municipalities of: organization and technology, p. 5.
 4. Vasiliev M. A. (2001) Basis of norm-setting in the municipalities: beginning natural and legal imperatives, p. 103.
 5. Ivanov D. V. Law-making of the representative and executive bodies of local self-government (on the materials of the Ural region). Chelyabinsk: Chelyabinsk state of the CNT, 2004, p. 9.
 6. Sources of the Belarusian law: principles, regulations, customs, precedents doctrine / G. A. Vasilevich. 2nd ed., additional Minsk: Theseus, 2008, p. 3.
 7. The Constitution of the Russian Federation of 12 December 1993.
 8. Komarov S. A., Malko A. V. (1999) Theory of state and law, p. 319.
 9. Constitution (Main law) of the USSR from 07.10.1977: adopted the upper hand. Council of the USSR 07.10.1977.
 10. Constitution (Main law) of the RSFSR of 12.04.1978: adopted the upper hand. The Council of the RSFSR 12.04.1978.
 11. The Constitution of the Republic of Belarus of 15.03.1994: adopted the upper hand. The Council Of The Republic. Belarus 15.03.1994 // *NAC. register of legal acts REP. Belarus*. 1999. N 1; On normative legal acts of the Republic of Belarus: law of the Republic. Belarus dated 10.01.2000 N 361-Z: adopted by the Chamber will present. 14.12.1999: appr. The Council of the Republic of 22.12.1999 // *NAC. register of legal acts REP. Belarus*. 2000. N 6; local government and self-government in the Republic of Belarus: law of the Republic. Belarus of 04.01.2010 N 108-Z: adopted by the Chamber will present. 11.12.2009: appr. The Council of the Republic 17.12.2009 // *NAC. register of legal acts REP. Belarus*. 2010. N 2.
 12. Constitution of Ukraine of 28.06.1996 N 254k/96-VR: adopted the upper hand. Rada of Ukraine 28.06.1996 // *Відом. The upper hand. For The Sake Of Ukraine*. 1996. no. 30. Article. 141.
 13. The Constitution of Turkmenistan from 18.05.1992 N 691XII: adopted the upper hand. The Council of the Majlis (Parliament) of Turkmenistan 18.05.1992 // *Led. The Mejlis Of Turkmenistan*. 1992. N 5. Article. 30.
 14. The Constitution of the Republic of Azerbaijan: adopted by popular vote 12.11.1995 // *Collection of legislation of Azerbaijan. Republic*. 1997. N 1.
 15. Lyubimov N. A. (2009) Legislating the Russian Federation: problems of theory and practice: the abstract of lectures, p. 14.
 16. Maslovskaya T. S. (2002) Municipal, law-making in the Russian Federation (theoretical and legal issues): the monography, pp. 36, 37.
 17. On General principles of organization of local self-government in the Russian Federation: the Federal law of 06.10.2003 N 131-FZ: passed by the State. Duma Feder. SOBR. Grew up. Federation 16.09.2003: appr. The Council Of The Federation Feder. SOBR. Grew up. Federation 24.09.2003 // *Russian newspaper*. 2003. 8 Oct.
 18. On normative acts of Government and other authorities of Central and local public administration: the law of the Republic. Moldova dated 18.07.2003 N 317-XV: adopted by Parliament REP. Moldova 18.07.2003 // *Monitorul Oficial al R. Moldova*. 2003. no 208–210.
 19. On normative legal acts (revised): the law of Turkmenistan on 07.12.2005 N 31-III: adopted by the Mejlis of 07.12.2005 // *Bulletin of the Mejlis of Turkmenistan*. 2005. N 3–4. Article. 30.
 20. On normative legal acts: конституц. law of the Azerbaijan Republic 21.12.2010 N 21-IVKQ: adopted by the Milli Majlis of Azerbaijan. The Republic of 21.12.2010 // *Azerbaijan*. 2011. 17 Feb.
 21. On making changes and additions in the Decree of the President of the Republic of Belarus dated 20.07.1998 N 369: Decree of the President of the

- Republic. Belarus of 30.07.1999 N 451 // *NAC. register of legal acts REP. Belarus*. 1999. N 1.
22. On state registration of municipal charters: Feder. the law was growing up. Federation dated 21.07.2005 N 97-FZ.
 23. About the organization of local government in the city of Moscow: The law of Moscow dated 06.11.2002 N 56: adopted Mosk. mountains. Duma 06.11.2002 // *Led. Mosk. city. Duma*. 2002. N 12. Article. 276.
 24. On the Model Statute of the village (commune), town (municipality): the law of the Republic. Molodova from 06.11.2003 N 436-XV: adopted by Parliament Rep. Moldova 06.11.2003 // *Monitorul Oficial*. 2003. no 244–247.
 25. On approval of the exemplary Statute of the municipality: the law of Azerbaijan. Republic of 15.10.1999 N 709-IG: adopted by the Milli Majlis of Azerbaijan. The Republic of 15.10.1999 // *Collection of legislative acts of Azerbaijan. Republic*. 2000. N 1. Article. 1.
 26. About national cultural autonomy: the Federal law from 17.06.1996 N 74-FZ: passed by the State. Duma Feder. Sobr. Grew up. Federation 22.05.1996: appr. The Council of The Federation Feder. Sobr. Grew up. Federation of June 5, 1996 // *Sz RF*. 1996. N 25. Article. 2965.
 27. On state service of Russian Cossacks: the Federal law of 05.12.2005 no 154-FZ: passed by the State. Duma Feder. SOBR. Grew up. Federation 09.11.2005: appr. The Council of The Federation Feder. Sobr. Grew up. Federation // *Sz RF*. 2005. no. 50. Article. 5245.
 28. *Legislating Russian Federation* (2011), p. 7.
 29. *Problems theory of state and law: textbook* (2001), p. 566.
 30. *Law-making process in the Republic of Belarus* (2010), pp. 168, 170, 171.
 31. *Social norms indigenous peoples of the North of Russia. Rituals, customs, rituals, traditions, myths, moral norms, the rule of law: the monography* (2009).
 32. *Theory of state and law* (1997): textbook, p. 298.
 33. *Traditions and legal customs of local self-government in the system муниципальноправовых relations: theory and practice* (2011): monograph.
 34. *The Charter of a municipal formation as an act of the highest legal force in the system of municipal legal acts: monograph* (2011), pp. 38, 47–48.
 35. *The Charter of St. Petersburg from 28.02.1998: adopted Zack. Assembly of St. Petersburg 14.01.1998 // Bulletin of Zack. Assembly of St. Petersburg*. 1998. N 5–6.
 36. *The Charter of the Zabaikalsky Krai: The Law Zabayk. edge 17.02.2009 N 125-ZZK: adopted Zack. Meeting Zabayk. edge 17.02.2009 // Zabayk. work*. 2009. 18 February.
 37. *Statute of the municipality of the village Krasnokumskoe Georgievsky district, region adopted Dec. Council of deputies MO s. Krasnokumskoe Georgievsky district Stavropol edge from 19.11.2010 N 50. URL: <http://adminkras.ru/documents/32.html> (date of access: 20.05.2013)*.
 38. *Charter of the Regional national cultural autonomy «Belarusians of Moscow» dated 30.10.1999 // RNKA «Belarusians of Moscow»: official site. 2006–2013. URL: <http://belmos.ru/rnka/6.html> (date of access: 04.06.2013)*.
 39. *The Charter of the Rostov region: областн. the law Rostovsk. region of 29.05.1996 № 19-ZS: adopted Zack. Meeting Rostovsk. region 19.04.1996 // Our time*. 1996. 6 June.
 40. *Charter Farmhouse Cossack society «the Babushkinskiy» 2012 // KhKO «Babushkinskiy» North-East administrative district of Moscow: the official website. 2012. URL: <http://ckwka-zaksvao.ru> (date of access: 16.06.2013)*.
 41. *Formation of Cossack bodies of local self-government as a factor of sustainable social and economic development of the region* (2011), pp. 70–72.
 42. *Shkuratov T. P. (2011) Municipal law making: theory and legal regulation*, pp. 8, 9.

