



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
Российской Академии предпринимательства

# **РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых  
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК  
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва  
2010

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
УДК 340.1  
У 68

*Рецензент*

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный экономист Российской Федерации

**Н. И. Аристер**

**Редакционный совет:**

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор  
Аристер Н.И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ  
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП  
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор  
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,  
директор ООО «Transacta Consulting»  
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров и аудиторов  
«Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова  
Чупров В.И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ  
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»  
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска  
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ  
Яновский Р.Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,  
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»  
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

**Редакционная коллегия:**

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент  
Бараненко С.П. – доктор экономических наук  
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор  
Гусов А.З. – доктор экономических наук, доцент  
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор  
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор  
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.  
Маршак А.Л. – доктор философских наук, профессор

# Содержание

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<b>В. В. Алимов</b> Особенности развития инвестиционных процессов в реальном секторе российской экономики в посткризисный период .....	6
<b>А. В. Балабанова, О. Д. Балабанова, Р. В. Ченцов</b> Российская модель выхода из кризиса .....	14
<b>Е. Ю. Безруков</b> Модернизация промышленности как механизм укрепления экономической безопасности .....	34
<b>К. Б. Доброва</b> О показателях активности инновационных корпораций .....	47
<b>И. А. Дулясов</b> Управление открытыми инновациями по минимизации профессиональных рисков .....	56
<b>Л. Г. Каранатова</b> Формирование системы государственных заказов и ее влияние на экономическое развитие Российской Федерации .....	60
<b>О. Б. Репкина</b> Инновационный подход как фактор устойчивости предпринимательских структур в долгосрочной перспективе .....	67
<b>О. Г. Шмелева</b> Сетевые бизнес-структуры как фактор развития экономического пространства мезообразований .....	73

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<b>А. Ю. Белозерский</b> Анализ основных направлений классификации методов управления рисками для предприятий черной и цветной металлургии .....	87
---	----

<b>А. В. Власов</b> Конституция Украины и Российской Федерации как основной документ для развития ипотечного жилищного кредитования в данных странах .....	94
<b>А. Р. Гончарова, С. В. Киселев</b> Инновационные подходы к формированию системы государственных инвестиций в здравоохранение .....	101
<b>С. В. Гришкевич</b> Российские электроэнергетические предприятия и реформа РАО «ЕЭС России»: механизмы реформирования .....	109
<b>О. Н. Губейдулина</b> Совершенствование механизма оптимизации затрат промышленного предприятий .....	116
<b>Ю. Н. Гусев</b> Формирование современной финансовой инфраструктурной среды .....	125
<b>А. Э. Заенчковский, Е. И. Иванова</b> Инструментальное обеспечение менеджмента информационных ресурсов предприятия .....	144
<b>А. В. Мельников</b> Инструментарий регулирования государственно-частного партнерства на примере морского порта .....	150
<b>С. А. Меркулова</b> Особенности развития рынка мобильной связи в развитых странах .....	159
<b>О. Р. Постникова</b> Приграничное разделение труда и межрегиональное интеграционное сотрудничество .....	167
<b>И. В. Рюмки</b> Основные аспекты изменения нормативной базы, определяющей финансовые основы местного самоуправления, в результате муниципальной реформы .....	181
<b>Г. Р. Сибгатулина</b> Понятие дефекта права и его природа .....	188
<b>И. В. Стихияс</b> Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в портово-промышленных комплексах .....	197

<b>С. В. Титов</b> Маркетинговые коммуникации в эпоху Интернет-технологий .....	206
<b>В. Г. Турченко, В. Г. Тишин, Ю. А. Константинов</b> Модель устойчивого развития инновационных предприятий машиностроительного комплекса .....	218
<b>Л. В. Фомченкова</b> Формирование динамических нормативов эффективности стратегии развития предприятия на основе сбалансированной системы показателей .....	227
<b>Е. В. Чергина</b> Оценка рисков управления инновационной деятельностью промышленного предприятия .....	232
<b>А. И. Юсупов</b> Андеррайтинг в страховании жизни .....	239

### **Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

<b>В. С. Михель</b> Организация производства в полиграфической отрасли промышленности на основе кластерного принципа .....	244
<b>А. Ю. Шкарин</b> Влияние среды функционирования индивидуального предпринимательства на его развитие .....	255

### **Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

<b>Л. В. Безбородова</b> Методы учета инвестиций в человеческий капитал .....	261
<b>В. И. Гембаренко</b> Управление процессами реформирования социальной сферы современной России .....	266
<b>С. А. Шапиро, О. В. Шатаева</b> Трудовые ресурсы как ключевой фактор модернизации экономики РФ .....	274

# Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В. В. Алимов  
к.в.н., старший преподаватель,  
Центральный институт управления  
и экономики туристского бизнеса – филиал  
Российской международной академии туризма

## Особенности развития инвестиционных процессов в реальном секторе российской экономики в посткризисный период

*Аннотация. Развитие инвестиционных процессов в современных условиях связано с оценкой особенностей осуществления инвестиций на фондовой бирже в форме портфельных инвестиций и в виде прямых инвестиций в основной капитал предприятий, созданных российскими или иностранными инвесторами. Рассмотрена структура этих видов инвестиционных процессов в докризисный и посткризисный период в России, и дана оценка их роли в развитии инноваций и осуществления модернизации экономики страны.*

*Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционные процессы, паевые инвестиционные фонды (ПИФ), предприятия, отрасли промышленности, российские инвесторы, инновации, модернизация.*

*The summary. Development of investment processes in modern conditions is connected with an estimation of features of realisation of investments at stock exchange in a kind of portfolio investments and in a kind of direct investments in a fixed capital of the enterprises created by the Russian or foreign investors. The structure of these kinds of investment processes in pre-crisis and postcrisis the period in Russia is considered, and the estimation of their role in development of innovations and realisation of modernisation of a national economy is given.*

*Keywords: direct foreign investments, investment processes, share investment funds (PIF), the enterprises, industries, the Russian investors, innovations, modernisation.*

Для разработки и обоснования методологии управления инвестициями необходим анализ особенностей различных инвестиционных процессов, которые реализуются в российской экономике. Это в основном коллективные инвестиции на фондовом рынке и прямые инвестиции в основной капитал российских компаний, созданных как российскими, так и иностранными инвесторами. Ситуация с коллективными инвести-

---

циями на российском фондовом рынке ухудшилась после кризиса 2008 г. за счет того, что большая часть спекулятивных участников фондового рынка — это иностранные спекулянты. Проблема ипотечных долгов в Америке привела к сворачиванию этого рынка и вызвала кризис ликвидности. Иностранные инвесторы начали избавляться от всех зарубежных активов, которые имели с той целью, чтобы покрыть свою задолженность внутри своей страны. Продажи российских бумаг вызвали стремительное снижение фондовых индексов, в то же время высвободившиеся деньги пошли на покупку необходимых долларов, а дефицит свободных средств спровоцировал стремительный рост американской валюты, и обесценивающиеся российские активы усилили эту тенденцию.

Экономический кризис ускорил сокращение притока иностранных инвестиций в Россию: если в 2008 году этот приток уменьшился на 14,2%, то в 2009 году снизился еще на 21,0% — до 81,9 млрд. долл. При этом вывод из страны ранее поступивших инвестиций вырос в 2009 году на 12,8% — до 76,7 млрд. долл. В результате разница между этими показателями за год сократилась почти в семь раз от весьма значимой величины в размере 35,7 млрд. долл. в 2008 году до небольшой величины для российского бюджета: порядка — 5,2 млрд. в 2009 году<sup>1</sup>.

Помимо соотношения притока и оттока иностранных инвестиций, важным показателем ситуации в стране является и соотношение притока иностранных с оттоком собственных, российских инвестиций. Те операции, которые статистически оформляются как российские инвестиции за рубеж, очень часто являются проявлением простого бегства капитала или даже граждан (например, при покупке квартиры или дома за границей).

До начала мирового финансового кризиса в последнем полностью благополучном 2007 году поступления иностранных инвестиций в Россию превысили вывод инвестиций более чем на треть и составили 120,9 против 74,6 млрд. долл. Паника 2008 года изменила ситуацию, и инвестиционное сальдо стало отрицательным, в Россию было вложено 103,8 млрд. долл., а выведено порядка 114,3 млрд. долл. Однако стабилизация 2009 года не изменила состояние дел принципиально: отток инвестиций из России превысил приток иностранных инвестиций в Россию.

При этом направления инвестирования российских средств не оставляют сомнения в том, что в основном мы имеем дело именно с бегством капитала.

---

<sup>1</sup> Юдицкий А.В. Развитие инвестиционных процессов на фондовом рынке // Менеджмент. 2010. № 2. С. 19.

Достаточно указать, что крупнейшим местом вложения российских капиталов стала Швейцария – идеальное место для хранения денег. В Швейцарию ушло 34,9 млрд. долл. – более 40% российских инвестиций за рубеж. На 2-м и 3-м местах по объему инвестиций из России (по тем же причинам) находятся Нидерланды (10,7 млрд. долл.) и Австрия, отставшая лишь на 1 млн. долл. На 4-м месте Беларусь – 6,5 млрд. долл., на 5-м и 6-м местах – Кипр (6,0 млрд. долл.) и Великобритания (1,8 млрд. долл.), далее следуют Украина (1,6 млрд. долл.), США (1,5 млрд.) и оффшорные Виргинские острова (1,1 млрд. долл.). Правда, иностранные инвестиции в Россию тоже в значительной степени производят впечатление возврата российского капитала. Крупнейшим инвестором в Россию стал Люксембург (11,7 млрд. долл.). Третьим (после Люксембурга и Нидерландов) внезапно стал Китай (вложивший 9,8 млрд. долл. по сравнению с 0,4 млрд. в 2008 году), четвертым – Кипр (8,3 млрд.) и лишь пятым – Германия (7,4 млрд. долл.)<sup>2</sup>.

Из проведенного анализа следует, что надеяться на массовый приток инвестиций как фактор стабилизации и, тем более, модернизации экономики России не приходится.

По оценке Банка России прирост обязательств перед нерезидентами (прямые иностранные инвестиции в Россию – «FDI Inflow») за 2004–2009 гг. вырос на 29,5 млрд. долл. США и составил в 2009 г. 44.9 млрд. долл. США (табл. 1)<sup>3</sup>.

Таблица 1

**Структура иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в 2004 – 2009 гг. (чистый прирост обязательств перед нерезидентами)**

млрд. долл. США

	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (оценка)
Прямые	15,4	12,9	29,8	55,1	72,9	44,9
Портфельные*	3,6	-1,8	8,1	13,6	-37,3	-5,0
Прочие	17,7	42,3	30,3	139,3	56,7	-33,5
Всего	36,7	53,4	68,2	207,9	92,2	6,3

\* включая финансовые производные

Знак «-» означает нетто-снижение обязательств перед нерезидентами

<sup>2</sup> Юдицкий А.В. Развитие инвестиционных процессов на фондовом рынке // Менеджмент. 2010. № 2. С. 19.

<sup>3</sup> Об иностранных инвестициях в 2009 г. // Официальный сайт ЦБ России [Электронный ресурс]. URL: [www.cbr.ru/](http://www.cbr.ru/) (дата обращения 5.05.2010).



Из анализа данных, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что прирост прямых иностранных инвестиций в 2009 году составил 44,9 млрд. долл. США по сравнению с 72,9 млрд. долл. за аналогичный период прошлого года, что связано с усилением экономического кризиса в мире и в стране.

В разрезе по видам экономической деятельности на конец сентября 2009 г. наибольший объем прямых иностранных инвестиций накоплен:

- в сборочных и обрабатывающих производствах – 31%;
- в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 23%;
- в сфере добычи полезных ископаемых – 15%;
- в операциях с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 13%;
- в транспорте и связи – 10% млрд. долл. США;
- в финансовой деятельности – 8% млрд. долл. США.

В таблице 2 приведен объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам.

Таблица 2

**Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам<sup>4</sup>**

млрд. долл. США

	Накоплено на конец сентября 2009 г.		В том числе		
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие
Всего инвестиций	262,4	100	104,1	12,1	146,2
из них по основным странам-инвесторам	219,7	83,7	82,8	11,7	125,2
в том числе:					
Нидерланды	49,4	18,8	29,2	5,6	14,6
Кипр	47,0	17,9	31,2	2,1	13,8
Люксембург	38,0	14,5	1,0	0,3	36,6
Великобритания	25,6	9,8	3,6	2,3	19,7
Германия	19,8	7,6	7,4	0,0	12,4

<sup>4</sup> Об иностранных инвестициях в 2009 г. // Официальный сайт ЦБ России [Электронный ресурс]. URL: [www.cbr.ru/](http://www.cbr.ru/) (дата обращения 5.05.2010).

Ирландия	9,2	3,5	0,4	0,0	8,8
Франция	8,5	3,2	2,1	0,0	6,4
США	7,6	2,9	2,8	0,9	4,0
Виргинские острова (Брит.)	7,4	2,8	4,2	0,5	2,7
Япония	7,0	2,7	1,0	0,0	6,2

Лидером-инвестором в экономику России по прямым иностранным инвестициям в 2009 г. были, как и в 2008 г., Кипр (31,2% от общего объема прямых иностранных инвестиций), Нидерланды – 29,2%<sup>5</sup>.

Перевод экономики России на инновационный путь развития становится одним из основополагающих условий в современном мире. Возможности иных факторов эффективного увеличения производства практически исчерпаны.

По различным оценкам, от 70 до 100% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счет использования инноваций, высокой инновационной активности предприятий.

В период с 1998 по 2008 годы удельный вес организаций, которые осуществляют технологические инновации, составил от 33 до 66%, а удельный вес их продукции – 62,5–88%.

В общем объеме экспорта на долю этих организаций приходилось 86–96%.

В промышленности продукция, новая для таких организаций, но не новая для рынка, составила соответственно от 16 до 40% и от 7 до 10%. В сфере услуг доли аналогичных частей услуг равнялись 16–24% и 3–8%. К сожалению, в России ситуация в области инноваций намного хуже и величины показателей существенно ниже. Так, в промышленности технологические инновации в 2009 году осуществляли всего 9,3% предприятий, однако удельный вес их продукции равнялся 41,3%, а в объеме экспорта доля их продукции составляла 48,5%.

В структуре продукции промышленности продукция, новая для организаций, осуществлявших технологические инновации, но не новая для рынка, и продукция, новая для рынка, составили соответствен-

<sup>5</sup> Леоненко В.М. Прямые иностранные инвестиции в промышленность // Вестник НУЖСТ. 2010. № 7. С. 22.

но 1,9 и 0,5%. В сфере услуг – 8,1 и 0,5%. Технологическим инновациям препятствуют недостаток свободных средств, высокая стоимость нововведений и уровень экономического риска. Недостаток квалифицированного персонала оценен в полтора раза ниже, чем в таких странах, как Бельгия, Германия (2,0), Нидерланды и Португалия (2,2), при относительно равных российским оценкам других приведенных факторов<sup>6</sup>.

При этом Росстат приводит слабо коррелированные с приведенными выше данными оценки факторов, препятствующих деловой активности. Согласно им фактор «недостаток денежных средств», в 1997 г. бывший основным, постепенно устраняется, и его доля, равная 78% в 1997 г., в 2005 г. составила уже 42, а в 2007 г. – 35%.

Снижавшаяся до того оценка препятствующего фактора «недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны» в 2005 г. достигла своего максимума и составила 51%, а в 2007 г. – 42%. Этот фактор в 2007 г. стал основным для российской экономики. Если же взять суммарную оценку факторов недостаточного внутреннего и внешнего спроса, то в этом случае в 2007 г. он равен 60%. Одновременно возрастала значимость еще двух препятствующих факторов: отсутствие надлежащего оборудования (30%) и высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей (25%). Показательно, что в российской промышленности внедряется лишь 5% новых отечественных разработок. Согласно статистическим данным половина российских компаний обрабатывающих отраслей вообще не тратит средства на НИОКР, и только у 20% предприятий из их числа эти расходы за год превышают 1 млн. руб. На инновации в среднем уходит 0,5% выручки отечественных предприятий, в ведущих мировых компаниях эта доля составляет от 7 до 12%. Инновационный потенциал российской экономикой пока не обеспечен. Поэтому проблема эффективного инвестирования в инновационный комплекс так актуальна<sup>7</sup>.

С одной стороны, предприятия реального сектора экономики испытывают потребность в инновациях, но она не подкреплена финансовыми ресурсами. С другой стороны, потенциальные инвесторы имеют деньги, но не спешат вкладывать их в инновационную сферу. Так происходит потому, что процесс создания наукоемкой продукции характеризуется высокой вероятностью отрицательного результата. Между тем механизм страхования инвестиций развит недостаточно. Процесс этот

<sup>6</sup> Станик К.И. Проблемы инвестирования в инновационные сферы // Вестник МИБ. 2010. № 4. С. 15.

<sup>7</sup> Там же, С. 16.

очень длителен и сложен. Инновационная разработка проходит несколько стадий: от инновационной идеи до практического воплощения и реальной экономической отдачи: научная, опытно-конструкторская, техническая, технологическая и стадия практического использования, или экономическая стадия.

В сфере финансовой деятельности и добычи топливно-энергетических полезных ископаемых уровень заработной платы в размере 35 405, 7 и 33365, 9 руб. почти в три раза превышает средний уровень по стране (13 527, 4 руб.). В то же время в производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в образовании и здравоохранении она составляет соответственно 13808, 5, 13033, 5, 8787, 5 и 10023, 5 руб. До тех пор, пока подобное положение сохраняется, говорить об инновационном характере экономики затруднительно<sup>8</sup>.

При этом является очевидной оптимальная схема организации инвестиций в инновации. Инновационные вложения должны быть выгоднее неинновационных проектов. Вложения в передовые, прорывные инновационные программы — еще выгоднее. Достигать этого следует созданием соответствующих условий путем изменений налоговой политики и политики в области заработной платы. Эти изменения целесообразно направить на трансформацию системы мотивации инновационной деятельности.

#### **Выводы по статье**

В результате исследования особенностей формирования современных российских инвестиционных процессов для инновационного развития получены следующие выводы:

- экономический кризис ускорил сокращение притока иностранных инвестиций в Россию и поэтому не предвидится массового притока иностранного инвестиций как фактора стабилизации и модернизации экономики;
- важным инструментом функционирования фондового рынка являются паевые инвестиционные фонды, которые за счет продуманной подготовки внедрения и жесткого контроля над организациями, отвечающими за их деятельность, доказали свою надежность и смогли завоевать доверие многих частных инвесторов, что способствует дальнейшему распространению ПИФ, активы которых в совокупности превысили 500 млрд. руб. на начало 2010 г.;

---

<sup>8</sup> Пестова А., Солнцев О. Финансирование инноваций: в поисках российской модели // Банковское дело. 2009. № 1. С. 24.

- кризис показал его высокую значимость фондового рынка в решении задач обеспечения экономической безопасности государства, а недооценка его роли и значения повлекла за собой существенные финансовые потери для государства, снижение инвестиционной привлекательности и отток иностранных инвестиций из страны;
- анализ прямых иностранных инвестиций в сборочные производства и перерабатывающую промышленность показал, что прирост обязательств перед нерезидентами в 2009 г. составил 44,9 млрд. долл., по сравнению с 72,9 млрд. долл. в аналогичном периоде прошлого года, что связано с усилением экономического кризиса в мире и в стране.