УДК 352

Н. А. Лебедев,

доктор экономических наук,
профессор сектора исследований
реального сектора экономики
Института экономики РАН,
Москва, Россия.

А. С. Попов,

кандидат экономических наук,
доцент Российский государственный
социальный университет
(Мурманский филиал), Россия;
e-mail: murmansk@rgsu.net

Пространственный фактор местного самоуправления: законодательные основы

Аннотация

Цель работы. В статье исследованы вопросы законодательного обеспечения деятельности органов местного самоуправления в территориальных границах муниципального процесса.

Материалы и методы. Рассмотрена практика образования, объединения, преобразования, упразднения муниципальных образований, установления и изменения их границ с точки зрения местного и федерального законодательства, а также влияние территориального деления на их экономическое развитие.

Результат. Границы муниципальных образований должны определяться реальными возможностями конкретной территории. Важным инструментом государственного воздействия на процессы территориального развития, на муниципальный процесс становится бюджет. Местное самоуправление должно стать автономным и самодостаточным участником межбюджетных отношений. Автономность и самодостаточность должны учитываться в качестве критериев образования муниципалитета, выделения муниципальной территории. Тогда муниципальные образования станут активными сегментами народного хозяйства, а муниципальные отношения сформируют устойчивый муниципальный процесс, необходимый для социально-экономического развития страны.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти для законодательного обеспечения деятельности органов местного самоуправления и создания условий для экономического развития территорий.

Ключевые слова: муниципальное образование, территория, граница муниципалитета, административно-территориальное деление, экономика муниципалитета.

N. A. Lebedev,

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Research Sector
to the Real Sector of Economy,
Institute of Economics, RAN,
Moscow City, Russia.

A. S. Popov.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Russian State
Social University (Murmansk branch),
Russia; e-mail: murmansk@rgsu.net

Spatial Factor of Local Self-government: the Legislative Framework

Abstract

Purpose of work. The article explores the issues of legislative provision of the local administration in the territorial boundaries of the municipality process.

Materials and methods. The practice of formation, consolidation, transformation and dissolution of municipal entities, establishment and change of their borders from the point of view of local and federal legislation is examined, as well as the influence of the territorial division on their economic development.

Results. The boundaries of municipal entities shall be determined by the real opportunities of the given territory. Budget becomes an important instrument of the state influence on the processes of territorial development and on the municipal process. Local self-government should become independent and self-sufficient member of interbudgetary relations. Autonomy and self-sufficiency should be considered as criteria of the municipal formation, the definition of municipal land. Then municipal entities will become active segments of the national economy, and municipal relations will form a sustainable municipal process necessary for socio-economic development of the country.

Conclusion. *The results of the study can be used by authorities for legislative support of the activities of local self-government authorities and for creating conditions for economic development of the territories.*

Keywords: *municipal entity, territory, boundary of the municipality, administrative-territorial division, economy of the municipality.*

Важнейшим признаком любого муниципального образования является занимаемое им пространство. Муниципалитет как территориальное образование, в границах которого протекает муниципальный процесс и который является пространственной основой местного самоуправления, имеет границы социально-экономического функционирования в целях жизнеобеспечения местного сообщества. В настоящее время в России в основе выделения муниципалитета как территориальной структуры изначально лежит административно-территориальное устройство страны. В современных условиях России границы муниципалитетов совпадают с государственным административно-территориальным делением.

В регионах, в частности в Мурманской области законодательная инициатива образования, объединения, преобразования, упразднения муниципальных образований, установления и изменения их границ и наименований принадлежит либо населению соответствующей территории, либо субъектам законодательной инициативы¹.

С точки зрения ряда исследователей, территориальное деление осуществляется с целью лучшего исполнения аппаратом управления административных функций, выступает одним из ключевых ресурсов развития². Функциональная нагрузка разных территориальных единиц различна: «одни создаются для осуществления всех, по крайней мере внутренних, функций и задач государства, другие – для осуществления отдельных государственных функций и задач»³. К первому виду относятся субъекты Федерации, районы, населенные пункты, которые принято именовать универсальными. Они составляют каркас государства. Территориальные единицы второго вида принято называть специализированными. К ним относятся ведомственно-территориальные образования: территории деятельности министерств, ведомств, военные округа, курортные зоны и т.п. Органы власти при этом создаются только в рамках универсальных единиц.

Согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления» от 1995 г. соотношение административно-территориального устройства и организации местного самоуправления было различным⁴. С одной стороны, муниципальное образование могло совпадать с административно-территориальной единицей. В этом случае административно-территориальные единицы любого вида и муниципальные образования отождествляются. Возможно, было и относительное обособление административно-территориальных единиц и муниципальных образований. С другой стороны, «абсолютное юридическое разграничение административно-территориального устройства и совокупности муниципальных образований субъектов Федерации...» связано «с рассмотрением любых административно-территориальных единиц и населенных пунктов как государственных образований, служащих в определенных случаях базой для создания муниципальных образований. Здесь административно-территориальные единицы как бы разводятся по степени их универсальности: первые – пространственная форма решения государственных, в том числе государственно-местных задач; вторые – пространственная форма решения вопросов местного значения и отдельных государственных полномочий»⁵.

Притом что муниципальные образования складываются в пределах административно-территориальных единиц и населенных пунктов, их объединение между собой, упразднение, разделение все же не означает автоматического изменения административно-территориального устройства. В Мурманской области порядок изменения границ и наименований муниципальных образований определяется строго в законодательном поле и может быть изменен субъектом законодательной инициативы путем референдума или схода граждан, а сами изменения вносятся в устав муниципального образования после вступления в силу закона

¹ Закон Мурманской области «О порядке образования, объединения, преобразования, упразднения муниципальных образований, установления и изменения их границ и наименований» от 24.12.1998 ст. 2 (в ред. от 04.11.2002 № 362-01-ЗМО).

² *Чертков А. Н.* Правовое регулирование территориального устройства России: концепция и прогноз: автореф. дисс. канд. юридич. наук. М., 2012. С. 3, 4.

³ *Выдрин И. В., Кокотов А. Н.* Муниципальное право России. М., 2002. С. 114.

⁴ Закон Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 № 154-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 22.04.96 № 38-ФЗ; от 26.11.96 № 141-ФЗ; от 17.03.97 № 55-ФЗ). URL: // www.krotov.info.

⁵ У.с. С. 117, 118.

Мурманской области об изменении границ муниципального образования⁶.

В то же время совпадение границы муниципального образования и административно-территориальной единицы означает, что они накладываются друг на друга и существуют одновременно. С формальной точки зрения такая ситуация наиболее удобна для управления муниципальным образованием⁷.

В Мурманской области подходы к созданию муниципальных образований содержатся в законе 1998 г., когда возможность выбора территории для создания муниципалитетов предоставлялась, по существу, на любом территориальном уровне. Этому также способствовало и то, что четких критериев для установления территориальных пределов муниципальных образований в федеральном законодательстве установлено не было. Поскольку законодательно выбор типа и пределов муниципальных образований был предоставлен субъектам Федерации, в каждом из них, в том числе и в Мурманской области, стали создаваться муниципалитеты, и их пространственные границы ни по верхнему, ни по нижнему пределам не были лимитированы (при этом формироваться они могли только в границах определенного субъекта Федерации).

Между тем недостатки свободы выбора масштабов муниципальных образований, создаваемых на основе Федерального закона 1995 г., очень скоро выявили отсутствие реальной ресурсной базы многих из них, отсутствие необходимых признаков муниципалитета (муниципальной собственности, относительно автономного бюджета местного самоуправления, позволяющей развиваться включенности в социально-экономические и бюджетные связи и т.п.). В ряде случаев это привело к необходимости преобразований в существующей структуре муниципалитетов на основе изменения их статуса, что, в свою очередь, было вызвано рядом причин, тогда как выявлялось, что муниципалитет не отвечает требованиям, предъявляемым к муниципальным образованиям.

Выявлялась необходимость преимущественно по экономическим причинам объединения двух или нескольких муниципальных образований в одно; разделение муниципальных образований на два или более новых; выделение одного муниципального образования из состава другого,

сопровождающееся, как правило, преодолением упорного противостояния, если выделяющееся муниципальное образование является донором, и т.п.

Фактором упразднения муниципальных образований могут быть и экономические причины. В частности, это случается в поселениях, связанных с разработкой сырьевых ресурсов, что характерно преимущественно для северных районов, хотя не только для них. Так, при реструктуризации угольной отрасли часто остается неясной судьба многих поселений – ведь окончание эксплуатации месторождения означает ликвидацию поселка и даже города, муниципального образования, если не была заранее предусмотрена его иная функциональная специализация.

С 1 января 2009 г. вступил в силу в полном объеме Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» – основной закон, регулирующий местное самоуправление в стране⁸. При этом был введен критерий для отнесения территорий к той или иной категории⁹. В частности, территории шести субъектов Российской Федерации – Магаданская область, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, а также Мурманская область – признаны территориями с низкой плотностью населения, а в 21 субъекте Федерации присутствуют отдельные районы с низкой плотностью населения.

Однако неотработанность механизмов упразднения ряда муниципальных образований сказывается на социально-экономическом положении населения, вынужденного искать себе не только другие сферы занятости, но и другое место жительства. Демографический кризис, коснувшийся многих, особенно сельских, поселений также приводит к упразднению поселений, а с ними и муниципальных образований. Так, например, в Мурманской области в последний период было решено упразднить сельское муниципальное образование Корнузово Печенегского района, населенный пункт Перенга, расположенный на территории муниципального образования города Полярные Зори, поселок Верхний Нюд, расположенный на территории г. Мончегорска, и некото-

⁶ Закон Мурманской области «О порядке образования, объединения, преобразования, упразднения муниципальных образований, установления и изменения их границ и наименований» от 24 декабря 1998 г. Ст. 4 (в ред. от 04.11.2002 г. № 362-01-ЗМО).

⁷ Макущенко Л. В. Муниципальные отношения и их особенности в современной России. М.: Наука, 2008. С. 35.

⁸ Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года (принят ГД ФС РФ 16.09. 2003 г.) (действующая редакция) // www.consultant.ru.

⁹ Перечень территорий определен распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 мая 2004 г. № 707-р. // СЗ РФ. 2004. № 23 ст. 2318.

рые другие в связи с тем, что численность резко сокращается либо населенного пункта вообще уже нет, а территория находится в труднодоступной местности. Планируется упразднить поселения Маяк Большой Олений, Гранитный, Мыс Седловатый, населенный пункт ЗАТО города Полярного Маяк Седовлатый, на территории Ловозерского района – Харловку, населенный пункт Слюда Ковдорского района¹⁰. В 2013 г. упразднены населенные пункты Октябрьский города Кировска и Маяк Тьювагубский Кольского района Мурманской области¹¹.