А. В. Балабанова  
доктор экономических наук, доцент,  
Российская Академия предпринимательства

О. Д. Балабанова  
кандидат экономических наук, доцент, профессор,  
Российский торгово-экономический университет

Р. В. Ченцов  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Российская модель выхода из кризиса**

*Аннотация. В статье дается анализ причин медленного и трудного выхода российской экономики из кризиса и раскрываются основные источники восстановительного роста.*

*Ключевые слова: внутренний спрос и его элементы, национальные сбережения, капитальные и финансовые вложения, потребительские расходы, бюджетная политика.*

*The summary. In article the analysis of the reasons of a slow and difficult exit of the Russian economy from crisis is given and the basic sources of regenerative growth reveal.*

*Keywords: internal demand and its elements, national savings, capital and financial investments, consumer expenses, the budgetary policy.*

Россия, как показывает сравнительная динамика ВВП крупнейших экономик мира, относится к числу стран, наиболее сильно пострадавших от глобального финансово-экономического кризиса. Годовой спад российской экономики в 2009 г. составил 7,9%. Это самый высокий показатель. В большинстве стран сокращение ВВП было значительно меньше, не более 2–3%, а в Бразилии всего 0,2%. В Китае, Индии, Южной Корее, Австралии, Польше, Саудовской Аравии, Аргентине экономика сохранила положительную динамику. Наиболее высокими темпами росли экономики Китая, Индии, Индонезии, Ирана, Австралии и Аргентины.

Такое глубокое падение ВВП в России вызывает массу вопросов, если учесть, что перед кризисом у нее после Китая и Аргентины был наиболее высокий темп прироста ВВП – 8,1%. Даже в 2008 г., несмотря на резкое ухудшение ситуации в IV квартале, российская экономика выросла на 5,6%<sup>1</sup>. При этом Россия имела двойной профицит (бюджета и платежного баланс), небольшой внешний государственный долг, значительные золотовалютные запасы и солидные накопления в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния.

Тем не менее, сравнительно высокие (6–7%) среднегодовые темпы прироста ВВП в 2001–2008 гг., финансовое благополучие не спасли Россию от мирового кризиса. Начавшись осенью 2008 г., уже в первое полугодие 2009 г. кризис достиг наиболее острой фазы. Падение основных макропоказателей, как показывает таблица 1, достигло своего дна, после чего началось медленное восстановление экономики.

Таблица 1

**Основные показатели российской экономики в 2008–2009 гг.<sup>2</sup>**  
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)

	2008 год	2009				
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	год
ВВП	105,6					92,1 <sup>1)</sup>
Индекс потребительских цен, за период, к концу предыдущего периода	113,3	105,4	101,9	100,6	100,7	108,8
Индекс промышленного производства <sup>2)</sup>	102,1	85,7	84,6	89,0	97,4	89,2
Индекс обрабатывающих производств <sup>3)</sup>	103,2	79,2	78,4	85,0	93,5	84,0
Индекс производства продукции сельского хозяйства	110,8	102,3	100,8	99,0	106,4	101,2
Инвестиции в основной капитал	109,8	84,4	79,0	81,0	86,9 <sup>4)</sup>	83,0 <sup>4)</sup>
Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	112,8	80,7	80,7	82,8	89,3	84,0
Ввод в действие жилых домов	104,6	102,4	97,2	98,9	85,9	93,3
Реальные располагаемые денежные доходы населения	101,9	100,4	103,1	97,1	107,0	101,9
Реальная заработная плата	111,5	99,2	96,1	94,8	99,0	97,2
Оборот розничной торговли	113,5	99,9	94,4	90,8	93,9	94,5
Объем платных услуг населению	104,8 <sup>5)</sup>	99,1	95,3	93,6	95,1	95,7

<sup>1</sup> Вопросы экономики, № 6, 010, с. 45.

<sup>2</sup> Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году, М., февраль 2010г. Минэкономразвития России. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

Экспорт товаров, млрд. долл. США	471,6	57,4	68,3	82,5	95,1	303,3
Импорт товаров, млрд. долл. США	291,9	38,4	43,9	49,3	61,1	192,7
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	94,4	43,5	58,0	68,0	74,1	61,1

- <sup>1)</sup> Первая оценка Росстата, без увязки с квартальными данными.
- <sup>2)</sup> Агрегированный индекс производства по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». С учетом поправки на неформальную деятельность.
- <sup>3)</sup> С учетом поправки на неформальную деятельность.
- <sup>4)</sup> Оценка Росстата.
- <sup>5)</sup> По данным текущей отчетности. По годовому отчету – 104,4%.

Приведенные данные показывают, что наиболее сильно кризис ударил по промышленности. Объем производства промышленной продукции сократился на 11%, а в обрабатывающих отраслях и строительстве – на 16%. Такое сильное падение произошло, главным образом, из-за обвала отраслей, производящих инвестиционные товары. Производство транспортных средств и оборудования снизилось на 38%, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования на 31,6%, производство машин и оборудования на 28,4%. На этом фоне довольно благополучно выглядит сельское хозяйство. Несмотря на существенное падение темпов роста производства, оно все же сохранило позитивную динамику. По итогам 2009 г. объем сельскохозяйственной продукции вырос на 1,2%.

В отличие от обрабатывающих производств сырьевые отрасли пережили кризис менее болезненно. В 2009 г. индекс производства добычи топливно-энергетических полезных ископаемых составил 99,4% к 2008 г., объем добычи нефти, включая газовый конденсат – 101,2%. Производство нефтепродуктов осталось на уровне 2008 г., а в декабре по сравнению с декабрем 2008 г. выросло на 3%. Общий объем экспорта нефти сохранил положительную динамику – 102% к 2008 г. Что касается добычи газа, то тут падение внутренней и мировой экономики привело к снижению спроса, что в свою очередь, потребовало сокращение добычи газа до уровня 2000 г. В 2009 г. было добыто газа на 12,1% меньше, чем в 2008 г. Аналогичная же ситуация сложилась и в добыче угля, которая сократилась до уровня 2005 г. В 2009 г. объем добычи угля по сравнению с 2008 г. составил 90,8%. Главная причина снижения внутреннего спроса на уголь – спад производства в большинстве отраслей под влиянием финансово-экономического кризиса.



Индекс производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2009 г. составил 95,2% к предыдущему году. При этом уровень производства электроэнергии уменьшился до уровня 2006 г. Особенно сильно сократилось производство электроэнергии на тепловых электростанциях на 8,2%. В то время как на атомных всего на 0,3%, а на гидростанциях, несмотря на аварию на Саяно-Шушенской ГЭС, производство энергии уменьшилось на 5,6%.

Довольно неплохо пережила кризис химическая промышленность. Спад химического производства в 2009 г. по сравнению с 2008 г. — 5,4%. По сравнению с другими видами химической продукции наиболее сильно пострадало производство минеральных удобрений. Кризисный спад в этой отрасли составил почти 10%. Особенно сильно сократилось производство калийных удобрений — почти на 32%, что связано в значительной степени с резким падением внешнего спроса.

Благодаря хорошей мировой конъюнктуре сравнительно легко выдержала кризис и цветная металлургия. Так, производство меди рафинированной в 2009 г. составило 99,2% против уровня 2008 г., а никеля, соответственно — 97,5%. В отличие от меди и никеля, производство алюминия упало почти на 9%.

Крайне негативно кризис повлиял на экономику лесопромышленного комплекса. Объемы обработки древесины и производства изделий из дерева в 2009 году составили 82,3% к 2008 году, целлюлозно-бумажного производства; издательской и полиграфической деятельности — 87,5%, производства целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них — 98,0%, индекс по виду деятельности «Лесозаготовки» — 86,8 %.

Снижение объемов работ по виду деятельности «Строительство» на 16% вызвало сильное сокращение производства строительных материалов. В 2009 г. индекс производства кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины составил 63,0% к уровню 2008 г. Упали объемы производства и других строительных материалов.

К числу сильно пострадавших от кризиса видов экономической деятельности относятся текстильное и швейное производства. Выпуск продукции этих далеко не второстепенных отраслей сократился на 15,8%. Выпуск хлопчатобумажных тканей уменьшился на 23%, производство льняных тканей — на 53,4%, шелковых тканей — почти на 20%. В отличие от этих отраслей пищевой промышленности удалось избежать кризисного спада. В 2009 г. объем производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, практически сохранился на уровне 2008 г. (99,5%).

Обвальное падение значительной части видов экономической деятельности привело к существенному (на 21,6%) сокращению объема пе-

ревозок грузов, в том числе на автомобильном транспорте – на 19,4%, на железнодорожном – на 15%, на внутреннем водном – на 35,7%. Пассажирооборот всеми видами транспорта общего пользования в 2009 г. составил 91,6% к уровню 2008 г. Резко на 23% упал рынок информационных технологий<sup>3</sup>. Кризис серьезно изменил структуру использования ВВП.

Таблица 2

**Кризисная динамика ВВП и его элементов<sup>4</sup>**

	Рост/спад в 2009 г., в %	Вклад в снижение ВВП, П.П.	Доля в ВВП – 2008	Доля в ВВП – 2009
<b>ВВП</b>	-7,9			100
<b>Расходы на конечное потребление</b>	-5,6	-3,7	65,5	74,7
в т.ч. домохозяйств	-8,1	-3,9	47,7	53,9
госуправления	+1,9	+0,3	17,3	20,3
<b>Валовое накопление</b>	-37,6	-9,6	25,4	18
в т.ч. основного капитала	-17,2	-3,8	22,2	20,2
запасов	-	-5,6	3,2	-2,2
<b>Чистый экспорт</b>	+58	+5,3	9,1	7,3

Таким образом, кризисный спад в российской экономике в значительной мере вызван резким падением конечного внутреннего спроса. При этом темпы сокращения инвестиционных и потребительских расходов сильно разнятся. Валовое накопление капитала уменьшилось на 37,6%, главным образом, за счет резкого истощения запасов. Вклад этого элемента в снижение ВВП составил 5,8%. Капвложения сократились на 17,2%. Это самый высокий показатель. Расходы на конечное потребление также упали, но не столь сильно, всего на 5,6%. Помогло государство, которое увеличило свои потребительские расходы почти на 2%. В то время как домашние хозяйства довольно существенно (на 8,1%) сократили свои расходы на личное потребление. Падение ВВП было бы гораздо масштабнее, если бы не рост внешних расходов. Природные ресурсы в который раз спасли Россию от социально-экономической катастрофы.

<sup>3</sup> Об итогах социально-экономического развития российской федерации в 2009 году, М., февраль 2010 г. Минэкономразвития России. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

<sup>4</sup> Ведомости, 2 февраля 2010 г.

Возникает резонный вопрос, почему, в силу каких обстоятельств Россия оказалась наиболее сильно пострадавшей страной от мирового кризиса? В научной литературе и СМИ преобладает точка зрения, автор которой в этом винят, главным образом, сырьевую модель экономики, слабость национальной финансовой системы, прежде всего банковской, что в конечном счете привело к сильной зависимости российской экономики от внешних рынков капитала и сырья.

Спора нет, что эта весьма существенная особенность нашей экономики в условиях обвала мировых рынков сыграла крайне негативную роль, значительно усугубив последствия мирового финансово-экономического кризиса. Но при всей их важности они не могут служить убедительным объяснением масштабного падения практически всех отраслей и секторов российской экономики, так как они сами являются следствием более глубоких причин, обусловивших предкризисную социально-экономическую ситуацию в России.

Представляется, что фундаментальным фактором, который определяет специфику развития нашей страны в последние 20 лет, служит отказ от плановой экономики и переход к рыночной системе хозяйствования, а точнее отказ от социализма и возврат к капитализму. Цена такой глубокой и сложной политической и социально-экономической трансформации поистине чудовищная. За период с 1990 г. по 1996 г. ВВП России уменьшился на 60%<sup>5</sup>. Ввод в действие основных фондов сократился на 20,5%<sup>6</sup>. Резервные активы страны (без золота) на конец 1996 г. составляли всего 1,9 млрд. долл.<sup>7</sup> Для сравнения: за годы первой мировой войны (1914–1917 гг.) объем национальной экономики сократился на четверть, во время гражданской войны (1918–1922 гг.) – на 23%. Вторая мировая война (1941–1945 гг.) уменьшила советскую экономику на 23%<sup>8</sup>. Так что нынешний материальный ущерб в разы превышает потери второй мировой войны, а если к нему еще добавить масштабные социальные издержки в виде массового обнищания народа, гигантского имущественного расслоения, моральной деградации, развала СССР и СЭВ, то становится очевидно, что возврат России к капитализму отбросил ее вспять на целую историческую эпоху.

---

<sup>5</sup> РСЕ – 1998, С. 771.

<sup>6</sup> РСЕ – 2009, С. 35.

<sup>7</sup> РСЕ – 1998, С. 791.

<sup>8</sup> Вестник Московского университета. М.: Экономика, 1998, № 2, С. 70.

По подсчетам Института экономики РАН, Россия отстает от США по уровню производительности труда более чем на 80 лет, в производстве электроэнергии на 60 с лишним, в экологичности производства – на 50 лет. По всем мировым рейтингам Россия занимает низкие места, находясь в ряду слаборазвитых африканских стран. Так что модель догоняющего развития нам обеспечена надолго. Видимо, исходя из этой объективной реальности, В. Путин выдвинул лозунг догнать и перегнать Португалию, в которой ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в 2005 г. равнялся 20000 долл., 48% от уровня США, а в России – 11 861 долл. и 28,5%, соответственно<sup>9</sup>. На преодоление отставания России потребуются десятилетия и огромные ресурсы. Сложность ситуации состоит в том, что тяжелейший трансформационный кризис дважды усугублялся глубокими финансовыми шоками. Не успев прийти в себя от оглушительного обвала экономики и уровня жизни в первое пятилетие 90-ых годов, как на Россию обрушился финансовый кризис 1998 г., который вызвал дальнейшее падение ВВП, усиление инфляции, глубокое расстройство финансовой сферы и резкое ухудшение жизни основной массы населения. ВВП сократился на 5,8%. Потребительские цены выросли в 1999 г. на 36,5%. Рубль обесценился почти в 5 раз. Доля стоимости домашнего имущества в общем объеме национального богатства упала с 16% в 1990 г. до 4% в 1998 г.<sup>10</sup> Дефицит консолидированного бюджета РФ достиг исторического максимума – 155,3 млрд. руб.<sup>11</sup>, а резервные активы (без залога) сократились с 14,38 млрд. долл. до 7,80 млрд. долл.<sup>12</sup>

Основным источником покрытия бюджетного дефицита служило внешнее финансирование за счет кредитов международных финансовых организаций и особенно иностранных государств, коммерческих банков и фирм. В 1998 г. их объем равнялся 78,4 млрд. долл., 92,1% от общей суммы внешних займов<sup>13</sup>. К началу 2000 г. государственный внешний долг России достиг 138,3 млрд. долл.<sup>14</sup> Но, пожалуй, самый тяжелый урон трансформация социализма в капитализм и кризис нанесли машиностроительному, химическому и военно-промышленному комплексам, которые определяют научно-технологический уровень экономики и ее эффектив-

---

<sup>9</sup> РСЕ – 2009, С. 748

<sup>10</sup> РСЕ – 2003, С. 302.

<sup>11</sup> РСЕ – 2003, С. 606.

<sup>12</sup> Там же, С. 801.

<sup>13</sup> РСЕ, 2009, С. 579.

<sup>14</sup> Там же, С. 582.

ность. В результате у России на плаву остались лишь топливно-энергетический и металлургический комплексы. Сравнительно неплохо выдержала рыночную перестройку пищевая промышленность.

Так что сложившаяся в постсоветское время ярко выраженная экспортно-сырьевая модель российской экономики – закономерный результат так называемого рыночного реформирования, в результате которого возник глубоко деформированный спекулятивный рынок, стимулирующий гипертрофированное развитие топливно-энергетических и металлургических видов экономической деятельности в ущерб отраслям, формирующим технологическую базу экономики. Это привело к тому, что ключевым фактором, определяющим динамику российской экономики, макроэкономическую и финансовую стабильность является благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырья и капитала. Сегодня жизнь, благополучие россиян зависят от цен на нефть, газ, металл и валютного курса. А поскольку они никак не подвластны России, то наша экономика постоянно находится в состоянии неопределенности и ожидания экономических и финансовых шоков. И все же нынешний кризис оказался для нее весьма и весьма неожиданным и внезапным. Даже в то время, когда рушились американские, европейские и мировые рынки, Россию объявляли «тихой гаванью», надеясь, что кризис обойдет ее стороной. Однако, став субъектом глобальной мировой экономики, она по определению не могла избежать разрушительного влияния обвального падения ведущих экономик и мировых рынков.

Парадокс состоит в том, что экономический подъем в период с 2000 г. до середины 2008 г., возникший на основе огромных нефтегазовых доходов и дешевых внешних займов, практически мало, что изменил в экономике России. Более того многие нерешенные проблемы 90-х годов воспроизводились в новом виде и в более широких масштабах, что провоцирует серьезные конфликты и потрясения. Главная особенность двухтысячных годов – интенсивный рост национальных сбережений.

Таблица 3

**Динамика национальных валовых сбережений  
в период с 2001 г. по 2008 г.<sup>15</sup>**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовое сбережение: млрд. руб.	2909	3169	3805	5259	6738	8436	10454	13140

<sup>15</sup> Национальные счета России в 1999–2006 гг., М., 2007, С. 19.

Национальные счета России в 2001–2008, М., 2009, СС. 22, 50.

Продолжение таблицы

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
В % к предыдущему периоду	110,1	108,9	120,1	138,2	128,1	125,2	123,9	125,7
Доля государственных сбережений	-	24,5	22,5	33,9	42,6	44,7	43,3	-

Итак, за восемь лет национальные сбережения выросли в 4,5 раза, в том числе государственные сбережения – в 5,8 раза. При всей важности роста сбережений главное их влияние на экономический рост и его качество оказывает эффективность их использования. Между тем далеко не все сбережения превращаются в инвестиции. В 2008 г. из 13 трлн. сбережений на валовое накопление основного капитала пошло только 9,1 трлн. руб. (70%). Свыше 2,5 трлн. руб. были предоставлены в распоряжение «остального мира»<sup>16</sup>.

Рекордный рост нефтегазовых доходов заметно улучшил основные финансовые индикаторы экономики. Международные резервные активы (без монетарного золота) в 2008 г. достигли 427,1 млрд. долл. вместо 28 млрд. долл. в 2000 г.<sup>17</sup> В 2000 г. консолидированный бюджет из дефицитного превратился в профицитный, объем которого ежегодно, кроме 2002 г., существенно возрастал. За период с 2000 г. по 2008 г. он увеличился с 137,6 млрд. руб. до 2012 млрд. руб., в 14,6 раза.<sup>18</sup> Положительным было и сальдо текущих операций платежного баланса.

В целях стерилизации избыточной денежной ликвидности и защиты экономики и финансов в случае резкого ухудшения конъюнктуры на мировых рынках сырья в 2004 г. был создан стабилизационный фонд. К концу 2007 г. его величина составила свыше 3 трлн. руб. (около 9% ВВП). Стабфонд позволил досрочно рассчитаться с внешними долгами, значительно сократить государственные внешние заимствования и выделить около 70 млрд. руб. для образования инвестиционного фонда.

Отрицательная динамика инвестиций в основной капитал, какой она была в 90-ых годах, превратилась в положительную. Среднегодовые темпы их роста в период 2001–2005 гг. составили 9,2%, в 2006–2008 гг. – 17,4%<sup>19</sup>. В номинальном выражении объем капвложений за период с 2001 г. по 2008 г.

<sup>16</sup> Национальные счета России в 2001–2008 гг., М., 2009, С. 23.

<sup>17</sup> Там же, С. 775.

<sup>18</sup> Там же, С. 576.

<sup>19</sup> РСЕ – 2009, С. 35.