Предусмотрены, однако, определенные исключения из общих требований, установленных при определении территорий, на которых осуществляется местное самоуправление. Это позволяет наделять статусом сельского поселения сельский населенный пункт с численностью населения менее 1000 человек; не применять требования о пешеходной доступности до административного центра сельского поселения, в состав которого входят два и более населенных пункта, либо в случае транспортной доступности до центра муниципального района для жителей всех поселений, входящих в его состав.

Городское поселение наделяется статусом городского округа законом субъекта Федерации. На статус городского округа могут претендовать города, в которых имеется «сложившаяся социальная, транспортная и иная инфраструктура, необходимая для самостоятельного решения органами местного самоуправления вопросов местного значения и осуществления отдельных переданных государственных полномочий»¹². Между тем, как нам представляется, данная норма Закона противоречит пониманию местного самоуправления на других, негородских, уровнях, где нет «сложившейся социальной и иной инфраструктуры...». В данной трактовке Закона там не может развиваться самоуправление. Вероятно, такие противоречия должны быть урегулированы. Следует также отметить, что установление границ муниципалитетов по данному Закону носит формальный характер и не нацелено на развитие территории.

По старому закону все решения о статусе внутригородских территориальных образований принимались исключительно представительным органом местного самоуправления в соответствии с интересами всего городского населения, которые могли быть выявлены в результате местного

референдума, опросов и других инициативных акций. Никакой другой орган местного самоуправления или государственной власти не мог решать эти вопросы. Федеральный закон № 131-ФЗ формализует все эти самоуправленческие процедуры на основе нормативных критериев, хотя, на наш взгляд, они должны быть сугубо демократичными.

Формализуются с точки зрения определения границ муниципальных образований и критерии определения территорий в зависимости от уровня плотности населения. К территориям с низкой плотностью населения относятся территории, плотность населения в которых более чем в три раза ниже средней плотности населения сельских поселений в России. Перечень подобных поселений, согласно закону, утверждается Правительством Российской Федерации, причем изменения в него могут вноситься не чаще чем раз в пять лет. Критерий высокой плотности населения территорий (к ним относятся территории, плотность населения в которых в три раза выше среднероссийской) также утверждается Правительством Российской Федерации.

В Федеральном законе № 131-ФЗ подробно расписаны процедуры изменения границ муниципальных образований и их преобразования, но все они носят сугубо формальный характер, при котором экономическая сторона дела, так же как и при наделинии территорий статусом муниципальных образований, не учитывается. Это свидетельство того, что стратегия муниципального развития и место муниципального процесса в социально-экономическом развитии страны практически не учитываются. Между тем муниципальный уровень является основным звеном хозяйственной организации страны. На наш взгляд, границы муниципальных образований должны диктоваться не формальными критериями, а реальными возможностями конкретной территории.

В ходе рыночных реформ, пожалуй, единственным инструментом государственного воздействия на процессы территориального развития, в том числе на муниципальный процесс, становится бюджет. Прямая государственная поддержка практически отсутствует, так же как и отсутствует стратегический подход к развитию экономики страны в целом, за исключением, пожалуй, внимания к ресурсным отраслям. То есть речь идет о том, чтобы основная часть территорий сама искала перспективы своего развития.

¹⁰ Закон Мурманской области «Об административно-территориальном устройстве Мурманской области / внесен Губернатором 04.10.2007 // www.gov-murmman.ru.

¹¹ Закон Мурманской области «Об упразднении некоторых населенных пунктов Мурманской области...» № 1601-01-ЗМО от 24.04.2013 / www.regionz.ru.

¹² Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003, п. 2, ст. 11.

Такая ситуация в большинстве регионов страны, как правило, имеющих те или иные ресурсы, выглядит по меньшей мере странно, поскольку ни климатические условия, ни местоположение региона, ни его географическое положение не объединяют регионы. В данном случае действуют факторы, отражающие отраслевые и столичные предпочтения, что свидетельствует о нерациональной экономической, прежде всего налоговой, политике, об уходе государства из тех социальных сфер, где его присутствие не только оправданно, но и необходимо. Инфраструктура, как производственно-финансовая, так и социально-бытовая, развивается в очень небольшом числе регионов.

При таких условиях местное самоуправление должно стать реально автономным и во многом самодостаточным участником межбюджетных отношений. Следовательно, автономность и самодостаточность должны учитываться в качестве критериев образования муниципалитета, выделения муниципальной территории. Муниципальный уровень только в таком случае займет адекватное ему место в народнохозяйственной системе, а муниципальные отношения сформируют устойчивый муниципальный процесс, необходимый для социально-экономического развития страны.

Литература

1. Бухвальд Е. М. Муниципальная реформа и социально-экономическое развитие территорий. М.: ИЭ РАН, 2010. – 284 с.
2. Выдрин И. В., Кокотов А. Н. Муниципальное право России. М., 2002. – 359 с.

3. Гончаров В. И. Местное самоуправление: формирование, система и развитие в современной России. М., 2009. – 130 с.
4. Глазунова Н. И. Система государственного и муниципального управления. М.: Проспект, 2009. – 630 с.
5. Зевина О. Г. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути развития. М., 2009. – 523 с.
6. Капустин А. М. Местное самоуправление: проблемы и перспективы развития. Смоленск, 2010. – 169 с.
7. Макущенко Л. В. Муниципальные отношения и их особенности в современной России. М.: Наука, 2008. – 239 с.

References

1. Buchwald E. M. (2010) Municipal reform and socio-economic development of territories, p. 284.
2. Vydrin I. V., Kokotov A. N. (2002) Municipal law of Russia, p. 359.
3. Goncharov V. I. (2009) Local self-government: the formation of the system and development in modern, p. 130.
4. Glazunova N. I. (2009) System of state and municipal management, p. 630.
5. Zevina O. G. (2009) Local self-administration in Russia: status, problems, ways of development, p. 523.
6. Kapustin A. M. (2010) Local self-government: problems and development prospects, p. 169.
7. Makushchenko L. V. (2008) Municipal relations and their specifics in contemporary Russia, p. 239.

С

оциально-гуманитарные вопросы

УДК 338.4

А. А. Юдина,
аспирант, Санкт-Петербургский
государственный университет
сервиса и экономики, Россия;
e-mail: yudin13@yandex.ru

Малое предпринимательство в России: гендерные особенности (по материалам исследований отечественных социологов и психологов)

Аннотация

Цель работы. В статье представлен обзор отечественных социологических и психологических исследований, посвященных гендерным особенностям малого предпринимательства в России. Автором обосновывается актуальность изучения данной проблематики в современном обществе. Проведено обобщение гендерных особенностей российского малого предпринимательства и отмечены аспекты российского малого предпринимательства, неисследованные в гендерном разрезе.