возрос с 1165 до 8705 млрд. руб., в 7,5 раза<sup>20</sup>. В силу того, что основная масса инвестиций идет в ТЭК и цветную металлургию многие другие виды экономической деятельности испытывают значительный дефицит долгосрочных инвестиций, что существенно усложняет проблему расширенного воспроизводства основных фондов. В 2008 г. ввод в действие основных фондов составил всего 4,4%, вместо 5,8% в 1990 г.<sup>21</sup> Все 90-е годы вплоть до 2004 г. этот показатель был меньше 2%<sup>22</sup>. При официальном показателе износа в целом по экономике около 50%.<sup>23</sup> Среднегодовые темпы прироста основных фондов даже в «тучные годы» были минимальными. В 2000–2005 гг. – 1,3%, в 2006–2008 гг. – 3%<sup>24</sup>. Так что, если оценивать состояние экономики России с точки зрения динамики роста и обновления основного капитала, то следует признать, что все постсоветское время она находится в депрессивном состоянии. Поэтому повышение среднегодовых темпов прироста основных социально-экономических показателей в период с 2001 г. по 2008 г. по сравнению с 90-и годами вряд ли дают сколько-нибудь серьезное основание для утверждения о том, что в России перед кризисом имел место экономический и потребительский бум, как это утверждают многие аналитики.

Представляется, что такой вывод является довольно поверхностным и легковесным, так как сравнительно высокие темпы роста российской экономики в предкризисный период – это, как принято говорить, в значительной мере эффект низкой базы и спекулятивной модели роста. В самом деле ВВП, инвестиции в основной капитал, расходы на конечное потребление, заработная плата, пенсии и т.д. в 90-е годы упали в разы. Поэтому довольно умеренное их увеличение в номинальном выражении дает высокие темпы прироста.

Статистика показывает, что наиболее высокие среднегодовые темпы прироста основных социально-экономических показателей, за исключением капвложений и заработной платы, имели место в период с 2001 г. по 2005 г., то есть сразу после их резкого падения в 1996–2000 гг. В наиболее тучные 2006–2008 гг. они были ниже, чем в 2001–2005 гг. Так, среднегодовые темпы ВВП выросли всего на 0,9%, реальных денежных доходов снизились с 11,6% до 10,2%, пенсий – с 11,3% до 9,1%<sup>25</sup>.

---

<sup>20</sup> РСЕ – 2009, С. 33.

<sup>21</sup> Там же, С. 330.

<sup>22</sup> РСЕ – 2005, С. 46.

<sup>23</sup> РСЕ – 2009, С. 331.

<sup>24</sup> Там же, С. 35.

<sup>25</sup> Там же.

В 2008 г. Россия всего лишь приблизилась к объему ВВП 1989 г. Первичные доходы населения в номинальном выражении все еще чрезвычайно низкие. Так, на пике экономического подъема в 2006 г. средний размер пенсий составлял 2726,1 руб., в 2007 г. — 3115,5 руб., в 2008 г. — 4198 руб.<sup>26</sup> Для сравнения: официальная стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегионального сопоставления покупательной способности населения в 2006 г. — 5231,3 руб., в 2007 г. — 6068,3 руб., в 2008 г. — 6973,6 руб.<sup>27</sup> На наш взгляд, этот показатель более реальный, чем мифическая величина прожиточного минимума, который позволяет далеко не в полной мере удовлетворять минимальные физиологические потребности. Получается, что большая часть из 40 млн. пенсионеров живет на грани выживания.

Аналогичная картина и с заработной платой. Среднегодовые темпы роста достаточно высокие, а абсолютные размеры повергают в шок. В целом по экономике среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2008 г. — 17 290,1 руб.<sup>28</sup> Несмотря на то, что этот показатель чисто расчетный, все равно он несет определенную информацию. В частности он показывает, что преобладающая часть занятых в экономике получает примерно такую заработную плату. Хотя в действительности имеет место глубокая дифференциация в оплате наемных работников. Все 10 последних лет самая высокая заработная плата в финансовой сфере. В 2008 г. она составила 41878,8 руб. К этому надо добавить бонусы, компенсационные пакеты, опционы и прочее. Следом идет добыча полезных ископаемых — 33 200,6 руб., в ТЭКе — 39 051,3 руб. В то время как в обрабатывающей промышленности — 16 049,9 руб.<sup>29</sup>

В сельском хозяйстве, текстильном и швейном производствах, в производстве кожи и изделий из кожи, обуви, обработке древесины и производстве изделий из древесины среднемесячная заработная плата ниже 10 000 руб. В этих видах экономической деятельности занято примерно 8 млн. человек, из них 6,8 млн. человек в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве<sup>30</sup>.

По данным Росстата, заработная плата 28% гражданских госслужащих федеральных органов власти за первое полугодие 2010 г. составила

---

<sup>26</sup> РСЕ — 2009, С. 32, 34.

<sup>27</sup> Там же, С. 648.

<sup>28</sup> Там же, С. 32.

<sup>29</sup> Там же, С. 172.

<sup>30</sup> Там же, С. 136.



40 000—50 000 руб. Госслужащие Белого дома зарабатывают в среднем по 88 500 руб., администрации Президента — 80 600 руб.<sup>31</sup> Очевидно, что главный прирост в темпах и среднем уровне заработной платы и пенсий происходит за счет высокодоходных групп населения. Не секрет, что социальное имущественное расслоение в России достигло критического уровня.

Таким образом, если оценивать предкризисный уровень развития российской экономики с точки зрения качества и уровня жизни, то ее трудно назвать сильной и процветающей. Так что экономический и потребительский бум скорее всего иллюзия, чем реальная действительность.

Факты говорят о том, что правильнее и честнее оценивать предкризисный период как период бума финансовой спекуляции. В самом деле за период с 2000 г. по 2008 г. объемы финансовых вложений выросли с 1,2 трлн. руб. до 26,4 трлн. руб., в 22 раза. При этом львиная их часть приходится на краткосрочные вложения. В 2008 г. их доля составляла 82,8%<sup>32</sup>. Напомним, что за этот же период инвестиции в основной капитал увеличились всего в 7,3 раза, основные фонды еще меньше — в 5,3 раза<sup>33</sup>. Если к масштабному росту финансовых инвестиций добавить спекуляции на фондовых и валютном рынках, коррупцию, чудовищный рост цен, огромные размеры теневой экономики и т.п., то становится очевидным, что в России сложилась и постоянно воспроизводится в расширенном масштабе ярко выраженная спекулятивная модель экономики, которой объективно присущи глубокие социально-экономические противоречия. Такая экономика по определению не может быть социально ориентированной и устойчивой. Так что ничего удивительного в том, что мировой финансовый кризис так сильно ударил по России.

Сегодня практически общепризнано, что нынешний кризис — это кризис финансового, спекулятивного капитала, который за последние 15—20 лет приобрел колоссальные размеры. Поэтому с этой точки зрения наша страна развивается в унисон с мировой экономикой. Немало тех, кто пытается выдать этот факт за величайший успех, так как будто бы он свидетельствует о том, что теперь Россия — равноправный субъект мирового хозяйства. Следует заметить, что, говоря о равноправном положении России в мирохозяйственных отношениях, авторы сильно лу-

<sup>31</sup> Ведомости, 24 августа, 2010 г.

<sup>32</sup> РСЕ — 2003, С. 603,  
РСЕ — 2009, С. 670.

<sup>33</sup> РСЕ — 2009, С. 327.

кавят. Сегодня доля России в мировом ВВП – 3,3%, экспорте всего 2,7%, а в импорте – 1,7%<sup>34</sup>. Для сравнения: в 2010 г. доля Китая – 9% и 7,4%, США – 8,2% и 13,5%, Германии – 9,3% и 7,5%, Японии – 5,0% и 4,8%, соответственно<sup>35</sup>. При этом товарная структура экспорта и импорта этих стран качественно отличаются от российской. Так, у нас доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта в 2008 г. составляла всего 4,9%, а минеральных[ продуктов – почти 70%<sup>36</sup>.

При этом апологеты рыночной экономики не видят или не хотят видеть важного обстоятельства. Дело в том, что в индустриально развитых странах, особенно в США, финансовый капитал и финансовые спекулятивные инновации стали интенсивно набирать силу после глубокого и масштабного научно-технологического обновления реальной экономики. У нас же реального физического капитала, адекватного мировому уровню, практически нет. Доля инновационных товаров, работ, услуг в 2008 г. составляла всего 5,1%. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, начиная с 2005 г. по сравнению с первым пятилетием 2000-х снизился с 10,6% до 9,6%<sup>37</sup>.

В то время как Россия была ввергнута в состояние глубокого масштабного трансформационного кризиса, другие страны в этот период совершили качественный скачок в развитии информационных и высоких технологий. В этом и состоит коренная причина того, что в ведущих странах мира и прежде всего в США темпы падения ВВП и других макропоказателей были не столь высокими, как в России. В них наибольшие потери понес фиктивный капитал, так как кризис обесценил огромное количество ценных бумаг, особенно производных, в результате чего рухнули практически все сегменты как мирового, так и национальных финансовых рынков, вызвав коллапс и в реальной экономике.

Сегодня мировая экономика постепенно приходит в себя, но восстановление происходит крайне медленно и трудно. Безработица остается высокой, темпы роста экономики колеблются от 1.5% до 3%. Положительная динамика весьма неустойчива. Рост сменяется падением. По общему признанию выход из кризиса сильно затягивается. Прогнозы на ближайшую перспективу довольно пессимистичные. Постоянно цир-

---

<sup>34</sup> Вопросы экономики, 2010, № 7, С. 15.

<sup>35</sup> РСЕ – 2009, С. 781.

<sup>36</sup> Там же, С. 706.

<sup>37</sup> Там же, С. 561.

кулируют слухи о наступлении второй волны рецессии. В августе–сентябре появились сигналы о снижении деловой активности в крупнейших экономиках мира. Темпы роста экономики в США снизились с 3,7% в 1 квартале до 1,6% – во втором. Прогноз на конец года не более 2,3%. В 2011 г. динамика замедлится до 1,5%. Снизился рост и в странах еврозоны. По оценке Еврокомиссии, темпы во втором полугодии упадут до 0,3%–0,5% против 1% во втором квартале, Германии – с 2,2% до 0,4–0,6%. По прогнозам ЕЦБ, экономика ЕЭС в 2010 г. увеличился не более чем на 1,6%<sup>38</sup>.

Но есть другой, гораздо более важный вопрос, как и за счет чего выходить из кризиса? Пока восстановление российской экономики идет по той же модели, что и после кризиса 1998 г. за счет внешнего фактора. По данным Росстата рост экономики в 1 квартале по отношению к аналогичному периоду прошлого года почти на 90% был обеспечен внешним спросом. Чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) вырос на 37,8%. Расходы на конечное потребление, составляющие три четверти ВВП, увеличились всего на 0,7%, в том числе домохозяйств – на 0,3%, что обеспечило экономике лишь 0,56 п.п. роста. Валовое накопление, упав вдвое в 2009 г., сократились еще на 2,4%<sup>39</sup>. Так что Россия выходит из кризиса с той же структурой, что и вошла.

Справедливости ради, следует отметить, что в финансовый кризис 90-х годов XX в., наряду с внешним спросом, важную роль в довольно быстром восстановлении экономики сыграла одномоментная сильная девальвация рубля, что стимулировало импортозамещение, давшее толчок развитию отраслей, работающих на внутренний рынок. Лучше других этим воспользовались пищевая промышленность, которая и сейчас чувствует себя сравнительно неплохо.

В кризис 2007–2008 г. девальвация происходила постепенно и была гораздо ниже, чем в 1998 г., в силу чего она не оказала столь сильного воздействия на стоимость импорта, что позволило ему сохранить более высокую конкурентоспособность по сравнению с отечественными товарами. В результате девальвационный эффект был скоротечным и минимальным, что снизило потенциал посткризисного роста российской промышленности.

Положительная экономическая динамика сохранилась и во 2 квартале. При этом российская экономика показала рекордные с начала

<sup>38</sup> Ведомости, 2 сентября, 2010 г.

<sup>39</sup> <http://www.gks.ru>

кризиса темпы роста – 5,2% к аналогичному периоду прошлого года. За 1-е полугодие экономический рост составил 4% вместо прогнозируемых 5%–5,6%.

Промышленность (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, воды) начала восстанавливаться с июня 2009 г. Спад индекса промышленного производства в 1 квартале в 2,1% в последующих кварталах сменился на рост, соответственно 2,5%, 6,0%, 6,7%. Несмотря на это, по итогам года индекс промышленного производства по сравнению с 2008 г. составил 90,7%. В 2010 г. динамика промышленного производства ухудшилась. В январе индекс к предыдущему периоду составил 88,8%, феврале – 98,8%, в марте поднялся до 11,2%. Это самый высокий показатель за январь–август. Несмотря на такой рост, объем промышленного производства в I квартале составил только 94,5%. После марта темпы роста промышленности существенно снизились. По итогам II квартала объем промышленности вырос на 3,9%. В первом полугодии по сравнению с первым полугодием прошлого года, когда индекс упал на 4,5%, рост составил 110,2%. В июле и августе подъем промышленности практически остановился. В июле промышленность выросла на 1%, а в августе – на 0,1%. По отношению к январю–августу 2009 г. прирост промышленности составил 9,2%<sup>40</sup>. Таким образом, если по сравнению с кризисным годом динамика промышленного производства выглядит достаточно прилично, то помесечные и поквартальные темпы роста к предыдущему периоду довольно низкие, что свидетельствует об отсутствии сильных стимулов и серьезных источников активизации экономической активности в ведущем секторе российской экономики.

В отличие от промышленности внешнеторговый оборот рос достаточно высокими темпами. За период с августа 2009 г. по август 2010 г. он вырос на 25,3%, а январь–августе 2010 г. по отношению к январю–августу 2009 г. – на 38,7%, в том числе экспорт – на 45,1%, импорт – на 27,3%<sup>41</sup>. Положительное торговое сальдо за январь–июль 2010 г. составило 105,6 млрд. долл., что в 1,6 раза выше показателя за аналогичный период прошлого года<sup>42</sup>.

Во втором полугодии социально-экономическая ситуация в России резко изменилась. Позитивная динамика сменилась негативной, так как

---

<sup>40</sup> Социально-экономическое положение России-2010г. <http://www.gks.ru>

<sup>41</sup> Основные экономические и социальные показатели. <http://www.economy.gov.ru>

<sup>42</sup> Ведомости, 20 августа, 2010 г.

снижение темпов роста мировой экономики привело к падению экспортного спроса на большинство российских экспортных товаров. Особенно на стальной прокат, медь, никель, алюминий, газ и т.д. Пока еще сохраняется довольно высокий спрос на нефть и нефтепродукты. Тем не менее внешнеторговый оборот в августе по сравнению с июнем 2010 г. вырос всего на 1,5%, экспорт упал на 1,1%, импорт вырос на 5,7%<sup>43</sup>.

Крайне негативное влияние на экономическую динамику оказали экстремально жаркая погода и небывалая засуха, которые резко сократили объемы производства сельскохозяйственной продукции, что спровоцировало панику на продовольственном рынке. Возник ажиотажный спрос на продовольствие, вследствие чего инфляция в августе выросла до 14%–15% годовых, что заставило повысить официальный прогноз. По итогам года инфляция будет выше 8%, а, по экспертным оценкам, ее размер составит двузначную цифру.

В этой достаточно сложной ситуации любой внешний негативный шок, особенно падение нефтяных цен, весьма опасен для России. Коль скоро возобновление роста экспортного спроса на российские товары в условиях возможного появления второй волны рецессии американской и мировой экономики, мало вероятно, то объективно на первый план выдвигается проблема активизации внутреннего спроса. Между тем, как показывают данные официальной статистики, основные его составляющие пока еще крайне слабы и неустойчивы. Особенно стагнирует инвестиционный спрос. В январе 2010 г. объем капвложений составил всего 339,2 млрд. руб. В феврале–марте они выросли на 22,4% и 20,5%, соответственно. Тем не менее их объем в I квартале был меньше на 4,1%, чем в I квартале 2009 г., и на 58% по отношению к IV кварталу 2009 г. Во втором квартале провальным был апрель – рост всего на 3,7%, в мае–июне – 19%. По итогам II квартала 105,3% к II кварталу 2009 г. и 49,2% по отношению к I кварталу 2010 г. По итогам полугодия объем инвестиций в основной капитал достиг 3,2 трлн. руб., что на 1,3% больше, чем в I полугодии 2009 г. За 7 месяцев инвестиции в основной капитал составили 4,7 трлн. руб., 102,8% к аналогичному периоду прошлого года<sup>44</sup>. По оценке Минэкономразвития, по итогам года они увеличатся лишь на 2,5%<sup>45</sup> вместо 7–8%, которых ожидали эксперты. Напомним, что кризисный спад инвестиционного спроса составил 18%.

<sup>43</sup> Основные экономические и социальные показатели. <http://www.economy.gov.ru>

<sup>44</sup> Социально-экономическое положение России – 2010 г. <http://www.gks.ru>

<sup>45</sup> Ведомости, 19 августа, 2010 г.

Чуть лучше ситуация с потребительским спросом, который в отличие от инвестиционного, является более стабильным, поскольку значительную его часть составляет спрос на товары первой необходимости. Так, около 50% расходов населения приходится на продовольствие. Немаловажно и то, что благодаря антикризисным мерам, направленным на поддержку занятости и доходов бюджетников и пенсионеров, потребительский спрос упал гораздо меньше, чем инвестиции. В 2009 г. реальная заработная плата снизилась на 3,5%, розничный товарооборот — на 4,9%. Для сравнения: в кризис 1998—1999 гг., когда правительство не поддерживало население, реальная заработная плата упала на 40%. По прогнозу Минэкономразвития, (август 2010 г.), реальная заработная плата по итогам года возрастет на 4,9%, а оборот розничной торговли — на 5,2%<sup>46</sup>. Но, это далеко не факт, что так и будет. Наряду с ускоренным ростом инфляции, статистика отмечает ухудшение динамики денежных доходов населения. Так, среднедушевые доходы в августе по отношению к июлю снизились на 3,2%, реальные располагаемые денежные доходы — почти на 3%, среднемесячная начисленная номинальная заработная плата — на 2%, реальная — на 2,5%<sup>47</sup>. Начиная с II квартала 2009 г. усилилась тенденция к существенному (до 17%) росту сбережений домохозяйств против 8,7% в первом квартале. За первое полугодие 2010 г. она выросла до 15,9%. В июне—сентябре общий объем накоплений населения превысил 1 трлн. руб. Основная их форма — банковские вклады и финансовые инвестиции. На их долю приходится почти 48%<sup>48</sup>.

Высокая норма сбережений оказывает противоречивое влияние на реальную экономику. С одной стороны, сбережения населения ведут к увеличению накопления капитала, инвестиций в основной капитал. С другой стороны, рост непотребленных доходов сокращает текущий платежеспособный спрос со стороны домохозяйств. Так что возникает дилемма поиска некоего оптимума между текущим и будущим потреблением, потребительским и инвестиционным спросом. В условиях роста экономики и доходов она решается сравнительно легко. Совсем другое дело, когда экономика и основные источники ее финансирования стагнируют. В этих условиях, согласно основному психологическому закону Дж. Кейнса, у населения растет склонность к сбережению. Яркий пример тому США, где в период экономического подъема норма сбережения у американских

---

<sup>46</sup> Ведомости, 26 августа 2010 г.

<sup>47</sup> Социально-экономическое положение России — 2010 г. <http://www.gks.ru>

<sup>48</sup> Там же.

домохозяйств была на уровне 2%–3%. В результате практически все доходы шли на обязательные платежи, покупку товаров и услуг. Кризис качественно изменил финансовое поведение американцев, заставив их часть своих доходов сберегать, что, естественно, негативно сказывается на динамике потребительского спроса, а, следовательно, на восстановление экономического роста.