Материалы и методы. В исследовании малого предпринимательства рассмотрена характеристика социального пола в учетом сформировавшихся в обществе стереотипов восприятия типично мужского и типично женского поведения внутри предпринимательского сообщества, социальной сети малого предпринимательства, во взаимоотношениях малых предпринимателей с другими социальными группами, с учетом социального статуса, который определяет индивидуальные возможности образования, профессиональной деятельности, доступа к власти, сексуальности, семейной роли и репродуктивного поведения.

Результат. Исследуя различные социальные категории, в том числе и малое предпринимательство и его гендерные особенности, необходимо обращаться в том числе и к сетевой методологии. Тогда можно описать реальные социальные процессы, происходящие как в сфере бизнеса, так и в обществе в целом, определить причины их возникновения, выявить проблемные зоны малого предпринимательства, которые для него наиболее актуальны, оценить перспективы развития малого предпринимательства.

Заключение. Исследование гендерных особенностей малого предпринимательства представляет интерес для науки, практической деятельности правительственных структур, занимающихся поддержкой малого предпринимательства, и предпринимателей.

Ключевые слова: малое предпринимательство, гендерные особенности, гендерная структура, гендер, социополовые отношения, гендерная идентичность, гендерный дисплей, гендерная асимметрия малого предпринимательства.

Socially-humanitarian affairs

A. A. Yudina,
Post-graduate student,
Saint-Petersburg State University of
Service and Economics, Russia;
e-mail: yudin13@yandex.ru

Small business in Russia: Gender Features (on materials of domestic sociologists and psychologists research)

Abstract

Purpose of work. *This article provides an overview of domestic sociological and psychological research on gender peculiarities of small business in Russia. The author substantiates the relevance of the study of these problems in the modern society. The gender peculiarities of the Russian small business are summarized and the aspects of the Russian small business unexplored in the gender context are highlighted.*

Materials and methods. *The characteristics of the social gender is examined in the small business study in respect to the established stereotypes of perception of the typical male and typically female behavior within the business community, a social network of small business, in the relationships among small entrepreneurs and other social groups, taking into account the social status that determines the individual possibilities of education, professional activities, access to power, sexuality, family roles, and reproductive behavior.*

Results. *Studying the various social categories, including small business and its gender peculiarities it is also necessary to refer to the network methodology. Then you can describe the real social processes taking place both in business and in the society on the whole, determine their causes, identify the problem areas of small business that are most relevant for it and assess the prospects of small business development.*

Conclusion. *The study of the small business gender peculiarities is of interest for science, practical activities of governmental structures, engaged in the support of small businesses, and for entrepreneurs.*

Keywords: *small business, gender peculiarities, gender structure, gender, socio-sex relations, gender identification, gender display, gender asymmetry of small business.*

Малое предпринимательство в современном российском обществе является относительно новой и слабо изученной социальной категорией. Несмотря на то что интерес к малому предпринимательству со стороны социологов, экономистов, психологов достаточно велик, многие моменты до сих пор оказываются без внимания современной науки. Так, на наш взгляд, к сожалению, лишь немногие исследования описывают гендерные особенности малого предпринимательства, кроме того, исследования других социальных категорий часто также оставляет без внимания гендерный аспект. Так, даже Э. Гидденс указывал на то, что «исследования стратификации на протяжении ряда лет игнорировали фактор пола. Авторы писали так, будто женщин не существовало или при анализе распределения власти, богатства и престижа женский фактор оказывался неважным и неинтересным. Пол сам по себе является одним из наиболее глубоких примеров стратификации» [5, с. 109]. Эти слова и по сей день не теряют актуальности. Так, если мы обратимся к данным Госкомстата, средняя зарплата мужчин составляет 23 946 руб., а женщин – всего 15 639 руб. [6], что составляет 65,3% от мужской зарплаты. Хотелось бы также отметить, что эти данные весьма завышены, так как в реальности такая зарплата характерна только для крупных городов, так что в реальности женщины получают еще меньше, именно поэтому в основных группах малоимущего населения процент женщин сравнительно выше [6].

По нашему мнению, характеристика социального пола представляет интерес в исследовании малого предпринимательства в том числе и в связи со сформировавшимися в обществе стереотипами восприятия типично мужского и типично женского поведения, сложившимися в результате традиционного распределения социальных ро-

лей между мужчиной и женщиной. Ведь такого рода представления, сложившиеся в массовом сознании людей, отражаются на взаимоотношениях как внутри предпринимательского сообщества, социальной сети малого предпринимательства, так и на взаимоотношениях малых предпринимателей с другими социальными группами. Гендер – это социальный статус, который определяет индивидуальные возможности образования, профессиональной деятельности, доступа к власти, сексуальности, семейной роли и репродуктивного поведения [12]. Гендер – это система межличностного взаимодействия, посредством которого создается, утверждается, подтверждается и воспроизводится представление о мужском и женском как базовых категориях социального порядка [12]. Именно поэтому так важно в исследованиях малого предпринимательства обращать внимание на данный аспект, ведь таким образом статус женщины выступает как особый интегральный показатель, отражающий особенности социально-политического, экономического устройства общества, уровня культуры.

Характеризуя состояние изученности гендерных особенностей российских малых предпринимателей, отметим, что пока научных исследований выполнено, на наш взгляд, немного, хотя некоторые аспекты, безусловно, уже освещены в современной науке.

Итак, что уже известно о гендерных особенностях малого предпринимательства? Как нам представляется, все имеющиеся данные в этой области можно разделить на три больших блока:

1. Особенности социополовых отношений малых предпринимателей. К этому блоку следует прежде всего отнести исследование гендерной идентичности современных предпринимателей [16, с. 123–145], исследование гендерных отношений в предпринимательской среде и анализ эф-

фективной для предпринимательства гендерной модели деловой активности [1, с. 9].

2. Особенности экономической деятельности женщин в сфере бизнеса. К этому блоку следует в первую очередь отнести исследования проблем адаптации предпринимателей-женщин на этапе становления бизнеса [11, с. 87–101], особенности их карьеры [8, с. 20], факторы стресса в предпринимательской деятельности женщин [13, с. 82], социально-психологические проблемы предпринимательской деятельности женщин [14].