Стоит отметить еще одну важную особенность России. Не секрет, что немалая часть потребительского спроса у нас удовлетворяется за счет импорта, в результате чего значительная часть денежных доходов уходит за рубеж. В 2008 г. импорт товаров и услуг составил 9,1 трлн. руб., столько же, сколько инвестиции в основной капитал. На его долю приходится почти 13% выпуска и 22% ВВП<sup>49</sup>. По прогнозу на ближайшую перспективу, объем импорта будет постоянно расти, что свидетельствует о слабости национальной экономики и усилении ее зависимости от внешнего мира.

Итак, приведенные факты говорят о том, что все основные факторы, влияющие на уровень и структуру потребительского спроса (доходы населения, уровень инфляции, высокая склонность к сбережению, темпы роста экономики, особенно обрабатывающей промышленности и отраслей, работающих на внутренний рынок, потребительский кредит и т.д., не только не стимулируют рост и улучшение структуры личного потребления, а, напротив, действуют прямо противоположно, вызывая стагнацию потребительского спроса, что, естественно, тормозит оживление экономики. Таким образом, налицо глубокий дефицит факторов роста российской экономики.

В условиях слабости, неустойчивости спроса со стороны бизнеса и населения резко возрастает роль государственного спроса, который должен, если не полностью, то в какой-то мере компенсировать слабость частного инвестиционного и потребительского спроса. В противном случае экономика лишается главного импульса своего развития.

Если в предкризисный период, когда экономика находилась в фазе подъема, в научной литературе и СМИ шла массированная атака против активного участия государства в экономике, то сегодня стало очевидно, что без огромной финансовой поддержки бизнеса и населения последствия кризиса были бы более разрушительными и масштабными. Примеры США и Европы показывает, что как только они стали сво-

---

<sup>49</sup> PCE – 2010, С. 305.

рачивать свои антикризисные программы, экономика начала сбавлять свои темпы, а население предпочитает сберегать, а не тратить.

Между тем кризис больно ударил не только по бизнесу и населению, но и государству, его финансовым ресурсам. Чтобы ослабить последствия кризисных разрушительных процессов, правительству пришлось оказывать серьезную (1,2 трлн. руб.) финансовую поддержку банковской системе, стратегическим предприятиям и населению, что спровоцировало существенный рост федеральных расходов. В 2009 г. они составили 9662,2 млрд. руб. или 24,8% ВВП против 75,66 млрд. руб., 18,2% ВВП в 2008 г. При этом доходы бюджета снизились до 7336,0 млрд.руб. (18,8% ВВП) вместо 9274,1 млрд. руб. (23% ВВП) в 2008 г. В результате такой разнонаправленной динамики доходов и расходов российский бюджет из профицитного превратился в дефицитный. В 2009 г. он составил 2326,1 млрд. руб. или 6% ВВП вместо профицита в 1707,5 млрд. руб., 4,1% ВВП в 2008 г.<sup>50</sup> В 2010 г. он должен составить 5,3%, а через два года – около 2%. Согласно «Основным направлениям бюджетной политики на 2011–2013 гг.», окончательно дефицит может быть ликвидирован к 2015 г.<sup>51</sup> Справедливости ради, следует отметить, что в России ситуация с бюджетным дефицитом и госдолгом не такая критическая, как в США и европейских странах, где бюджетный дефицит достигает 10–13% ВВП. По мнению многих зарубежных и отечественных аналитиков, проблема бюджетного дефицита и госдолга более значима, чем темпы экономического роста, а потому их снижение – ключевое направление макрополитики ведущих стран мира.

Коль скоро бюджетный дефицит – это результат превышения расходов над доходами, то объективно его размер и динамика зависят от сокращения первых и увеличения вторых. Поскольку рост доходов в связи с вялым восстановлением внутреннего спроса и экономики весьма проблематичен, а повышение налогов социально опасно, то на первый план выходит сокращение расходов. В бюджете на 2011–2013 гг. при некотором росте госрасходов в номинальном выражении их доля в ВВП снизится: в 2011 г. – до 20,9% вместо 24,8% в 2009 г., в 2012 г. – до 19,6%, в 2013 г. – до 19% ВВП. При этом сокращение расходов относительно ВВП происходит по всем статьям кроме обороны и обслуживания госдолга. Затраты на содержание госаппарата, развитие экономики, здра-

---

<sup>50</sup> Об итогах социально-экономического развития российской федерации в 2009 году, М., февраль 2010г. Минэкономразвития России. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

<sup>51</sup> <http://www.minfin.ru>



воохранения, физической культуры и спорта, ЖКХ сокращаются не только относительно ВВП, но и абсолютно. Величина расходов на образование в течение трех лет стабильна – около 500 млрд. руб. Что касается расходов на социальную политику, то их доля в ВВП в 2013 г. снизится с 5,7% против 6,2% в 2011 г. и 7,5% – в 2010 г., но в номинальном выражении они вырастут почти на 15%<sup>52</sup>.

Представляется, что, несмотря на всю важность снижения бюджетного дефицита, ключевая задача социально-экономической политики – обеспечение высококачественного устойчивого экономического роста. Пример США показывает, что, несмотря на длительное существование огромного двойного дефицита, социально-экономическое положение у них гораздо лучше, чем в России с ее двойным профицитом, так как между ними существует огромная разница в масштабах экономики и ее эффективности. ВВП России на душу населения по паритету покупательной способности составляет примерно 30% американского, а энергоемкость и материалоемкость в разы ниже, чем в США.

Итак, посткризисное развитие российской экономики будет определяться следующими основными факторами: во-первых, моделью выхода из кризиса и динамикой цен на главные экспортные товары; во-вторых, активизацией внутреннего спроса как за счет роста инвестиционного, так и за счет увеличения и улучшения структуры потребительского спроса; в-третьих, использованием мер фискальной политики для стимулирования качественного и устойчивого экономического роста; в-четвертых, восстановлением и повышением эффективности функционирования кредитного рынка.

---

<sup>52</sup> Основные направления бюджетной политики на 2011–2013 гг. <http://www.minfin.ru>

Е. Ю. Безруков  
соискатель, РАГС при Президенте РФ

## **Модернизация промышленности как механизм укрепления экономической безопасности**

*Аннотация. В статье рассматриваются задачи всесторонней модернизации, а также рыночно ориентированной реструктуризации промышленного комплекса России. Вместе с тем исследуются проблемы торможения этих тенденций с учетом усиления экономических, предпринимательских, инновационных, финансовых и иных рисков, негативного влияния теневой экономики, интересов коррумпированных структур. Целям нивелирования и нейтрализации указанных противоречий призвана служить разрабатываемая новая система национальной экономической безопасности, ведущим направлением которой в современных условиях становится совершенствование «неолиберальной» промышленной политики государства, а также нейтрализация противоречий осуществляемой модернизации промышленности.*

*Ключевые слова: промышленная политика государства, модернизация и реструктуризация промышленного комплекса, национальная экономическая безопасность, теневая экономика, коррумпированные экономические интересы.*

*The summary. In article problems of all-round modernization, and also market focused restructuring of an industrial complex of Russia are considered. At the same time problems of braking of these tendencies taking into account strengthening of economic, enterprise, innovative, financial and other risks, negative influence of shadow economy, interests of the corrupted structures are investigated.*

*The developed new system of the national economic safety urged to serve the purposes of leveling and neutralization of the specified contradictions, perfection of a «neoliberal» industrial policy of the state, and also neutralization of contradictions of carried out modernization of the industry becomes a leading which direction in modern conditions.*

*Keywords: the industrial policy of the state, modernization and re-structuring of an industrial complex, national economic safety, the shadow economy, the corrupted economic interests.*

Вступая в мировое экономическое пространство с существенным запозданием, предприятия и корпорации отечественной промышленности стремятся участвовать в мирохозяйственных процессах в качестве равноправных партнеров. Основанием для этого является достаточно

развитая в ведущих секторах промышленность, высокий интеллектуальный потенциал, значительное количество технологических и продуктовых инноваций, нуждающихся в весомых инвестиционных ресурсах и предпринимательской инициативе. Материальной основой предстоящего инновационного роста являются также огромные разведанные запасы сырьевых ресурсов, способных в короткие сроки стать реальными активами промышленных предприятий.

Однако, по заключениям ряда экспертов, российская экономика, до сих пор рассматривается в европейском и мировом сообществе как недостаточно развитая в промышленном отношении система с массой теневых форм реализации и криминальным прошлым, а в мировом разделении труда за ней, якобы, уже закреплена роль некоего «сырьевого придатка».

Это утверждение не отрицается даже российскими экспертами, сходящимися во мнении о не снижающихся объемах теневой экономики в среднем около 25% от ВВП, в которой только выплаты теневой заработной платы составляют 30 и более процентов. Расходы на обеспечение национальной экономической и оборонной безопасности сегодня составляют около трети всех федеральных расходов. Продолжающаяся приватизация в форме разбазаривания государственной собственности, рост коррупции, сопровождающиеся возникновением новых видов теневой экономики, многочисленными экономическими, финансовыми инновационными рисками предпринимательской неуверенности в результатах производства (рис.1.)<sup>1</sup> и возрастающими объемами вывоза капиталов за рубеж.



**Рис. 1. Индекс предпринимательской уверенности в промышленности**

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. М.: Статистика России. М.: 2010.

Наряду с этим, жесткие формы макроэкономических ограничений, особенно в налогообложения, кредитно-инвестиционной, страховой, таможенной сферах, не создают предпосылки развития законопослушного цивилизованного предпринимательства, что также способствует уходу предпринимательской деятельности в тень.

Указанные недочеты и недостатки прямо и опосредованно создают угрозы национальной экономической безопасности, рассматриваемой нами как системы экономических, правовых и административных мер по предупреждению, нивелированию, устранению негативных рисков и угроз развитию экономики и общества, показатели которых по ряду позиций достигли предельных (пороговых) значений.

Вместе с тем, развитие рыночных отношений в условиях жесткой конкуренции и нестабильности конъюнктуры в преддверии вступления в России в ВТО, требует адекватности основных экономических показателей, способом достижения которой может стать лишь глубокая рыночно ориентированная модернизация национального промышленного комплекса. Утверждение экономики России в мировом экономическом пространстве в качестве «инновационной» державы возможно только на основе приведения национального производственного комплекса в соответствие с реальными потребностями мирового рынка и условиями его развития.

Важное значение, при этом, имеет анализ взаимосвязи таких основополагающих для современного этапа экономического развития тенденций как модернизация и реструктуризация промышленного комплекса России в соотношении с необходимостью обеспечения национальной экономической безопасности и вытекающей из этого безопасности осуществления модернизации отечественной промышленности предприятий и корпораций.

Модернизация отечественной промышленности непосредственно на инновационной основе необходима, прежде всего, для предотвращения и устранения роста физического и морального износа основных производственных фондов и преодоления отставания от ведущих иностранных производителей в целях достижения необходимого уровня развития и конкурентных преимуществ в определенных секторах отечественного и мирового рынков.

Центральным звеном модернизации в условиях коренных экономических преобразований является внутренняя структурная перестройка факторов производства в составе разнообразных материальных и нематериальных активов производственных предприятий ведущих отраслей производственного комплекса России с учетом их переориентации на

технологические, процессные и продуктовые инновации в развитии наукоемких производств.

Сущностью модернизации представляются инновационные изменения в состоянии новаторского, технологического, предпринимательского, информационного потенциалов предприятий и корпораций в целях обновления качества основных производственных фондов и, прежде всего, персонала предприятий промышленного комплекса.

Противоречие современной модернизации производственного комплекса заключается, с одной стороны, в создании новых материальных возможностей развития производства на инновационной основе, с другой, – в необходимости разрушения старых технологических укладов, производственных традиций, систем управления, разрушая при этом достигнутый уровень национальной экономической безопасности. При этом, именно последовательно проводимая модернизация одновременно во всех сегментах промышленного комплекса в длинных технологических цепях производства конечной продукции в перспективе призвана более прочно укрепить систему национальной экономической безопасности.

И наибольшего сопротивления этим изменениям следует ожидать от устоявшейся сквозным вертикально-горизонтальным образом сформированной системы коррумпированных бюрократических структур, субъектов теневой экономики, которые не заинтересованы, в лучшем случае индифферентны, к модернизации и инновациям. В этих условиях модернизация промышленности как бы повисает в воздухе.

Другими словами в этом случае речь идет уже о экономической безопасности самой осуществляемой модернизации отечественной промышленности.

Парной категорией модернизации является рыночно ориентированная реструктуризация отраслей производственного комплекса. Реструктуризации в процессе усиления рыночной ориентации производственного комплекса должно быть подвергнуто каждое предприятие на основе оптимизации и рационального комбинирования внутренней структуры факторов и активов производства. При этом, иницирующим звеном внутренней реструктуризации предприятий должна стать рационально сформированная система нематериальных активов в форме технологических, процессных и продуктовых инноваций под воздействием предпринимательского потенциала как ведущего нематериального актива предприятий.

Именно последовательно проводимые модернизация и реструктуризация в сочетании с повсеместным использованием инновационных под-

ходов способны осуществлять глубокие структурные «сдвиги» в производственном комплексе страны, реализовать государственные программы импортозамещения, целью которых является достижение приоритетов развития отечественных высокотехнологичных перерабатывающих отраслей с учетом более рационального использования сырьевого потенциала добывающими отраслями промышленности.

Однако чисто рыночно ориентированная реструктуризация сама по себе не способна обеспечивать социально значимую переориентацию структуры промышленного комплекса с ориентацией на преимущественное развитие наукоемких инновационных технологий творческого интеллектуального потенциала промышленных предприятий. Обоснованием такого утверждения служит продолжающаяся деформация структуры народнохозяйственного комплекса России в пользу добывающих сырьевых отраслей, поскольку именно недорогое российское сырьё пользуется спросом на мировом рынке. А экспортоориентированная промышленность России вынуждена идти по пути развития низких сырьевых технологий увеличивая объемы добычи нефти, газа, фосфоритов, вырубку древесины, тем самым подтверждая свое место в мировом разделении труда в качестве сырьевой державы.

К числу серьезных проблем развития национального промышленного комплекса следует отнести также продолжающиеся тенденции перераспределения государственной собственности, осуществляющиеся нередко в криминальных и коррумпированных интересах.

Наряду с этим не прекращается диспропорциональное перемещение капиталов из «капитало-трудо-наукоемкой» сферы производства в сферу обращения, сопровождающееся не всегда оправданным увеличением количества супермаркетов, игорно-развлекательных заведений, офисных центров развивающих и чрезмерно наращивающих обменные и перераспределительные операции преимущественно в центральных районах России. А накопленные в этих сферах капиталы владельцы, единожды ожегшись на потерях при инвестировании в промышленность, предпочитают вывозить их за рубеж в значительных объемах с использованием кредитно-банковских, перестраховочных и иных финансовых инструментов. И хотя размеры прибыли в сфере обращения со временем стали существенно падать, перелив капиталов в обратном направлении – в сферу производства не спешит себя обозначить.

Тем самым за рамками пристального внимания предпринимателей и государства остаются инвестиционные потребности отечественной перерабатывающей промышленности, обеспечивающие необходимые объемы, темпы и народнохозяйственную сбалансированность предпри-

ятий промышленного комплекса наряду с ростом их научно-технического потенциала и наукоёмкости производимой продукции.

Тем самым основные причины ослабления национальной экономической безопасности, не позволяющие России занять достойное место в мировой цивилизации, кроются, по нашему мнению, в неспособности и даже в нежелании государственных и частных управляющих структур осуществлять глубокую рыночно ориентированную и, главное, социально значимую реструктуризацию и модернизацию производственного комплекса под воздействием глубоко укоренившихся массовых проявлений коррупции, теневых и криминальных форм производства и управления. А ведь именно в сфере наукоёмких технологий достигаются наивысшие конкурентные преимущества, как это показал опыт стран с развитой рыночной экономикой. При этом непрекословным остается понимание того, что только в сфере высоких технологий создается новая стоимость в форме технологической «квазиренты», которая в дальнейшем перераспределяется между всеми другими секторами экономики в увеличенных объемах.

В противовес этому на предприятиях отечественной промышленности, за некоторым исключением, в отсутствии новаторских подходов к процессам обновления и модернизации производства продолжается усиление морального и физического старения основных фондов (см. Табл. 1), снижение инновационной активности бизнеса, наряду со снижением платежеспособности, рентабельности бизнеса, ликвидности активов, усилением технической и технологической зависимости от иностранных производителей.

Таблица 1

**Степень износа основных производственных фондов (в процентах)<sup>2</sup>**

	1992	1995	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все основные фонды	42,5	39,5	41,1	43,0	43,5	45,2	46,3	46,2	45,3	48,8

Наряду с эти, не менее проблемный для производителей и предпринимателей, еще не успевших занять свои устойчивые позиции на отечественном и мировом рынках, стал период жестких ограничений со стороны увеличения размеров фискальных изъятий и личных потребностей в разы увеличившегося «класса» чиновников, использующих силу макроэкономического давления, чему также способствовали ошибки государственного регулирования.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. М.: Статистика России. М.: 2010.

На этой основе попытки представить российскую экономику в качестве модернизированной постиндустриальной системы представляются на современном этапе неправомерными, поскольку опора в обеспечении промышленными товарами на иностранных производителей требует нового более высокого уровня центростремительной мощи российской экономики. Организационно-экономической основой такой центростремительной силы может стать лишь реальный контроль российских капиталов за финансовыми потоками в сфере развития промышленности в собственной стране и сопредельных с ней индустриальных и сырьевых странах, промышленность которых развивалась бы с существенной долей российского капитала.

В результате недостаточно продуманной либерально-рыночной промышленной политики в сфере стимулирования инвестиций в модернизацию национальной промышленности в условиях открытого рынка продолжается падение отечественного производства, снижение конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий под давлением более мощных иностранных конкурентов. За этим неизбежно следует снижение котировок российских индексов и корпоративных ценных бумаг на фондовых рынках, колебание рублевого валютного курса, усиливающихся провоцируемым влиянием негативных тенденций мирового экономического кризиса.

В этих условиях важнейшее и единственно возможное значение приобретает выработка стратегических и экстренных мер в области рыночно ориентированной и, вместе с тем, эгоцентристской, не только рыночной, но и социально ориентированной реструктуризации и модернизации национального производственного комплекса Российской Федерации. А ведущим их механизмом должна стать активная, а не инерционно-либеральная, инновационная промышленная политика российского государства, наряду с активными крупными промышленными корпорациями «мезо-уровня».

Общепринятая сегодня «неолиберальная» концепция проводимой промышленной политики, тем не менее, не исключает односторонних разовых мероприятий «дирижистского» толка, наряду с использованием мер «селективной» поддержки отдельных отраслей, регионов, холдингов. Однако достигая, при этом, частных результатов, такие меры вносит элементы «сумятицы» и дискриминации иных незадействованных в этих процессах производственных структур и, в целом, не представляются продуктивными в национальном масштабе.

В силу этого необходима выработка новой концепции промышленной политики Российской Федерации на основе глубокого анализа фор-



мирующихся рыночных экономических тенденций и совершенствовании противоречивых законодательно-правовых и организационно-методических актов по развитию национального производственного комплекса. Особенно важен при этом анализ возрастающих в этих процессах теневых форм экономической предпринимательской, производственно-хозяйственной, финансовой и иной деятельности и возникающих на её основе негативных рисков и угроз экономической безопасности в процессах развития и модернизации национального производственного комплекса России.

Наряду с этим экономическая устойчивость и безопасность производственного комплекса непосредственно зависят от уровня и темпов модернизации и реструктуризации предприятий, осуществляемых в общенациональных интересах. А наиболее устойчивыми производственно-хозяйственными структурами становятся лишь постоянно обновляющиеся и модернизирующиеся производственные предприятия и корпорации, утверждающие тем самым собственную экономическую безопасность. Отсюда национальная экономическая безопасность лишь становится следствием массового постоянного обновления и модернизации основных фондов предприятий и корпораций производственного комплекса, ведущим звеном которого является модернизация предприятий базисных отраслей отечественной промышленности.