3. Личностные особенности предпринимателей-мужчин и предпринимателей-женщин. Данная тематика является наиболее изученной в современной науке и представлена гораздо большим числом работ, нежели тематики первых двух блоков. К этому блоку относятся исследования ценностных ориентаций малых предпринимателей [9], отношений с деловыми партнерами, условий партнерства в бизнесе на этапе его распространения в российской экономике [2, с. 75–84], исследования отношений предпринимателей разного пола к соблюдению нравственных норм [13, с. 117–119], доверия в отношениях предпринимателей-мужчин и предпринимателей-женщин [7, с. 258–272].

Благодаря проведенным исследованиям мы знаем, что у мужчин – малых предпринимателей отмечается более позитивное отношение к конкуренции, более высокие оценки характеристик своей деловой активности: собственных возможностей в достижении успеха, конкурентоспособности, успешности своей экономической деятельности, а у женщин – малых предпринимателей более, чем у мужчин, выражены социально ориентированные стили межличностного взаимодействия и стратегии поведения в конфликтных ситуациях [16]. Мы знаем, что гендерная структура малого предпринимательства как совокупность относительно устойчивых отношений малых предпринимателей, сформированная в результате гендерной дифференциации, интеграции и идентификации малого предпринимательства [4, с. 31], как показывают современные исследования, оказывает влияние на индивидуальную предпринимательскую деятельность, особенно на ее экономические показатели. Мы знаем, что существует гендерная асимметрия доли мужчин и женщин в малом бизнесе, которую нам объясняют наличием традиционных гендерных норм, предписывающих иные приоритетные для женщин сферы деятельности [16].

Благодаря проведенным исследованиям, известно, что в современных российских условиях женское малое предпринимательство носит большей частью вынужденный характер и обусловлено такими негативными факторами, как усиление социальной дискриминации женщин в

сфере труда при переходе к рынку, маргинализация значительной части работающих женщин, их фрустрация и депривация, рост безработицы [1, с. 9]. Мы знаем, что особенностью гендерного уклада малого предпринимательства является его несоответствие гендерному порядку российского общества, а основными факторами его формирования выступают: социально-демографические – условия гендерной социализации индивида и заложенная в ее результате гендерная информация, возраст, гендерный статус; экономические – получение индивидом экономической самостоятельности, следствием чего является рост личной независимости индивида, уважение права частной собственности и, как следствие этого, нивелирование гендерного фактора взаимодействия; политические – наличие гендерно нейтрального законодательства [3, с. 13]. Причем определяющим в процессе формирования и функционирования гендерного уклада малого предпринимательства как социального слоя выступает именно экономический фактор, а гендерная легитимация мужчин – предпринимателей современной России обладает рядом особенностей: отношениями иерархии, существующими в рамках маскулинности; патриархатными гендерными стереотипами, репрезентируемыми в качестве доминирующих культурных кодов; созданием коллективной идентичности мужчин-предпринимателей посредством ориентации на достижение в профессиональной и социальной сферах и осуществления роли кормильца в семье [15, с. 123].

А что же пока остается без внимания ученых? В первую очередь, как нам представляется, это гендерные особенности социальных сетей малых предпринимателей, сетевых структур малых предпринимателей, гендерные особенности конвертации капитала в сети. Почему данные темы представляются актуальными и практически значимыми? Потому что современное общество вполне можно сравнить с паутиной, или сетью, сплетенной из множества различных по содержанию и структуре нитей, или связей. Данную позицию разделяют многие ученые. Так, по мнению Кастельса, в современном мире сетевые принципы общественного устройства постепенно сменяют иерархические: если ранее сеть, сетевая организация была отображением лишь внутренней структуры общества, ее подсистем и объединений, зачастую невидимой либо трудно распознаваемой, то в новейшем мироустройстве она играет ключевую роль и становится сознательно внедряемой внешней структурой общества, ее формой [10, с. 3]. Теперь социальные группы зачастую не имеют четких границ, границы размыты, а люди погружены в слабосвязанные, часто меняющиеся сети. Именно поэтому, исследуя

различные социальные категории, в том числе и малое предпринимательство и его гендерные особенности, необходимо обращаться в том числе и к сетевой методологии. Именно тогда мы сможем описать реальные социальные процессы, происходящие как в сфере бизнеса, так и в обществе в целом, определить причины их возникновения, выявить те проблемные зоны малого предпринимательства, которые для него наиболее актуальны, оценить перспективы развития малого предпринимательства. Все это, безусловно, представляет интерес как для науки, так и для практики, в первую очередь для правительственных структур, занимающихся поддержкой малого предпринимательства.

Литература

1. Автономова С. А. Современное предпринимательство в России: гендерный аспект: автореф. дисс. ... канд. социол. наук. Новочеркасск, 2009. С. 9.
2. Барсукова С. Ю. Женское предпринимательство: специфика и перспективы / Социологические исследования. 1999. № 9. С. 75–84.
3. Басистая-Проконова Е. В. Особенности гендерного уклада малого предпринимательства: региональный аспект (Опыт социологического исследования): дисс. ... канд. социол. наук. Волгоград, 2004. С. 13.
4. Бахарев В. В. Гендерология и феминология. Ульяновск: УлГУ, 2003. С. 31.
5. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социс. 1992. № 11. С. 109.
6. Данные Росстата о средней заработной плате мужчин и женщин. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/IssWWW.exe/Stg/d2/08-28.htm (дата обращения: 14.02.2013).
7. Журавлев А. Л., Сумарокова В. А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности / Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 258–272.
8. Здравомыслова О. М. Нетрадиционная роль женщины в обществе: женская карьера / Семья и школа. 1997. № 10. С. 20.
9. Исследование гендерных особенностей предпринимательской деятельности населения Чувашской Республики / под общ. ред. В. П. Фоминых. Чебоксары: Изд-во Чувашск. ун-та, 2001.
10. Князева Е. И. Сетевая теория в современной социологии // Социология. 2006. № 2. С. 3
11. Корель Л. В. Женщина и рынок: социальные угрозы и факторы риска: социологическое исследование / Общество и экономика. 1995. № 5. С. 87–101;
12. Красильников С. Г. Социальная структура и гендерные стереотипы малого предпринимательства: гендерные аспекты предпринимательской деятельности (на примере малого предпринимательства города Ульяновска), URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16209029/> (дата обращения: 11.02.2013).
13. Купрейченко А. Б. Отношение личности к соблюдению нравственных норм в зависимости от психологической дистанции (у предпринимателей и менеджеров): дисс. ... канд. психол. наук. М., 2001. С. 117–119.
14. Локшина Э. Х., Часова Т. Д. Социально-экономические проблемы предпринимательства: адаптация женщин, организационное обеспечение. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. 1994. С. 82.
15. Мещеркина Е. Ю. Биографии «новых русских»: гендерная легитимация предпринимательства в постсоветском пространстве // Гендерные исследования. 1999. № 2. С. 123
16. Позняков В. П. Гендерные особенности социально-психологических характеристик российских предпринимателей. URL: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/dop_dokume/rossijskie/gendernye_.html (дата обращения: 13.02.2013).
17. Чурикова А. Е., Кричевская О. Н. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства. М.: ИП РАН, 1996.

References

1. Avtonomova S. A. (2009) Modern entrepreneurship in Russia: gender aspect, p. 9.
2. Barsukova S. Yu. (1999) Women's entrepreneurship: specifics and prospects. *Sociological studies*, no 9, pp. 75–84.
3. Basistaya-Prokopova E. V. (2004) Features of the gender structure of small business: a regional aspect (Experience of the sociological research), p. 13.
4. Bakharev V. V. (2003) Gender studies and women, p. 31.
5. Giddens E. (1992) Stratification and class structure. *Sociological studies*, no 11, p. 109.
6. Rosstat data on average wages of men and women. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/IssWWW.exe/Stg/d2/0828.htm (date of access: 14.02.2013).
7. Zhuravleva A. L., Sumarokova V. A. (1998) Trust of entrepreneurs to different kinds of organisation: regional features, pp. 258-272.
8. Zdravomyslova O. M. (1997) Non-traditional role of women in society: women's career. *Family and school*, no 10, p. 20.
9. A study of gender features of entrepreneurial activity of the population of the Chuvash Republic (2001).

10. Knyazeva E. I. (2006) Network theory in modern sociology. *Sociology*, no 2, p. 3.
11. Korel L. V. (1995) The woman and the market: social threats and risk factors: a sociological study of. *Society and economics*, no 5, pp. 87–101;
12. Krasilnikov S.G. (2013) Social structure and gender stereotypes in small business: gender aspects of entrepreneurial activity (by the example of small business of the city of Ulyanovsk). URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16209029/> (date of access: 11.02.2013).
13. Kupreychenko A. B. (2001) Relationship between the individual and the moral norms, depending on psychological distance (entrepreneurs and managers), pp. 117–119.
14. Lokshina E. Kh., Chasova T. D. (1994) Socio-economic problems of entrepreneurship: adaptation women, organizational provision, p. 82.
15. Meshcherkina E. Yu. (1999) Biography «new russians»: gender legitimation of entrepreneurship in the former Soviet Union. *Gender studies*, no 2, p. 123.
16. Poznyakov V. P. (2013) Gender peculiarities of the socio-psychological characteristics of russian entrepreneurs. URL: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/dop_dokume/rossijskie/gendernye_.html (date of access: 13.02.2013).
17. Chirikova A. E., Krichevskaya O. N. (1996) Socio-psychological problems of the formation of women's entrepreneurship.

Информация об авторах

- **Анпилов Александр Иванович** – кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «Фирма «ИнтерОптСервис». *Научные интересы:* исследование экономических и организационных проблем развития малого предпринимательства в России.
- **Бессонов Вячеслав Евгеньевич** – кандидат экономических наук, начальник управления Департамента жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы в Северном административном округе. *Научные интересы:* исследование экономических механизмов частно-государственного предпринимательства.
- **Блажина Маргарита Георгиевна** – заведующая кафедрой иностранных языков, доцент Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* деловая переписка и деловые переговоры на английском языке, иностранный язык для юристов и специалистов в области мировой экономики.
- **Бойко Максим Валерьевич** – аспирант, Московский государственный областной университет. *Научные интересы:* исследование экономических механизмов частно-государственного предпринимательства.
- **Болдырева Галина Евгеньевна** – старший преподаватель кафедры экономики, управления и оценки, соискатель ученой степени кандидат экономических наук, НОУ ВПО «МАОК» г. Москва. *Научные интересы:* исследование эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала.
- **Будаев Андрей Михайлович** – доцент кафедры «Теория и история государства и права» Кандидат юридических наук ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование теории и практики регионального правотворчества.
- **Быков Валерий Иванович** – доктор физико-математических наук, заведующий кафедрой математики и информационных технологий Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение методов моделирования динамики экономических систем.
- **Гоголев Алексей Михайлович** – кандидат юридических наук, директор Пермского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование вопросов государственного администрирования в области налогов и сборов.
- **Голобородова Ольга Владимировна** – студентка группы СГМУЗ-2у факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование проблем государственного управления политикой энергосбережения в России.
- **Дахкильгов Ислам Багаудинович** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование теоретических вопросов борьбы с коррупцией.
- **Данькова Елена Владимировна** – кандидат социологических наук, доцент кафедры государственной службы и кадровой политики Института государственной службы и управления персоналом Российской академии народного хозяйства и государственной службы. *Научные интересы:* исследование методологических подходов к определению потребности в кадровом потенциале в условиях перехода к социально-ориентированной экономике.
- **Домников Евгений Алексеевич** – кандидат технических наук, доцент, заместитель декана факультета Открытого образования; ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование зарубежного опыта оценки деятельности государственных органов власти.
- **Евстропов Никита Андреевич** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение рынка коммерческой недви-

жимости и эффективности предпринимательской деятельности на этом рынке.