Углубленное исследование проблемы позволяет сделать вывод о том, что проведение глубокой модернизации производственных предприятий под воздействием цивилизованных предпринимателей возможно только на основе сформированных внешних и внутренних условий национальной экономической безопасности. И эта проблема в настоящее время практически не решается, поскольку социально ориентированная реструктуризации и модернизации отечественной промышленности уже не может соответствовать навязанным России со стороны мирового сообщества либеральным принципам западной демократии. Её решение непосредственно зависит от активной организующей и регулирующей инновационной политики государства.

Поскольку непосредственно рыночно ориентированная реструктуризация и модернизации производственного комплекса в современных условиях во много зависят от потребностей мирового рынка, а не от внутренних интересов страны приходится согласиться с тем, что осуществляемые сегодня эти процессы лишь частично могут соответствовать стратегии социально-экономического развития Российской Федерации. Это убеждение строится на том основании, что чисто рыночно ориентированная реструктуризация национальной промышленности в интересах

растущих сырьевых потребностей мирового рынка при «неолиберальном» курсе российского государства отрицает или не замечает внутринациональных экономических потребностей. На этом основании проводимая промышленная политика должна приобрести новые важные для России принципы приоритетного обеспечения внутренних социально-экономических интересов, обеспечивающих национальную экономическую безопасность.

С учетом этого российской экономике предстоит новая реальная технологическая перестройка производственного комплекса с целью преодоления преимущественно сырьевой направленности его развития и выхода на рынки высоких технологий, что возможно только при прямом заинтересованном участии всех институтов в глубокой модернизации национальной промышленности. А огромные запасы природно-сырьевых ресурсов, наряду с разработанными и приобретенными на мировом рынке высокими технологиями их глубокой переработки, обеспечивающие высокое качество выпускаемой конечной продукции, воспринимаемой рынком, должны служить целям развития отечественного производства, общества и граждан, создавая российские «бренды» и формируя тем самым новую роль России в системе международного разделения труда.

Осознание того, что модернизация и реструктуризация отечественной промышленности осуществляется во многом под воздействием тенденций мирового рынка, реализация этих задач может быть осуществлена только на основе новой системы национальной экономической безопасности, главными направлениями которой должны стать существенное снижение проявлений коррупции, теневой экономики и минимизация негативных рисков и угроз экономической безопасности, ведущим механизмом которых должна стать новая активная инновационная экономическая политика государства.

В силу этого первостепенной задачей остается теоретическое обоснование и выработка новых практических механизмов обеспечения экономической безопасности с учетом разрешения основного её противоречия, которое, с одной стороны, требует продолжительной стабильности, а с другой, не может её удержать без инновационных перемен в системе модернизации и реструктуризации промышленности в конкурентных рыночных отношениях.

Следует также подчеркнуть, что поставленные Президентом и Правительством Российской Федерации первостепенные задачи инновационного развития промышленного комплекса России до сих пор так и остаются нерешенными. Как показывает опыт двух десятков лет пере-

хода к рыночной экономике, выполнение этих задач осуществляется слишком медленными темпами, встречает противодействие со стороны коррумпированных и криминальных структур и, в ряде случаев, вообще уходит на второй и более далекие планы производственных предприятий. Наряду с этим в разы увеличившийся и ставший самодостаточным аппарат чиновников продолжает не замечать возросшие проблемы отечественных производителей. И это, при том, что другого выхода кроме ускоренного инновационного развития экономики у России просто нет. Только глубокая опережающая модернизация производства на инновационной основе с учетом разработки и внедрения высоких технологий, формирования высоко квалифицированного кадрового потенциала, создания условий для развития отечественного предпринимательства способны обеспечить выход российской промышленности на передовые позиции мирового рынка.

При этом следует понимать, что на мировом рынке высоких технологий, где существуют свои устоявшиеся на протяжении длительного периода правила, сложившиеся производственно-хозяйственные связи «брендовых» производителей, зарекомендовавших себя в качестве лидеров мирового рынка, которые препятствуют появлению новых участников рынка инновационной продукции. Этому мешает отсутствие устойчивой системы национальной экономической безопасности, обеспечивающей длительные устойчивые связи промышленных предприятий на отечественном рынке, формирующем российские «бренды».

В противовес этому на рынке продолжают удерживать устойчивые позиции теневые экономические тенденции различных видов, от скромных параллельных и неучтенных видов, до коррумпированных и криминальных.

Следует подчеркнуть, что теневая экономика не является только порождением каких-либо сложных периодов развития того или иного общества, она существовала и продолжает существовать практически во всех странах мира и на всех этапах развития. Важнейшим показателем её оценки является характер и степень её влияния на состояние и интенсивность развития экономики, производственного комплекса, отдельных отраслей промышленности того или иного государства. Однако наиболее интенсивные этапы её развития в России непосредственно связаны с ослаблением государственности и кризисного состояния экономики социальной напряженности в обществе, которыми характеризовался этап рыночной перестройки. В дальнейшем, по мере укрепления контрольных функций государства, теневая экономика в России стала приобретать все более новые особо изощренные формы своего проявления.

Проблемы проявления теневой экономики в России следует рассматривать и с позиций её развития в мировом масштабе. Теневые экономические тенденции наиболее изощренных видов практикуются в странах с развитыми рыночными экономическими отношениями, которые обусловлены многими причинами и факторами внешнего и внутреннего воздействия, включая возрастающий уровень международных рисков, преступную деятельность международных криминальных структур, а также отдельных организаций и граждан. И многие черты этих тенденций имеют влияние и на развитие теневой экономики в России.

Анализ возрастающего влияния теневой экономики в России в многообразии видов и вариантов её трансформации под воздействием внешних и внутренних факторов приводит нас к осознанию прямой и обратной зависимости от силы воздействия системы национальной экономической безопасности. Становится также очевидным, что и модернизация промышленного комплекса с учетом усиления социального аспекта его рыночно ориентированной реструктуризации также зависят от характера и силы влияния теневой экономики, сопровождающегося проявлениями негативных рисков и гроз, что должно нивелироваться усилением адекватных мер национальной экономической безопасности.

С этой точки зрения в условиях любых экономических преобразований, особенно возникновения кризисных тенденций на мировом и отечественном рынках любая перестройка промышленного комплекса России, тем более в форме глубокой модернизации и реструктуризации отраслей и предприятий должна исходить и быть непосредственно связана с формирующейся новой системой усиления национальной экономической безопасности. Основу же национально промышленной безопасности необходимо видеть в совершенствовании внутрифирменного управления реструктуризацией и рациональным комбинированием материальных и нематериальных активов непосредственно промышленных предприятий и корпораций в целях достижения их экономической устойчивости и конкурентоспособности.

Поскольку национальная экономическая безопасность, представляющая собой общегосударственное явление в качестве обязательного атрибута экономики любой страны, направления и механизмы её развития должны строиться на основе детального ранжирования по регионам, отраслям, комплексам, предприятиям (фирмам), домохозяйствам, в конечном итоге, обеспечивающим безопасность творческой деятельности, трудовой инициативы, свободы экономического поведения и благополучия граждан. В этом случае национальная экономическая бе-

зопасность должна стать системой, формирующей и использующей разнообразные принципы и методы аналитического, прогнозного, управленческого, контрольного, правоприменительного формирующихся в соответствии с основными направлениями стратегии социально-экономического развития государства, законодательной и нормативной базами на основе государственного регулирования, а также принятия экстренных мер административного превентивного и прямого действия.

В конечном итоге экономическую безопасность должна быть нацелена на сохранение устойчивых темпов развития отечественного производственного комплекса в сбалансированной структуре его различных звеньев — отраслей, крупных объединений, корпораций, холдингов, предприятий и фирм с учетом их социально и рыночно ориентированной модернизации и реструктуризации в соответствии экономическими интересами национальной экономики и общества. При этом следует четко осознавать, что в развитии и повышении конкурентоспособности отечественного промышленного комплекса непосредственную роль должно играть повышение уровня экономической безопасности основного производственного звена — производственных предприятий, внутренним механизмом которой должно стать совершенствование внутрифирменного управления системой материальных и нематериальных активов на основе рыночно и социально ориентированной их модернизации. Этим же целям должно служить формирование системы мер противодействия противозаконным, антисоциальным, антирыночным разрушительным тенденциям и действиям любых субъектов производственно-хозяйственной деятельности на микро-уровне.

Особым свойством перестраивающейся в процессе развития рыночных отношений системы национальной экономической безопасности должна стать обязательность эффективного взаимодействия всех уровней власти и управления, включая правозащитные и правоохранительные органы, в процессах прогнозирования и выработки механизмов противодействия негативным рискам, тенденциям и угрозам экономической безопасности во всех звеньях национального хозяйства. Важной задачей при этом должен стать постоянный мониторинг возникновения многообразных теневых и коррумпированных экономических тенденций проявляющихся на отечественном и мировом рынках.

Особое внимание на современном этапе должно быть уделено выявлению причин кризисных явлений, устранение, сглаживание и предотвращение последствий которых нанесло и продолжает наносить существенный урон национальной экономике, бюджетам всех уровней, организациям и гражданам.

Немаловажным остаётся и необходимость предотвращения нередко возникающих негативных последствий тех или иных скороспешно принятых законодательных и нормативных актов в сфере экономики. Большое значение также необходимо придать постоянному анализу влияния неблагоприятных тенденций мирового рынка на поведение отечественных производителей.

При этом необходима незамедлительная реакция на выработку рекомендаций и применение конкретных превентивных и прямых регулятивных мер по недопущению и устранению неблагоприятных экономических и социальных угроз и их последствий.

#### **Литература**

1. Гражданский Кодекс РФ, раздел 4.1., ст. 2.
2. Медведев Д.А. Россия вперед. Адрес электронной почты: [Kremlin@gov.ru](mailto:Kremlin@gov.ru). 10.09.2009.
3. Послание Президента РФ Федеральному собранию, 2009.
4. Закон Российской Федерации «О безопасности» № 2446-1 от 05.03.1992 г. // Российская газета, № 103, 06.05.1992.
5. Концепция национальной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента РФ от 17.12.1997 г. № 1300 «Об утверждении Концепции национальной безопасности Российской Федерации» (в ред. Указа Президента РФ от 10.01.2000 г. № 24) // Российская газета, № 247, 26.12.1997.

К. Б. Доброва  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент МАИ

## **О показателях активности инновационных корпораций**

*Аннотация. В статье рассмотрены вопросы разработки показателей активности инновационных корпораций, которые отражают результативность их экономических действий, направленных на совершенствование инновационного процесса и роста инновационного потенциала.*

*Ключевые слова: стратегия, инновационная корпорация. Показатели преобразования, инновационный потенциал, инновационная активность, структуры управления.*

*The summary. Performance enhancing innovation activity of corporate innovation reflects the impact of their economic actions aimed at improving their innovation process and the growth of innovative capacity.*

*Keywords: strategy, innovation corporation. Conversion rate, innovative capacity, innovative activity, the management structure.*

Главным условием выхода России из экономического застоя и создания предпосылок устойчивого, конкурентоспособного, социально-ориентированного развития национального хозяйства является кардинальное повышение научной и инновационной деятельности, формирование инновационного процесса новой экономики. По нашему мнению, одними из основных участников этого процесса должны стать инновационные корпорации.

Отметим, что создание инновационной экономики это достаточно длительный процесс. Поэтому для выбора и реализации стратегии инновационных корпораций необходимо рассматривать следующие стадии этого процесса:

1) постановка целей: определяется миссия корпорации, в которой подчеркивается приверженность к инновационной деятельности, формулируется цель развития и строится дерево целей;

2) проведение стратегического анализа: анализируется внутренняя среда и оценивается инновационный потенциал корпорации; анализи-

руется состояние внешней среды и дается оценка инновационного климата; определяется инновационная позиция;

3) выбор инновационной стратегии: устанавливается базовая стратегия развития корпорации и ее инновационные составляющие; оцениваются альтернативные инновационные стратегии; выбирается и формулируется предпочтительная инновационная стратегия;

4) реализация инновационной стратегии: разрабатываются проект стратегических изменений и мероприятия по их осуществлению, план реализации проекта; организуется контроль за реализацией проекта; оценивается эффективность процесса реализации и проводится необходимая коррекция проекта, стратегий, целей и миссии.

Процесс реализации стратегии инновационной корпорации вызывает множество изменений. Так переход на новую технологию вызывает необходимость обновления состава ресурсов (материально-технических, информационных, трудовых, финансовых), перепроектирования основных и вспомогательных процессов (НИОКР, производство, сбыт, обслуживание), изменения системы и аппарата управления, организационной структуры<sup>1</sup>.

Поэтому для успешного проведения этих изменений стратегия инновационных корпораций должна включать определенный комплекс преобразований:

1. Блок изменений результатов деятельности: новая или обновленная продукция с новыми характеристиками, новый портфель продукции, новые отрасли и рынки; новые услуги, оказываемые клиентам и потребителям новой продукции; новые экономические и социальные результаты деятельности инновационной корпорации.

2. Блок изменений ресурсов: материально-техническая база (сырье, материалы и комплектующие, оборудование и рабочие места, производственные площади, поставщики и партнеры, логистика потока ресурсов); информация (научно-техническая, производственная, экономическая, коммерческая, базы данных, логистика информационных потоков); трудовые ресурсы (новые знания, сотрудники, менеджеры, социальная среда, движение кадров); финансы (задачи финансирования инновационного проекта, финансовые потоки).

3. Блок изменений деловых процессов: НИОКР (новые задачи, сокращение временного лага); производство (перераспределение работ между производственными звеньями и заказов между субподрядчика-

---

<sup>1</sup> Викулова В. С. Инновационный менеджмент на промышленных предприятиях. М.: Изд-во, 2008. С. 52–56.



ми, подготовка производства к освоению новых технологий); реализация (обновление сети сбыта, маркетинга, коммерческих задач); обслуживание (подготовка к оказанию новых услуг, новых клиентов).

4. Блок изменений организационной структуры: функции (выявление новых производственных и управленческих функций); структурные звенья и уровни управления (создание новых звеньев и наделение их функциями); связи между звеньями по функциям; отношения в инновационной корпорации (формирование нового состава прав и ответственности, их распределение по звеньям и уровням управления в соответствии с функциями и связями). После решения вопросов инвестирования инновационного проекта состав мероприятий формируют в виде плана или инновационной программы, в которой мероприятия формулируются в виде работ с указанием сроков, исполнителей и затрат.

*Инновационные цели и потенциал инновационной корпорации.* Показатели, по которым практически оценивают инновационную активность и конкурентоспособность инновационной корпорации можно разбить на следующие группы: затратные, временные, степени обновляемости и структурные.

*Затратные показатели:* удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, характеризующие наукоемкость продукции; удельные затраты на приобретение лицензий, патентов и ноу-хау; затраты на приобретение инновационных фирм; наличие фондов на развитие инноваций.

*Показатели динамичности инновационного процесса: показатель инновационности ТАТ* (от американского «успевай поворачиваться») — время с момента осознания потребности изменений или спроса на новый продукт до момента его отправки потребителю или выведения на рынок в больших количествах; длительность разработки нового продукта, технологии; длительность подготовки производства; длительность производственного цикла нового продукта.

*Показатели обновляемости:* количество разработок или внедрений инноваций продуктов и процессов; динамика обновляемости портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет); количество приобретенных (переданных) новых технологий; объем экспортируемой инновационной продукции; объем предоставляемых новых услуг.

*Структурные показатели:* состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических подразделений; состав и количество предприятий инновационной корпорации, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции; численность и структура сотрудников, занятых НИОКР; состав и количество творческих инициативных временных бригад и групп.

Реализация инновационной стратегии инновационной корпорации как средства достижения цели требует наличия целевого управления. При этом инновационными целями могут быть требования о создании нового продукта или услуги, переходе на новую технологию, организационную структуру, систему управления или новый ресурс.

Рассмотрим процесс развития инновационной корпорации, ее предприятий и подразделений – реакция на изменения внешней среды<sup>2</sup>. Отметим, что степень адекватности реакции, а также выбор и реализация инновационной стратегии зависят от состояния инновационного потенциала корпорации, который в свою очередь определяется внутренней средой. Она включает:

- 1) продуктовый блок – направления деятельности и их результаты (продукты, услуги, проекты и программы);
- 2) функциональный блок – производственные функции и деловые процессы деятельности сотрудников по преобразованию ресурсов в продукты и услуги на всех стадиях жизненного цикла товара;
- 3) ресурсный блок – все виды ресурсов;
- 4) организационный блок – организационная структура и культура, организация процессов (применяемые технологии) по всем функциям и проектам;
- 5) блок управления – общее руководство корпорацией, система и стиль управления.

Как правило, для частной и интегральной оценки готовности инновационной корпорации к реализации конкретного проекта, а также текущего состояния по всем или части уже реализуемых проектов соответственно применяют детальный и диагностический анализ инновационного потенциала.

Детальный анализ дает системную информацию, но имеет большую трудоемкость. Его проводят на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации по следующему алгоритму:

- устанавливают качественные и количественные требования к состоянию потенциала по всем блокам и параметрам, которые обеспечат достижение инновационной цели и ее составляющих;
- устанавливают фактическое состояние инновационного потенциала по всем блокам и параметрам;
- анализируют соответствие фактического состояния потенциала требуемому, выделяя его сильные и слабые стороны;

---

<sup>2</sup> Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент: Учебник. М.: Изд-во, 2006.

- составляют перечень по инновационному преобразованию корпорации – усилению сильных сторон.

Далее проводят диагностический анализ по ограниченному и доступному для внутренних и внешних аналитиков кругу параметров, когда полная информация об инновационной корпорации отсутствует или недоступна (анализ конкурентов) или нет специалистов, способных провести системный анализ, или сроки анализа ограничены. Обязательные условия проведения подобного анализа:

- использование знаний системной модели и системного анализа;
- наличие знаний взаимосвязей между диагностируемыми и другими важными параметрами инновационной корпорации, что позволит по состоянию одного или ряда анализируемых параметров оценить состояние всей корпорации или ее существенной части;
- наличие достоверной информации о значениях выбранных параметров.

Диагностические параметры могут быть локальными, указывающими на один дефект инновационной корпорации, и комплексными, указывающими на ряд недостатков, элементов и блоков. Они могут быть также зависимыми (для выявления дефекта требуется диагностика нескольких параметров) и независимыми (достаточно одного параметра).

*Внешние параметры* характеризуют внешние проявления системы. *Входные*: численность работающих и количество специалистов инновационной корпорации, имеющих ученую степень, расходы на оплату труда и т.п. *Выходные*: продолжительность выполнения работ, уровень и качество продукции и услуг, затраты на выполнение работ, текучесть кадров, объем выполняемых работ и т.п. Эффективность использования ресурсов оценивают с помощью относительных (интегральных) показателей выходных к входным.

Как правило, *внутренние структурные параметры* делятся на ресурсные и функциональные.

*Ресурсные* параметры характеризуют износ (физический и моральный), старение, остаточную мощность, запас различных ресурсов и организационных средств (технологий, методов, оргструктуры). *Функциональные* параметры определяют рациональность и эффективность функционирования корпорации по отношению к использованию организационного потенциала, ресурсов и управляющему воздействию.

*Инновационный климат* как состояние внешней среды инновационной корпорации оказывает влияние на инновационный потенциал и

содействует или противодействует достижению инновационных целей (см. Табл. 1).

Таблица 1<sup>3</sup>

### Оценка состояния инновационного климата

№ п/п	Оцениваемые компоненты	Уровень состояния компонентов				
		Угрозы		Возможности		
1	2	3	4	5	6	7
<b>1. Оценка инновационного макроклимата (СТЭП-анализ стратегических сфер)</b>						
1.1	Социальная, природно-географическая и коммуникационная сферы	1	2	3	4	5
1.2	Технологическая и научно-техническая сферы (рынок технологий и научно-технической информации)	1	2	3	4	5
1.3	Экономическая и финансовая сферы (налоги, льготы, инвестиционный климат на федеральном уровне)	1	2	3	4	5
1.4	Политическая и правовая сферы (законодательная база, федеральные и региональные планы и программы)	1	2	3	4	5
<b>Итоговая оценка состояния инновационного макроклимата</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>2. Оценка инновационного микроклимата (анализ стратегических зон)</b>						
2.1	Зона хозяйствования, сегмент рынка: уровень конкуренции, отношения с потребителями и партнерами	1	2	3	4	5
2.3	Зона капиталовложений – инвестиций	1	2	3	4	5
2.3	Зона новых технологий и научно-технических ресурсов	1	2	3	4	5
2.4	Зона сырьевых, топливных, энергетических и материально-технических ресурсов	1	2	3	4	5
2.5	Зона трудовых ресурсов – рынок труда специалистов, менеджеров, рабочих	1	2	3	4	5
2.6	Группы стратегического влияния (на уровне отрасли, региона, города, района)	1	2	3	4	5
<b>Итоговая оценка состояния инновационного микроклимата</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>ИТОГО ПО ИННОВАЦИОННОМУ КЛИМАТУ</b>						
1	Оценка макроклимата	1	2	3	4	5
2	Оценка микроклимата	1	2	3	4	5
<b>Итоговая оценка состояния инновационного климата</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

<sup>3</sup> Адаптировано автором для инновационных корпораций.

Состояние макросреды инновационной корпорации, степень ее влияния на компоненты микросреды и внутренней среды корпорации, ее инновационный потенциал, зависят от социальной, технологической, экономической и политической компоненты. По результатам анализа устанавливают их влияние на инновационный макроклимат (цели и стратегии). Ближнее окружение корпорации оказывает непосредственное влияние на ее инновационный потенциал и инновационный микроклимат.

Анализ инновационного климата как и инновационного потенциала проводят экспертным путем. Оценка компонентов внешней среды дается экспертами, например, по 5-балльной шкале.

При этом: 5 – состояние параметра отличное и позволяет инновационной корпорации полностью использовать имеющийся инновационный потенциал; 4 – состояние параметра хорошее и дает некоторую возможность для использования инновационного потенциала; 3 – состояние параметра ненадежно, угрозы пока нет, но требуется наблюдение за его динамикой; 2 – состояние параметра вызывает тревогу (угроза для инновационной корпорации), оно отрицательно влияет на инновационный потенциал; 1 – состояние параметра угрожающее (опасная угроза). Итоговые оценки инновационного потенциала и инновационного климата корпорации находятся, например, как среднее арифметическое оценок по всем компонентам блоков.

*Инновационная позиция* корпорации определяется при совместном рассмотрении инновационного потенциала и инновационного климата (внешней и внутренней среды корпорации).

*Количественно-инновационная позиция* корпорации ( $P_{и}$ ) может рассчитываться либо произведением, либо суммой:

$$P_{и} = \sqrt{ИП \times ИК} ; P_{и} = \frac{ИП + ИК}{2} ,$$

где ИП – инновационный потенциал, ИК – инновационный климат.

При оценке ситуации реально оцениваются не только инновационная позиция, но и инновационная активность и инновационная сила корпорации. Параметры инновационной активности определяются как среднее арифметическое значений параметров, приведенных в таблице 2. Каждый параметр оценивается экспертом, например, по 5-балльной шкале.

Инновационную силу ( $C_{и}$ ) определяют путем перемножения значений инновационной позиции и инновационной активности ( $A_{и}$ ):

$$C_{и} = P_{и} \times A_{и}.$$

**Оценка инновационной активности корпорации**

№	Параметры инновационной активности	Оценка параметров				
		1	2	3	4	5
1	Качество инновационной цели и стратегии (соответствие внешней среде, миссии, стратегии, потенциалу и целям)	1	2	3	4	5
2	Уровень мобилизации инновационного потенциала (способность привлекать требуемый потенциал, его очевидную и скрытую (латентную) части)	1	2	3	4	5
3	Уровень привлекаемых капиталовложений – инвестиций (способность привлечения инвестиций, требуемых по объему и приемлемых по источникам)	1	2	3	4	5
4	Методы, культура, ориентиры, используемые при проведении инновационных изменений, направленных на получение реальных конкурентных преимуществ	1	2	3	4	5
5	Соответствие реакции фирмы характеру конкурентной ситуации (состоянию объекта инновации и среды. Известны три типа поведения: реактивное, когда ситуация уже воспринимается даже недостаточно компетентными руководителями и только затем организация приступает к проведению изменений; активное, когда ситуация распознается профессионально компетентными руководителями, после чего разрабатывается и реализуется стратегия; плано-прогнозное, при котором реализуется метод управления по слабым сигналам)	1	2	3	4	5
6	Скорость разработки и реализации инновационной стратегии (интенсивность действий по созданию и продвижению инновационных изменений, характеризующихся показателями инновационности, обновляемости продукции, технологии оборудования, знаний и организационных структур)	1	2	3	4	5
7	Обоснованность реализуемого уровня инновационной активности (соответствие состоянию внешней среды и самой организации)	1	2	3	4	5
<b>Итоговая оценка инновационной активности (Аи)</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

<sup>4</sup> Адаптировано автором для инновационных корпораций.

Эффективность повышения инновационной активности инновационных корпораций отражает результативность их экономических действий, направленных на совершенствование их инновационного процесса и роста инновационного потенциала<sup>5</sup>. Ее экономический смысл состоит в том, чтобы выяснить, какой ценой получен данный результат.

Эффективность управления инновационным развитием инновационных корпораций— это относительный показатель, соизмеряющий полученный экономический эффект с затратами (затратный подход) или ресурсами (ресурсный подход), использованными для достижения этого эффекта при совершенствовании инновационного процесса.

Следует отметить, что универсального показателя, характеризующего эффективность активности инновационной корпорации, не существует. По нашему мнению, для оценки эффективности целесообразно использовать систему показателей, включающую обобщающие и частные показатели, характеризующие результативность различных аспектов инновационной деятельности и совершенствования инновационного процесса. При этом организационный механизм создания инновационных корпораций во многом зависит от сложившейся структуры, доли государственной собственности, уровня развития производственной и снабженческо-сбытовой кооперации, финансового состояния и др.

---

<sup>5</sup> Питерс Т., Роберт Х., Уотерман-мл. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. М.: Издательский дом. Вильямс. 2009 г.

И. А. Дулясов  
аспирант,  
Уфимский государственный нефтяной  
технический университет

## **Управление открытыми инновациями по минимизации профессиональных рисков**

*Аннотация. Определено место открытых инноваций в системе управления профессиональными рисками промышленных предприятий. Предложены инновационные составляющие человеческого капитала, развитие которых позволит снизить уровень профессиональных рисков предприятия.*

*Ключевые слова: профессиональные риски, открытые инновации.*

*The summary. The place of open innovations in a control system of professional risks of the industrial enterprises is defined. Innovative components of the human capital which development will allow to lower level of professional risks of the enterprise are offered.*

*Keywords: the professional risks, open innovations.*

В современных экономических условиях функционирование промышленных предприятий сопряжено с высокой степенью неопределенности и риска. Для потенциально опасных производств, к которым в полной мере можно отнести производства, осуществляемые на химических и нефтехимических предприятиях, одной из наиболее значимых групп рисков, оказывающих существенное влияние на персонал организации, и, в конечном счете, на показатели ее экономической эффективности, являются профессиональные риски.

В качестве профессиональных рисков обычно рассматриваются риски травматизма и возникновения профессиональных заболеваний среди персонала предприятия, а также населения, проживающего в непосредственной близости от потенциально опасных предприятий. В этой связи необходимо различать профессиональные риски, прежде всего, в зависимости от места возникновения: непосредственно в процессе производства; вследствие неблагоприятного воздействия процессов про-



---

изводства, хранения, и транспортировки химической продукции на персонал предприятия; вредного воздействия на население, проживающее вблизи химического предприятия, а также маршрутов транспортировки химической продукции.

Проблема снижения уровня профессиональных рисков является комплексной проблемой, решение которой невозможно без использования инновационных организационных, технологических и экономических подходов. Следует отметить, что инновационные решения по снижению уровня профессиональных рисков, принимаемые на предприятии отрасли, обычно не рассматриваются как ее конкурентный ресурс. В отличие, например, от решений, направленных на снижение уровня предпринимательских рисков. В этой связи подавляющее большинство результатов инновационной деятельности по снижению уровня и минимизации последствий профессиональных рисков не являются коммерческой тайной и переходят в группу так называемых открытых инноваций. При этом, как представляется, степень доступности результатов инновационной деятельности в данной сфере является достаточно высокой по сравнению с результатами инноваций в других сферах деятельности промышленных предприятий. В этой связи важнейшими задачами химических предприятий является эффективная организация процесса управления открытыми инновациями, направленными на снижение уровня профессиональных рисков и предотвращение их последствий. Очевидно, что способностью извлекать открытые инновации и реализовывать их в рамках профессиональной деятельности должен обладать весь персонал предприятия, независимо от должностных обязанностей. При этом профессиональные риски, как и соответствующие инновационные разработки, безусловно, будут различаться для каждой из групп сотрудников предприятия.

В общем случае под открытыми инновациями следует понимать результаты инновационной деятельности, находящиеся в свободном доступе<sup>1</sup>. То есть это те инновационные разработки, которые специально не генерируются непосредственно сотрудниками предприятия, а могут быть куплены либо свободно взяты как из внешней, так и из внутренней среды предприятия. Так, внутренними открытыми инновациями можно считать опыт сотрудников предприятия, который пока не был востребован.

---

<sup>1</sup> Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение. 2007.

Решение задачи развития навыков персонала по извлечению и реализации открытых инноваций, связанных с управлением профессиональными рисками, требует разработки грамотной инвестиционной политики в этой сфере. Отметим, что, с одной стороны, данные инвестиции можно рассматривать как вложения в формирование и развитие различных составляющих человеческого капитала предприятия. С другой стороны, в процессе наращивания массы человеческого капитала сотрудников целесообразно способствовать созданию систем передачи знаний и практических навыков по извлечению и использованию открытых инноваций, направленных на снижение уровня профессиональных рисков, от более опытных к менее опытным сотрудникам, т. е. осуществлять стимулирование самореализации человеческого капитала предприятия.

Учитывая вышесказанное, представляется целесообразным выделение составляющих человеческого капитала, связанных с освоением инноваций, развитие которых позволит повысить эффективность управления человеческим капиталом при решении задачи снижения уровня профессиональных рисков (рис. 1). В общем случае, инновационная составляющая человеческого капитала представляет собой часть человеческого капитала, которая характеризует реализацию навыков по разработке, извлечению и использованию инноваций, в том числе открытых, при реализации бизнес-процессов предприятия.

Можно предложить следующие инновационные составляющие человеческого капитала:

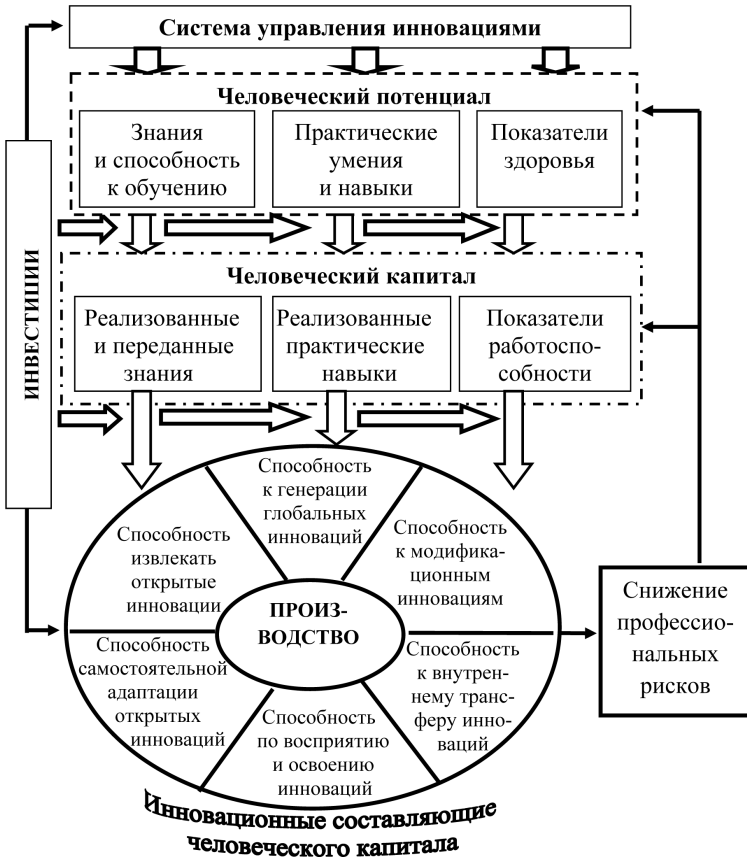
1. Способность извлекать открытые инновации. В этом случае инвестиции направляются как в развитие системы распределения и извлечения соответствующей информации из внешней среды, так и в систему обучения сотрудников в инновационной сфере.

2. Способность к генерации глобальных инноваций. В этом случае инвестиционные вложения могут быть направлены в развитие уникальных знаний и навыков, соответствующих специфике предприятия.

3. Способность к модификационным инновациям. При этом инвестиции осуществляются в развитие системы обучения кадров, с целью углубления их компетенций в профессиональной и инновационной сфере.

4. Способность к внутреннему трансферу инноваций. Направлением инвестирования является система управления инновациями на предприятии в целом, а также система мотивации сотрудников.

5. Способность к восприятию и освоению предлагаемых инноваций. В данном случае целесообразно инвестировать как в систему мотивации тех сотрудников, которые могут передать специфические знания



**Рис. 1. Формирование инновационных составляющих человеческого капитала предприятия с целью снижения профессиональных рисков**

и навыки другим сотрудникам, так и систему мотивации, сотрудников способных воспринять передаваемые компетенции.

6. Способность к самостоятельной адаптации открытых инноваций. В качестве направлений инвестирования могут быть определены система управления инновационной деятельностью на предприятии, а также непосредственно компетенции самих сотрудников.

Представляется, что грамотно сформированные составляющие человеческого капитала, связанные с освоением инноваций, в том числе, в сфере управления профессиональными рисками, могут стать ключевым конкурентным преимуществом предприятия.

Л. Г. Каранатова  
доцент,  
Северо-Западная Академия Госслужбы

## **Формирование системы государственных заказов и ее влияние на экономическое развитие Российской Федерации**

*Аннотация. Существующая система государственных заказов по своему назначению предназначена не только для исполнения государственных нужд в части получения необходимых обществу товаров, работ и услуг, но может также рассматриваться в качестве важнейшего механизма развития национальной экономики. Эффективность решения этой задачи в значительной степени определяется качеством формирования системы государственного заказа, которая должна в соответствии с требованиями действующего законодательства в части организации государственных заказов стимулировать развитие современного производства.*

*Ключевые слова: государственный заказ, товары, работы, услуги, производство, экономическое развитие, предприятия.*

*The summary. The existing system of the state orders according to the destination is intended not only for execution of the state needs regarding reception of the goods, works and services, necessary for a society, but can be considered also as the major mechanism of development of national economy. Efficiency of the decision of this problem is substantially defined by quality of the state order system formation which should stimulate development of modern manufacture according to requirements of the current legislation regarding the organisation of the state orders.*

*Keywords: the state order, the goods, works, services, manufacture, economic development, the enterprises.*

В рыночных условиях субъекты предпринимательской деятельности воспринимают государственный заказ не просто как один из источников финансирования, но и как возможность получения значительных конкурентных преимуществ в своем сегменте рынка, отрасли или определенной территории. Можно предположить, что с точки зрения целей, которые преследует государство, важно, не кто именно получит государственный заказ на соответствующие товары, работы и услуги, а,

---

в какой мере будут соблюдены национальные интересы и выполнены требования действующего законодательства. Это, прежде всего, относится к выполнению требований, установленных в Федеральном законе от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ [3]. Однако государственные интересы значительно шире поэтому важное значение имеет и то, какие именно предприятия будут получать государственные заказы и как это отразится на развитии национальной экономики. С этой целью необходимо провести анализ механизма формирования и исполнения государственного заказа, качества его исполнения, а также определить те виды предприятий, развитие которых за счет государственных средств принесет наибольшую пользу экономике страны.

Как полагает О.Г. Сиваков: «... можно выделить следующие этапы формирования и исполнения государственного заказа: формулировка цели и определение задач, выбор форм и методов, формирование проектов и программ, размещение, мониторинг исполнения и приемка государственных заказов на товары, работы и услуги, анализ результатов исполнения. Условность разделения целей и задач основывается на их соподчиненности. Управление качеством на различных этапах формирования и исполнения государственного заказа отличается с точки зрения организационных, правовых и финансовых аспектов. Поэтому последствия качественных или некачественных решений на каждом из этапов различны [2, 4].

Из необходимости определения качественных решений на каждом этапе исполнения государственного заказа вытекают общие условия достижения надлежащего уровня качества государственного заказа:

- соблюдение принципов научного подхода (компетентность, аналитический и прогнозный методы, полнота исследования, междисциплинарный характер исследований, достаточность и достоверность используемой информации);
- условием качественной реализации всех этапов государственного заказа является наличие не только прогнозных оценок положительных результатов, но также оценки возможных рисков убытков и ущерба;
- следование установленным процедурам принятия решения (законность, компетентность, коллегиальность, зоны ответственности, сроки);
- мониторинг (оптимальность методики, информационная достаточность и достоверность, оценка эффективности этапов размещения и выполнения госзаказов):

- учет и контроль (процедуры контроля соблюдения Федерального закона 94-ФЗ (антимонопольный аспект, приемка, информационное обеспечение, системная совместимость этапов размещения и исполнения));
- участие независимой компетентной стороны (эксперт/экспертная организация) (привлечение независимых экспертов на всех стадиях размещения и исполнения госзаказа) [3].

В настоящее время одной из установленных целей для государства является достижение достаточного уровня обороноспособности и высокого уровня конкурентоспособности за счет инновационного развития.

Задачи формулируются, исходя из цели, и их решение направлено на ее достижение. При этом необходима разработка стратегических решений, которые в итоге определяют формы и методы реализации проектов и программ для создания необходимых товаров и услуг или организации проведения нужных для государства работ.

Для обеспечения этих функций в рамках организации государственного заказа необходимо осуществить ряд мер различного характера, которые и являются необходимой связкой между государственным заказчиком и исполнителем.

Федеральным законом № 53-ФЗ от 20.04.2007 «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», статья 9 Федерального закона № 94-ФЗ дополнена пунктом 12. Данный пункт предписывает заказчику включать в государственные и муниципальные контракты обязательные условия о порядке осуществления заказчиком приемки поставляемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг на соответствие их количества, комплектности, объема и качества требованиям, установленным в таком контракте. В Федеральный Закон № 94-ФЗ внесена норма, предоставляющая государственному заказчику возможность привлекать независимых экспертов [2].

Стадии размещения и исполнения государственного заказа, на которых целесообразно привлечение независимой экспертной организации [4, С. 10]:

- при подготовке проектов и программ и их оценке с точки зрения перспективности и возможности реализации;
- при подготовке конкурсной документации с точки зрения ее соответствия Федеральному Закону №94-ФЗ и отражения в конкурсной документации, в техническом задании всех необходи-

мых потребительских свойств и параметров качества закупаемых товаров, работ и услуг;

- при определении ориентировочных цен;
- в случае необходимости обследования предприятий на соответствие их возможностей произвести заказываемые товары, работы и предоставить соответствующие услуги (оборудование, кадры, системы контроля качества);
- при экспертизе заявок участников на соответствие требованиям конкурсной документации в части описания потребительских свойств и параметров качества;
- в процессе производства (контроль качества сырья, соблюдения технологий производства);
- в процессе приемки товаров, работ и услуг для проведения экспертизы на предмет соответствия результатов условиям контракта поставки;
- при возникновении спорных ситуаций.