- **Ермоловская Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение рынка коммерческой недвижимости и эффективности предпринимательской деятельности на этом рынке.
- **Журавлева Ирина Александровна** – аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»; ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. *Научные интересы:* исследование механизма открытости деятельности органов исполнительной власти.
- **Зенина Лилия Владимировна** – аспирант кафедры экономики, управления и оценки НОУ ВПО «МАОУ» (г. Москва), оценщик 1-й категории ООО «СТРЕМЛЕНИЕ». *Научные интересы:* изучение особенностей развития франчайзинга в России.
- **Иванов Олег Сергеевич** – аспирант, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов налогообложения.
- **Кагарманова Ольга Фанильевна** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование теоретических вопросов борьбы с коррупцией.
- **Каминский Андрей Валерьевич** – аспирант, Государственный университет управления. *Научные интересы:* изучение перспектив использования газомоторного топлива в России.
- **Карпунин Вячеслав Иванович** – кандидат экономических наук, доцент МГИМО, МФПУ «Синергия». *Научные интересы:* исследование финансовых механизмов развития регионов и управления природными ресурсами.
- **Киреева Елена Вадимовна** – доцент кафедры «Финансы и кредит»; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование финансовых механизмов взаимодействия государства и бизнеса.
- **Кисула Василий Владиславович** – аспирант, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов организации управления качеством образовательных услуг.
- **Климкин Юрий Николаевич** – аспирант кафедры «Корпоративное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование проблем государственного управления политикой энергосбережения в России.
- **Кожуханцева Татьяна Леонидовна** – магистр, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* изучение актуальных вопросов налогообложения.
- **Королёва Светлана Ивановна** – доктор экономических наук, профессор, ректор Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование проблем современного российского образования.
- **Кочетов Сергей Валерьевич** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование роли финансовой разведки России в международной системе в легализации преступных доходов.
- **Кривцова Марина Константиновна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов корпоративного управления.
- **Ларионова Ирина Георгиевна** – Кубанский государственный университет. *Научные интересы:* исследование эффективности различных моделей сотрудничества между фирмами.
- **Ларионов Глеб Валерьевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры ИБМ-2 «Экономика и организация производства» Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана. *Научные интересы:* исследование контроллинга как системы управления персоналом.
- **Лебедев Никита Андреевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор сектора исследований реального сектора экономики Института экономики РАН. *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов законодательного обеспечения органов местного самоуправления.
- **Лопастейская Валерия Дмитриевна** – аспирантка, Международная академия оценки и консалтинга. *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов применения контроллинга в системе управления предприятием.
- **Малых Вадим Всеволодович** – кандидат экономических наук, профессор; Международный славянский институт. *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов организации управления качеством образовательных услуг.

- **Налбатов Иван Иванович** – кандидат военных наук, докторант кафедры маркетинга, Российский университет кооперации. *Научные интересы:* исследование систем маркетингового обеспечения промышленных предприятий.
- **Новашина Татьяна Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», заслуженный работник высшего образования Российской Федерации. *Научные интересы:* изучение финансовых механизмов развития регионов и управления природными ресурсами.
- **Нусинов Владислав Маркович** – аспирант, Международная академия оценки и консалтинга. *Научные интересы:* исследование экономической эффективности диверсификации корпоративных структур.
- **Осипенко Николай Иванович** – аспирант кафедры государственной службы и кадровой политики, Институт государственной службы и управления персоналом Российской академии народного хозяйства и государственной службы. *Научные интересы:* исследование методологических подходов к определению потребности в кадровом потенциале в условиях перехода к социально-ориентированной экономике.
- **Панина Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование проблем государственного управления политикой энергосбережения в России.
- **Попов Александр Сергеевич** – кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный социальный университет (Мурманский филиал). *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов законодательного обеспечения органов местного самоуправления.
- **Рагулина Юлия Вячеславовна** – доктор экономических наук, профессор, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы, проректор. *Научные интересы:* исследование проблем и перспектив развития корпоративной социальной ответственности.
- **Сатаев Альберт Мидхатович** – преподаватель факультета коммерции и маркетинга кафедры Предпринимательства, торгового дела и услуг», Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение актуальных вопросов бизнес планирования в коммерческих организациях.
- **Сироткин Андрей Сергеевич** – аспирант, заместитель заведующего кафедрой стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». *Научные интересы:* изучение финансовых механизмов развития регионов и управления природными ресурсами.
- **Старостин Игорь Евгеньевич** – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, Военно-воздушная инженерная академия им. Н. Е. Жуковского. *Научные интересы:* изучение методов моделирования динамики экономических систем.
- **Суркина Фяргия Жафяровна** – кандидат политических наук, доцент, декан факультета управления ГАОУ ВПО «Коми республиканская академия государственной службы и управления». *Научные интересы:* исследование теоретических вопросов борьбы с коррупцией.
- **Тамразян Диана Арменовна** – студентка 4-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление»; ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование зарубежного опыта оценки деятельности государственных органов власти.
- **Тимофеева Елена Анатольевна** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование теоретических вопросов борьбы с коррупцией.
- **Фалько Сергей Григорьевич** – заведующий кафедрой ИБМ-2 «Экономика и организация производства» Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана. *Научные интересы:* исследование контроллинга как системы управления персоналом.
- **Федосова Раиса Николаевна** – доктор экономических наук, профессор; кафедра «Экономика организаций» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование проблем и перспектив развития корпоративной социальной ответственности.
- **Филипчук Оксана Александровна** – ассистент кафедры «Финансы и ценъ» ФГБОУ ВПО Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. *Научные интересы:* изучение стратегических вопросов управления доходами федерального бюджета.

- **Фролов Кирилл Геннадьевич** – аспирант, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование экономических и организационных проблем развития малого предпринимательства в России.
- **Чахкиев Геннадий Геннадьевич** – доцент кафедры «Корпоративное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование актуальных вопросов корпоративного управления.
- **Шафиев Руслан Мустакимович** – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, советник государственной гражданской службы Российской Федерации 1-го класса. *Научные интересы:* изучение актуальных вопросов налогообложения.
- **Шогин Владислав Викторович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов организаций, Институт экономики и финансов Казанский (Приволжский) Федеральный университет. *Научные интересы:* исследование социально-экономических критериев развития Российской Федерации в мировой экономике.
- **Юдина Анна Александровна** – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. *Научные интересы:* социологические и психологические исследования особенностей малого предпринимательства.
- **Юссуф Анастасия Андреевна** – соискатель кафедры «Менеджмент и маркетинг» Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. *Научные интересы:* исследование инвестиционной привлекательности российских регионов.
- **Ядоян Венера Оганесовна** – студентка 4-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование зарубежного опыта оценки деятельности государственных органов власти.
- **Яиков Алексей Витальевич** – заместитель начальника отраслевого межрегионального ресурсного центра развития профессиональных квалификаций в сфере сервиса и туризма филиала ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет». *Научные интересы:* изучение проблем развития туризма.
- **Samacho Chavarria Max Donal** – Magister of Economy, Consul of the Embassy of Costa Rica in Russian Federation.

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, доказательство 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.