Стратегическими целями развития сферы управления государственными заказами являются повышение эффективности использования бюджетных средств за счет обеспечения гласности и прозрачности системы государственных закупок, содействие добросовестной конкуренции.

Эффективность можно рассматривать как отношение затраченных ресурсов к полученному результату. Результативность — достижение поставленной цели, а именно: получение удовлетворения государственным заказчиком при условии поставки товаров, работ и услуг надлежащего качества, количества и объема в определенные государственным заказчиком сроки.

Как отмечает М. В. Афанасьев, учитывая организацию этапов работ по реализации государственных заказов, при разработке соответствующего научно-методического обеспечения следует предусмотреть, что на этапах формирования и размещения государственных заказов должны быть задействованы управленческие средства информационной составляющей логистики закупок, а при исполнении — средства материальной и финансовой составляющих [1, С. 122].

На всех этапах функционирования системы государственных закупок, существуют значительные недоработки, из-за которых процессы, происходящие на каждом из этапов, не отвечают требованиям безопасности, надежности, информационной открытости и контроля.

Прозрачность государственных закупок достигается максимальной открытостью и доступностью информации о закупках. Публикация све-

дений о размещении государственных заказов, автоматизация основных процедур размещения заказов и обмена информацией между всеми участниками процессов размещения заказа стимулирует рост числа потенциальных участников и усиление конкуренции за получение государственного контракта.

Создаваемая система государственных закупок направлена на эффективное использование средств бюджета, а также внебюджетных источников финансирования. Эффективное проведение процедур размещения государственных заказов обеспечит существенную экономию от запланированных расходов.

Реализация данной цели позволит автоматизировать процедуры планирования, формирования и размещения государственного заказа, ведения юридически значимого электронного документооборота с использованием электронной цифровой подписи. Кроме того, обеспечит возможность проведения аукционов в электронной форме с помощью электронной торговой площадки (ЭТП) – автоматизированной информационной системы, функционирующей в сети Интернет и предоставляющей участникам ЭТП возможности для совершения торговых операций. Это позволяет объединить всех заинтересованных в сотрудничестве заказчиков и поставщиков, нивелируя эффект территориальной и информационной разобщенности, обеспечить сокращение сроков прохождения заявок.

При организации эффективной системы государственного заказа большое значение приобретает исследование существующей системы управления государственным заказом.

Действующий порядок размещения государственного заказа и управления им не решает многих проблем и задач в сфере государственных закупок. Такими проблемами являются, прежде всего, обеспечение прозрачности конкурсных процедур и ликвидация коррупции, размещение госзаказа с учетом государственной промышленной политики, поддержка отечественного производителя, малого и среднего бизнеса с помощью государственных закупок. Для этого, в соответствии с Федеральным законом от 20 апреля 2007 года № 53-ФЗ, в первую часть статьи 15 Федерального закона от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ, введена норма, которая обязывает размещать на малых предприятиях от 10 до 20 % общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, и оказания услуг в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, установленным Правительством Российской Федерации [2].



О неэффективности существующей системы государственных заказов свидетельствуют следующие факты:

- постоянно меняющаяся доля госзаказа в валовом региональном продукте, что свидетельствует об отсутствии какого-либо целенаправленного управления госзаказом, в результате госзаказ размещается спонтанно;
- большое распространение внеконкурсных процедур, как по сумме, так и по количеству заключенных контрактов;
- растущая доля государственных закупок товаров импортного происхождения;
- на производство приходится лишь 5% от общего объема продукции, поставленной предприятиями малого бизнеса.

Краткие выводы

- основными этапами формирования системы государственного заказа являются определение целей и задач, выбор форм и методов, формулирование проектов и программ, размещение государственных заказов, мониторинг исполнения и приемка товаров, работ и услуг, мониторинг и анализ результатов;
- на всех этапах функционирования системы государственных закупок, существуют значительные недоработки, из-за которых процессы, происходящие на каждом из этапов, не отвечают требованиям безопасности, надежности, информационной открытости и контроля;
- стратегия развития системы государственного заказа должна быть направлена на уменьшение диспропорций в экономическом развитии страны, в частности, на повышение роли малых предприятий в производстве товаров, выполнении работ и оказание услуг для государственных нужд;
- основными стратегическими целями являются: обеспечение гласности и прозрачности системы государственных закупок, содействие добросовестной конкуренции между предприятиями различной формы собственности, что обеспечит повышение эффективности использования бюджетных средств и понижение степени коррупционной опасности при использовании государственных финансовых ресурсов.

### Литература

1. Афанасьев, М.В. Государственное регулирование логистики поставок инвестиционных товаров / М.В. Афанасьев // Докторская диссертация по спец. 08.00.05. СПб., 2004.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 20 апреля 2007 года № 53-ФЗ // Консультант Плюс. Версия Проф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2009].
3. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (ред. от 27.12.2009) // Российская газета. № 163. 28.07.2005; № 252. 29.12.2009.
4. Сиваков, О.Г. Управление качеством размещения и обеспечения государственных и муниципальных заказов / О.Г. Сиваков // АНО Союзэкспертиза Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. М., 2008.

О. Б. Репкина  
кандидат экономических наук, доцент  
Российская Академия предпринимательства

## **Инновационный подход как фактор устойчивости предпринимательских структур в долгосрочной перспективе**

*Аннотация. Предпринимательские структуры, как наиболее активные и динамичные составляющие экономического процесса, постоянно подвергаются агрессивному воздействию со стороны объектов внешней среды. В силу этого проблема обеспечения их устойчивости всегда актуальна. Несмотря на то, что инновационная деятельность также сопряжена с повышенным риском из-за неоднозначности и отсутствия возможности гарантированного получения предполагаемых результатов. В то же время, она является одним из важнейших факторов обеспечения устойчивого поступательного развития в длительной перспективе. В работе рассмотрены сущность инноваций и инновационного подхода, определено место предпринимательства в инновационной модели экономического роста, выделены проблемы инновационного развития и проанализирована взаимосвязь между инновационным подходом и стратегической устойчивостью предпринимательских структур. В заключении сделаны предложения о методах стимулирования инновационных процессов, которые должны реализовываться при переходе к инновационной модели экономического роста.*

*Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная политика, инновационный путь развития, инновационная модель экономического роста, предпринимательские структуры, стратегическая устойчивость.*

*The summary. Business structures, as the most active and dynamic components of the economic process, constantly exposed to corrosive of the objects of the environment. In view of this problem is to ensure their sustainability is always current. Despite the fact that innovation and high-risk because of the ambiguity and lack of opportunity guaranteed by obtaining the expected results. At the same time, it is one of the most important factor in ensuring sustainable development sustained over the long term. The paper discusses the essence of innovation and innovative approach, the place of business in an innovative model of economic growth, highlighted problems of innovative development and analyzed the relationship between an innovative approach and strategic stability of business structures. In conclusion, made suggestions on how to stimulate innovation processes, which should be implemented during the transition to innovation model of economic growth.*

*Keywords: innovation development, innovation policy, innovations, innovative model of economic growth, business structures, strategic stability.*

Многоукладная структура экономического механизма при активном участии государства в экономические процессы и трезвое отношение к рыночным механизмам регулирования применялись ранее в истории в переходные и восстановительные периоды правительствами Ф. Рузвельта и М. Тэтчер и приемлемы для нас. Долгосрочные государственные проекты, например, инновационного развития, должны поддерживаться гарантированным финансированием, стабильностью законодательной и нормативной базы и выделением предпринимательского слоя для компенсации погрешностей в наиболее мобильных секторах национальной экономики. Особое место предпринимательских структур определяется их возможностью быстрой адаптации к изменениям внешней среды.

Предпринимательская деятельности связана с повышенным уровнем риска всего процесса, но, в тоже время, может обеспечить значительные темпы роста за короткие промежутки времени, что особенно актуально в условиях кризисного развития экономики.

Таким образом, кажущаяся на первый взгляд частной, проблема устойчивости предпринимательских структур, приобретает более существенное значение для всей экономической деятельности страны.

Обеспечение устойчивости предпринимательских структур довольно сложный процесс. Рассмотрим один из существенных компонентов, таких как инновационный фактор развития.

Изменения в национальной экономике привели к тому, что об инновациях говорят как на государственном уровне, так и на уровне отдельных субъектов экономической системы. Несмотря на то, что эти два направления переплетаются друг с другом, в то же время, можно выделить существенные отличительные особенности каждого из них. На государственном уровне принимаются программы и модели экономического роста (в настоящий момент, в России проводится программа перехода от сырьевой к инновационной модели экономического роста). На уровне экономических субъектов решения о применении инновационного подхода принимается индивидуально в каждой конкретной ситуации.

Рассматривая возможность и уровень инновационного развития, руководитель анализирует инновационный процесс, придерживаясь основной схемы: «нововведение – разработка – внедрение – прирост исходных данных». Причем не всегда сразу видна необходимость при-

менения того или иного нововведения по отношению к процессу разработки новых показателей.

Можно выделить два основных источника стимулирования инновационного процесса. В первом случае, основной движущей силой является объективная реальность, связанная с научно-техническим прогрессом и развитием знаний, что приводит к появлению новых направлений, требующих разработки и реализации. Такие идеи не всегда реализуются вовремя. Может наблюдаться как отставание, так и процесс торможения.

Когда руководитель вовремя не оценил важность нововведения, то независимо от существующих объективных предпосылок, согласно принципу инерции, новое направление блокируется в сознании и реализуется только после осознания его значимости. Таким образом, субъективный фактор тормозит процесс нововведений.

Во втором случае, инновационный настрой и потребность в нововведении являются первичными. В результате нововведение проходит на относительно стабильной базе, что в целом облегчает весь инновационный процесс.

К основными задачами инновационного подхода можно отнести:

- 1) реализацию результатов научно-исследовательской деятельности;
- 2) обеспечение конкурентоспособности конечной продукции;
- 3) выпуск продукции или формирование услуг, обладающих новыми, более прогрессивными качествами;
- 4) устойчивое прогрессивное развитие в длительной перспективе.

Рассмотрев основные предпосылки реализации инновационного подхода предпринимательскими структурами, остановимся на влиянии, которое они оказывают на стратегическую устойчивость анализируемых объектов.

Определив стратегическую устойчивость как прогрессивное развитие в длительной перспективе, можно предположить, что подобное движение обеспечивается не только эффективным использованием имеющихся ресурсов, но и способностью адекватной и своевременной реакции на происходящие изменения внешней среды: отраслевые, региональные, на уровне страны и в мировом экономическом пространстве. Эффективность же реакции обеспечивается ее инновационным характером, поскольку это позволяет перейти на качественно новый уровень развития.

Конечно, нельзя утверждать, что инновации однозначно приведут к устойчивым положительным результатам, реализация их даже после тщательного анализа, планирования и моделирования возможных последствий не исключает вероятность получения нежелательных резуль-

татов. Однако отсутствие инновационного подхода априори ограничивает, или даже ликвидирует, вероятность качественных изменений со знаком «плюс».

Таким образом, инновационный путь развития можно определить как предпосылку стратегической устойчивости наиболее активных и динамичных предпринимательских структур.

При всей важности инновационного развития «активными являются лишь 10–15% инновационных компаний» [2, 54]. Что в целом отрицательно сказывается на реализации инновационной модели развития страны.

Определим основные причины такой пассивности инновационного пути развития предпринимательских структур:

1) неэффективность государственных инструментов поддержки в основном из-за несовпадения основных направлений инновационной политики на уровне государства и реальными потребностями в поддержке со стороны государства инновационной составляющей предпринимательской деятельности;

2) отсутствие стабильного спроса на результаты инновационно-ориентированной деятельности на национальном уровне, что приводит к застою в развитии отечественных предприятий и широкому распространению импортной продукции и технологий;

3) широкое распространение «псевдоинноваций», которые представляют собой совершенствование введенных ранее инноваций, что приводит к фиктивным, кратковременным результатам и отрицательно сказывается на динамике инновационного развития.

«В конечном итоге, бизнес нацелен на достижение коммерческих результатов, а не введение инноваций. Поэтому вопросы, непосредственно связанные с бизнесом, естественно выходят на первый план, а прочие частные аспекты, характерные исключительно для инновационных предприятий, менее актуальны» [2, 48].

Таким образом, несмотря на объективную значимость реализации инновационного подхода предпринимательскими структурами, что способно обеспечить их устойчивости в длительной перспективе и, опосредованно, привести к решению актуальной проблемы перехода от сырьевой к инновационной модели экономического роста, этой проблеме не уделяется должного внимания. В силу значимости предпринимательских структур для эффективного развития страны, особенно в условиях кризиса, проблемы развития предпринимательства должны быть выд-

винуты на уровень экономической политики государства, которое в свою очередь должно обратить внимание на возможность:

- применения инвестиционных налоговых скидок, а также скидок при списании расходов на НИОКР в налоговом регулировании, а также отсрочки налоговых платежей (поскольку результаты предпринимательской деятельности не всегда проявляются в короткие промежутки времени, особенно относительно инновационных проектов),
- сократить до минимума изменения законодательной базы и придать ей некоторую стабильность и создать правовую поддержку инновационной активности через защиту прав на интеллектуальную собственность (возможно использование опыта развитых стран: закон о технологических трансфертах (Япония), закон о технологических инновациях (США), закон о предоставлении права научно-исследовательским и образовательным учреждениям присвоения права на изобретения, созданные в процессе исследования при финансовой поддержке государства (США) и прочие),
- стимулировать спрос на отечественную продукцию (например, практикуя опыт госзаказов),
- поддержки высокотехнологичных предпринимательских структур (скидки при получении кредитов (до 50%) – в Японии, Программа передачи технологий малому бизнесу и Программа инновационных исследований малого бизнеса – США и прочие) и упорядочения возможности получения финансовой составляющей в виде формирования цивилизованной системы кредитования.

#### **Литература**

1. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспригрышных решений/Дэвид А. Аакер; [пер. с англ.]. М.: ЭКСМО, 2007.
2. Инновационное малое и среднее предпринимательство: проблемы развития. М., 2005 (<http://www.opora.ru>)
3. Кризис – остаться в живых! Настольная книга для руководителей, предпринимателей и владельцев бизнеса/Джон Вон Эйкен. М.: Альпина Бизнес Бук, 2009.
4. Будущее России: вызовы и проекты: Экономика. Техника. Инновации / Под ред. Г.Г. Малинецкого. М.: Книжный дом «Либроком», 2009.

О. Г. Шмелева  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры права и экономики,  
ФГОУ КЮИ МВД РФ

## **Сетевые бизнес-структуры как фактор развития экономического пространства мезообразований**

*Аннотация. В статье проводится анализ и типологизация сетевых бизнес-структур, а также рассматривается их влияние на экономическое состояние мезотерриторий. На примере Республики Татарстан рассчитываются показатели обеспечения выполнения инвестиционных программ, сохранения занятости в условиях дефицита бюджетных средств в период экономического кризиса.*

*Ключевые слова: мезотерритория, мезоуровень, сетевые бизнес-структуры, квази-интеграция, интегрированные банковско-промышленные образования.*

*The summary. In the article is made an analyses and typologisation of net business structures and their affect on the economic situation of the mesoterritory. Also is calculated the main indexes of affiliation of the business structures and the rate of realized investment projects and employment in the situation of the budget deficit during the crisis period. Republic of Tatarstan is used as an example.*

*Keywords: mesoterritory, mesolevel, net business-structures, quasi-integration, integrated banking-industrial groups.*

Современный этап развития человеческой цивилизации характеризуется фундаментальной трансформацией всех сторон общественной жизни, изменением воспроизводственных, территориальных и отраслевых пропорций, переходом к иным критериям поступательной макроэкономической динамики. Противоречивое взаимодействие центробежных и центростремительных тенденций развития человеческого сообщества нашло отражение в усилении роли мезообразований в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики, что приобретает особое значение на стадии кризиса, преодоление которого предполагает активизацию качественно новых «точек роста».



---

В условиях макроэкономической нестабильности лидирующие позиции по объемам инвестиционных расходов в реальный сектор экономики продолжает сохранять крупный бизнес, который принимает участие в реализации масштабных инфраструктурных проектов, остается важнейшим партнером и оппонентом государства при выработке и проведении промышленной политики, стимулирует процессы внедрения, тиражирования и распространения инноваций, представляет национальные интересы на международном уровне, формирует конгломераты с международными транснациональными корпорациями и проводит экспансию на мировой рынок капитала. Десять крупнейших отечественных корпораций в 2009 г. произвели 22% ВВП Российской Федерации, обеспечили 31% всего объема налоговых поступлений в консолидированный бюджет и 32% объема экспорта<sup>1</sup>. Сохранение позиций крупного бизнеса обеспечивает условия для реализации активных антикризисных мероприятий, проведения социальной политики и снижения дифференциации экономического пространства.

В настоящее время существенным фактором развития и эффективного использования производственных возможностей отечественных предприятий является активизация инвестиционной деятельности интегрированных бизнес-структур. Развитие сетевых образований влечет за собой синергетический эффект, который выражается в повышении показателей функционирования отдельных участников, интегрированных структур в целом, мезообразований, национальной экономической системы в целом. Укрепление и распространение сетевых форм организации бизнеса, решение проблем их участия в развитии рыночных отношений приобретает ключевое значение для формирования эффективного спроса, стимулирования межрегионального перелива капитала, активного взаимодействия финансового и реального секторов экономики.

В настоящее время возникла необходимость обеспечить дальнейшее развитие интегрированных предпринимательских структур, организовать эффективное управление в направлении повышения их жизнеспособности, устойчивого функционирования, использования ресурсного потенциала в системе антикризисного регулирования. Это связано с тем, что инвестиционные возможности сетевых структур не используются в должной мере, сохраняется низкий коэффициент обновления основных фондов, наблюдается рентоориентированное поведение, отсутствуют эффек-

---

<sup>1</sup> Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Электронный ресурс [www.gks.ru](http://www.gks.ru). Проверено на 1.09.2010.

тивные факторы повышения инновационной активности и развития наукоемкого производства.

Несмотря на признание преимуществ интегрированных образований в современной экономической науке отсутствует комплексный подход к расчету эффективности интеграции, демонстрирующий выгоды каждого из участников объединения. Недостатки функционирования российских предприятий и объединений могут быть обращены в преимущества, суть которых сводится к следующему: уровень энергопотребления российских предприятий в 2–3 раза выше зарубежных конкурентов, что представляет собой существенный резерв для повышения эффективности производственных операций; отказ от бартера и организация эффективной системы закупок приводит к снижению производственных издержек на 20–35%; конкурентоспособные предприятия имеют возможность поглощения других субъектов хозяйствования с минимальными затратами с целью построения вертикально или горизонтально интегрированных систем, расширения своего присутствия в мезообразованиях и др.

Исследование показало, что основой для выбора вида контрактации (классический, неоклассический или отношенческий контракт) и способа организации экономической деятельности (рынок, гибрид или иерархия) выступает сопоставление растущих в результате развития интеграционных процессов транзакционных издержек, которые обуславливают преимущества гибридных структур управления, или квазиинтеграции.

Сравнительный анализ транзакционных издержек, обусловленных неопределенностью рыночной среды, определяет выбор одного из трех типов контрактации – классического, неоклассического или отношенческого контрактов, которым, в свою очередь, соответствует собственная структура управления – рыночная, гибридная или иерархическая. Гибридный тип организации (квазиинтеграция, или сетевая организация), может возникнуть, во-первых, на основе более интенсивного сотрудничества экономических агентов в рамках обменов, изначально координировавшихся рынком, что приводит к возникновению длительных контрактных отношений при сохранении автономности участников и реализации мер, препятствующих их оппортунистическому поведению, во-вторых, как результат экстернализации внутренних функций, когда иерархическая организация (отдельная фирма) в условиях растущей внешней динамичности вводит элементы рыночного регулирования в иерархию различными способами (аутсорсинг и др.).

Межфирменное сетевое образование трактуется как специфическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйствующи-

ми субъектами, для которой характерны следующие атрибутивные признаки: во-первых, в сети участвуют не менее трех контрагентов; во-вторых, партнеры (участники) согласовывают свои функции и устанавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их; в-третьих, экономические агенты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления экономической деятельности, сохраняя при этом статус юридических лиц и работая на основе заключенного между ними контракта.

Сравнительный анализ рынка, квазиинтеграции и фирмы как форм организации взаимодействий представлен в таблице 1.

Переход от рынка как формы организации взаимодействий к фирме характеризуется делегированием правомочий принципалами агентам, прежде всего, правомочий на доход, управление и капитальную ценность, а также снижением способности к быстрой адаптации к изменяющейся институциональной среде. Это делает квазиинтеграцию наиболее приемлемой формой организации, сочетающей в себе преимущества рыночной (ценовой) и иерархической форм координации экономической деятельности. Неустойчивость сетевых образований обусловлена противоречием между общей целью сетевого взаимодействия и индивидуальными целями экономических агентов.

Исследование позволило осуществить типологизацию сетевых структур в соответствии со следующими критериями: тип квазиинтеграции; наличие (отсутствие) внутренней конкуренции; наличие (отсутствие) административных ограничений вхождения в сеть; размер и соотношение степени взаимовлияния агентов-участников сетевого взаимодействия; уровень стабильности сетевого образования; содержание задач, решаемых посредством объединения ресурсов и компетенции; роль в развитии муниципальной экономики и в формировании валового муниципального продукта. Использование предложенных классификационных признаков позволило предложить расширенную типологизацию межфирменных сетей, которая нашла отражение в таблице 2.

Все выявленные формы межфирменных (межорганизационных) сетей позволяют комбинировать и оптимально использовать ключевые компетенции и ресурсы, способствуют формированию и реализации конкурентного потенциала, обеспечивают доступ на определенные рынки.

Одним из преимуществ сетевых образований является наличие социальной сети как совокупности отношений по обмену информации в эксплицитной и имплицитной форме, что находит выражение в открытой коммуникации и росте информационной прозрачности.

**Формы организации взаимодействия экономических агентов <sup>2</sup>**

Признаки	Рыночный обмен	Гибридная форма контрактации			Частная фирма
Механизм координации	Цена	Гибридный механизм			Власть
Степень интеграции	Дезинтеграция		Интеграция		Классическая интеграция
			Квазиинтеграция (межфирменная сеть)		
Социальная сеть	X	Возможна	X		X
Длительность взаимоотношений	Краткосрочные / среднесрочные		Среднесрочные / долгосрочные		Долгосрочные
Трансфер информации	Эксплицитная информация		Эксплицитная и имплицитная информация		
Вид контрактации	Классические контракты	Классические / неоклассические	Неоклассические контракты, исполняемые в рамках отношенческих		Отношенческие контракты
Автономность сторон	Отсутствие взаимозависимости сторон вне рамок сделки		Взаимозависимость при формальной автономности		Отдельное юридическое лицо
Юридически оформленный трансфер прав собственности	X		X	Нематериальные активы	Материальные и нематериальные активы
Трансфер прав по управлению	X	Возможен	X	X	X
Частная административная поддержка	X	X	На межфирменном уровне	X	X

<sup>2</sup> Составлено автором.

Таблица 2

## Основные типы межфирменных сетей

Критерий классификации	Стратегический альянс	Цепочка (сеть) создания ценности	Фокальная сеть поставок	Динамическая фокальная сеть	Виртуальная организация
Тип квази-интеграции	Горизонтальная (иногда с элементами вертикальной)	вертикальная (иногда с элементами горизонтальной)	вертикальная	вертикальная, горизонтальная	вертикальная, горизонтальная
Соотношение степеней влияния	фокальная (реже полицентрическая)	полицентрическая	фокальная	фокальная	полицентрическая
Стабильность группы	стабильная	стабильная	стабильная	динамичная	динамичная
Внутренняя конкуренция	как правило, отсутствует	конкуренция возможна	по отношению к лидеру отсутствует, возможна между поставщиками	конкуренция за участие в выполнении заказа	конкуренция за участие в проекте
Вход в сеть	закрыт	закрыт	закрыт	открыт	открыт или закрыт
Размер участников	как правило, крупные, но могут быть малые и средние предприятия (МСП)	Крупные и МСП	один крупный игрок и МСП	часто крупный игрок и МСП	МСП

Продолжение таблицы

Задачи кооперации	улучшение показателей, инновации, распределение риска	оптимизация издержек производства	оптимизация издержек обращения	рост, выбор наилучших услуг	рост (достижение «виртуального размера»), обучение
Роль в национальной (региональной, муниципальной) экономике	существенное влияние на состояние национальной, региональной и муниципальной экономики	кластеризация национальной, региональной и муниципальной экономики	влияние на состояние национальной экономики	влияние на состояние национальной, региональной и муниципальной экономики	влияние на состояние национальной и муниципальной экономики
Примеры действующих сетей	банковские холдинги (финансовая группа «КИТ Финанс», финансовые-промышленные группы (ФПГ) (ОАО «Татнефть»))	ОАО «ТАИФ»	дилерская и сервисная сеть ОАО «КамАЗ»	Метро Group (торговая сеть «Метро Cash&Cartu», «Real»), ОАО «Магнит» (торговая сеть «Магнит»)	инновационно-производственный технопарк «Идея»

Такое преимущество ведет к снижению информационной асимметрии, реализации сложных трансакций относительно специфичных активов, оптимизации издержек контроля, повышению деловой репутации участников сетевых образований.

Конкурентными преимуществами стратегического альянса как одной из форм сетевых образований выступает распределение инвестиционных рисков, совместное пользование технологиями, расширение портфеля товаров и услуг за счет их соединения, реализация технологических, управленческих и продуктовых инноваций. Стратегические альянсы инициируют глубокие изменения в структуре отраслевого рынка, что приводит, в свою очередь, к возникновению конкуренции между сетевыми образованиями. Наличие высокой степени стабильности альянсов обусловлено тем, что внутренняя конкуренция в значительной степени ограничена в рамках трансакций.

Формой стратегического альянса выступают интеграционные образования с участием организаций реального и финансового секторов экономики (банковские холдинги и другие интегрированные банковско-промышленные структуры), для которых характерна асимметрия, обусловленная разницей в размерах и рыночных долях его участников, а также наличие центральной управляющей единицы, которая обеспечивает фокальную координацию.

Автором выделены следующие преимущества стратегических альянсов с участием организаций реального и финансового секторов экономики: оптимизация издержек производства участников объединенной структуры и увеличение ее стоимости; повышение уровня капитализации банков; снижение рисков и увеличение объемов кредитования, что создает предпосылки для реализации масштабных проектов в реальном секторе экономики; устойчивость спроса и предложения банковского капитала; наличие единой финансовой стратегии с разделением оперативной и стратегической финансовой политики в бизнес-единицах; предложение «гибридных» или смешанных продуктов, сочетающих в себе услуги участников стратегического альянса; обеспечение мезообразования доступным минимумом качественных банковских услуг; активизация деятельности финансовых посредников; расширение межрегионального перелива капитала на основе снижения влияния ограничивающих факторов; освоение рискованного финансирования в инновационной сфере; увеличение кредитного потенциала банков и расширение их клиентской базы и др. В рамках интегрированных банковско-промышленных структур реализуется принцип исламского банкинга, когда кредитное учреждение выступает фактическим соинвестором долгосрочных программ, что позво-

ляет сбалансировать банковский портфель по срочности, рискам и доходности.

В качестве показателя эффективности функционирования сетевого образования в форме стратегического альянса в работе предложен индикатор уровня интеграции участников, в качестве которых выступают организации реального и финансового секторов экономики. Эффективность интеграции определяется как отношение объемов привлекаемых и размещаемых финансовых ресурсов к финансовым ресурсам объединения. В этом случае показателями эффективности выступают:

1. Отношение суммы кредитов, предоставленных кредитными организациями стратегического альянса его экономическим субъектам, к общей величине финансовых ресурсов сетевой структуры ( $I^1_3$ ).

2. Отношение суммы финансовых ресурсов, привлеченных кредитными организациями стратегического альянса, к общей величине привлекаемых извне финансовых ресурсов экономическими субъектами сетевой структуры ( $I^2_3$ ).

3. Отношение общей суммы финансовых средств экономических субъектов стратегического альянса, прошедшей через кредитные организации сетевой структуры к общему количеству финансовых средств, прошедших через все финансово-кредитные организации ( $I^3_3$ ).

Для получения обобщенного показателя интеграции по каждой группе используются весовые коэффициенты, отражающие реальное значение, а также специфическую роль того или иного показателя интеграции в соответствующей группе. Обобщенный показатель интеграции по каждой группе рассчитывается с использованием следующей формулы:

$$I_j = \sum_{i=1}^n k_j^i I_j^i \quad (1)$$

где  $I_j$  – обобщенный показатель интеграции по группе  $j$ ;

$I_j^i$  – показатель  $i$  в группе  $j$ ;

$k_j^i$  – весовой коэффициент показателя интеграции  $i$  в группе  $j$ ;

$j = 1, \dots, 3$  – номер группы;

$i = 1, \dots, n$  – номер показателя интеграции в группе.

Расчет итогового показателя интеграции по трем группам показателей осуществляется следующим образом:

$$I = \sum_{j=1}^n k_j I_j \quad (2)$$

где  $I$  – итоговый показатель интеграции стратегического альянса;

$I_j$  – обобщенный показатель интеграции по группе  $j$ ;



$k_j$  – весовой коэффициент  $j$ -ой группы показателей интеграции;  
 $j = 1, \dots, n$ .

Для оценки значения итогового показателя интеграции стратегического альянса целесообразно использовать три уровня, характеризующих степень интеграции участников объединения: благоприятный; умеренный; неблагоприятный. На основании метода экспертной оценки устанавливается диапазон изменения значения данного показателя, соответствующий каждому уровню, в пределах которого оценивается степень интеграции участников стратегического альянса.

Сравнительный анализ экономики муниципальных образований с позиции роли в их развитии стратегических альянсов позволил выделить два типа мезообразований. В первой группе представлены мезообразования с преобладанием сетевых структур, в которых фокальную координацию обеспечивают организации реального сектора экономики. При этом промышленные предприятия выступали учредителями кэптивных банков или устанавливали контроль над существующими банковскими организациями, затем создавали торговые дома, страховые и инвестиционные компании, пенсионные фонды и другие небанковские кредитные организации. Данная группа представлена мезообразованиями Приволжского, Южного, Сибирского, Уральского, Дальневосточного федеральных округов. Республика Татарстан относится к данной группе регионов и отличается от других субъектов Федерации тем, что в стратегических альянсах банки используют различные формы взаимодействия помимо предприятий реального сектора экономики с органами государственной власти. Так, акционером ОАО «АК Барс» Банк выступают ООО «Инвестиции и Консалтинг» (16,92%), ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» (13%) и другие компании, учредителями и акционерами которых являются региональные властные структуры; акционером ОАО «Акибанк» – ОАО «Генерирующая компания» (6,2%); акционером ОАО «АИКБ «Татфондбанк» – ОАО «Татагролизинг» (24%); акционером АБ «Девон-Кредит» – ОАО Банк «Зенит» (97,3%). При этом последний приобрел контрольный пакет акций у ОАО «Татнефть» (шестая по величине нефтяная компания РФ, 35,9% акций которой находятся в собственности Правительства РТ), остающегося бенефициаром структур, представленных в банке <sup>3</sup>.

Во второй группе представлены мезообразования с преобладанием сетевых структур, в которых фокальную координацию обеспечивают

<sup>3</sup> По данным Банковской ассоциации Республики Татарстан. Электронный ресурс [www.bat-kazan.ru](http://www.bat-kazan.ru). Проверено на 1.09.2010.

организации финансового сектора экономики. При этом под финансовой организацией понимается хозяйствующий субъект, оказывающий финансовые услуги, т.е. кредитная организация, страховая компания, управляющая компания, негосударственный пенсионный фонд, лизинговая компания, профессиональный участник рынка ценных бумаг и др. Примером подобного стратегического альянса может служить финансовая группа «КИТ Финанс», объединяющая в своей структуре ОАО «КИТ Финанс Инвестиционный банк» (головная компания группы), страховую компанию ОАО «КИТ Финанс Страхование», брокерскую компанию ООО «КИТ Финанс», негосударственный пенсионный фонд «КИТ Финанс» и управляющую компанию «КИТ Фортис Инвестмент Менеджмент».

Исследования показали, что мезообразования Центрального и Северо-Западного федеральных округов, прежде всего, гг. Москва и Санкт-Петербург, могут быть отнесены к данной группе. Наиболее перспективными направлениями формирования подобных объединений являются развивающиеся мезообразования с низкой концентрацией банковского капитала, что обуславливает политику ведущих российских банков активной экспансии. Особое место в данной группе занимают сетевые структуры, возникшие в 2009 г. в условиях экономического кризиса, когда акции ряда крупных компаний – ОАО ГМК «Норильский никель», ОАО «Братский алюминиевый завод», ОАО «РУСАЛ Красноярский алюминиевый завод», ОАО «АФК «Система» были переданы в залог Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (ГК «Внешэкономбанк»)), что привело к необходимости формирования результативной системы управления бизнес-активами, с участием властных структур и к необходимости разработки программы посткризисной приватизации.

Сравнительный анализ стратегических альянсов двух типов показывает, что наиболее успешными оказываются сетевые образования, возникшие по инициативе крупных банков на основе интеграции финансового и промышленного капиталов, с участием разветвленного состава участников (ОАО «Альфа-банк» (Москва), ОАО «Росбанк» (Москва), ОАО «Уралсиб» (Москва) и др.). Стратегические альянсы, созданные по инициативе промышленных предприятий, менее активны, хотя среди них можно выделить группы-лидеры, сформировавшиеся вокруг ОАО «Сургутнефтегаз» (Сургут), ОАО «Северсталь» (Череповец), ОАО «Красный Октябрь» (Москва) и др. Выделение указанных типов сетевых образований обуславливает особенности регулирующих мер в мезообразованиях.

Исследование доказывает, что в условиях ограниченности бюджетных средств и недостаточного объема совокупных расходов в условиях высоких ставок по банковским кредитам повышается значимость мер регулирующего воздействия на мезоуровне.

Меры антикризисного регулирования, реализованные в Российской Федерации в конце 2008–2009 гг., заключались в проведении стимулирующей бюджетно-финансовой политики при одновременном расширении объемов и инструментов рефинансирования Банка России, что нашло отражение в динамике макроэкономических показателей. Однако реализация указанных мер в условиях кредитного сжатия, риска острого кризиса платежного баланса как результата сочетания продолжающегося оттока капитала, слабой конъюнктуры ключевых экспортных рынков и неопределенности курсовых соотношений основных валют мира не позволила получить ожидаемый эффект прироста совокупных расходов. Дальнейшее увеличение государственных расходов ограничивается сокращением поступлений в федеральный и региональные бюджеты. Так, общая сумма собственных доходов бюджета РТ за первое полугодие 2009 г. составила 24,4 млрд. рублей, что на 13 млрд. рублей меньше аналогичного периода прошлого года. При этом налоговые доходы за первый квартал поступили в размере 23,2 млрд. рублей, что на треть меньше налоговых поступлений за тот же период 2008 г. Снижение поступлений произошло по всем доходным источникам бюджета <sup>4</sup>.

Предполагаемые меры по снижению ставок региональных налогов (например, установление дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения) приведет к снижению доходов консолидированного бюджета РТ в сумме 302 млн. руб., из них 201 млн. руб. — доходы бюджета РТ, 101 млн. рублей — доходы местных бюджетов. В этих условиях представляется необходимым использовать синергетический эффект интеграции субъектов хозяйствования в рамках сетевых образований, прежде всего, в форме стратегических альянсов с участием субъектов финансового сектора экономики.

В рамках взаимодействия банковской системы с региональными властями и территориальными учреждениями Банка России представляется целесообразной разработка нормативно-правовой базы, позволяющей территориальным учреждениям Банка России осуществлять рефинансирование региональных банков с учётом оценки их финансового состояния, в том числе под гарантии республиканского правительства.

---

<sup>4</sup> По данным Министерства финансов РТ. Электронный ресурс <http://minfin.tatar.ru>. Проверено на 1.09.2010.

Автором разработан алгоритм рефинансирования региональных банков уполномоченными банками – территориальными подразделениями ОАО «Сбергательный банк России» или ОАО «Российский банк развития» для целевого кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Контроль за прохождением денежных средств и их целевым использованием должен быть возложен на региональные подразделения Банка России и Министерство финансов РТ. О наличии у государства финансовых ресурсов для инвестирования в экономику (посредством развития кредитных институтов) и готовности государства к их использованию для стимулирования эффективного спроса, свидетельствует наращивание кредитных портфелей ОАО «Сбергательный банк России» и ГК «Внешэкономбанк» во втором полугодии 2008 и 2009 гг.

В экономике с широким распространением сетевых образований с банками в роли финансовых центров эффективность денежно-кредитной политики возрастает, поскольку уменьшается временной лаг от момента принятия решения до получения результата (положительной динамики основных мезо- и макроэкономических показателей), проведение рестрикционной денежно-кредитной политики не приводит однозначно к уменьшению инвестиционного спроса, уменьшается степень неопределенности принимаемых денежно-кредитных мер вследствие увеличения эластичности инвестиционного спроса как функции от ставки процента по банковским кредитам.

Интеграция промышленных и банковских структур в мезообразованиях, примером которой в Республике Татарстан является альянс ОАО «Казанское моторостроительное производственное объединение» и ОАО «Банк «Казанский», предполагает возможность обеспечения промышленных предприятий долгосрочными заемными средствами, что дает им возможность реализовывать долгосрочные программы модернизации производства, позволяющие стабилизировать их конкурентную позицию на рынке, в то время как банковский сектор обеспечивается долгосрочным активом.

В условиях макроэкономической нестабильности такое сотрудничество позволяет решить проблему обеспечения исполнения инвестиционных программ с одной стороны, и проблему сохранения занятости за счет снижения текущей потребности в финансовых ресурсах – с другой. В этом случае региональный бюджет продолжает получать доход в части налога на доходы физических лиц на прежнем уровне, тогда как в противном случае доходы бюджета сокращаются (за счет снижения числа занятых), а расходы, напротив, растут в результате повышения уровня выплат пособий по безработице.

Так, например, для Республики Татарстан:

$$\mathcal{E}_{\text{бюдж ндфл}} = D_{\text{ндфл}} * k_1 + P * k_2, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{бюдж ндфл}}$  – бюджетный эффект для РТ, тыс. руб.;

$D_{\text{ндфл}}$  – собираемый налог на доходы физических лиц (НДФЛ), тыс. руб.;

$P$  – выплата пособий по безработице (за счет федеральных трансфертов), тыс. руб.;

$k_1, k_2$  – поправочные коэффициенты, описывающие прирост доходов за счет увеличения численности занятых и сокращение затрат бюджета на пособия по безработице соответственно.

Прогнозирование изменений по доходам и расходам регионально-го и местного бюджета проводилось по трем сценариям: базовому, предполагающему отсутствие интеграции промышленного и банковского капитала и сохранение действующих тенденций в определении доходов и расходов бюджета; ограниченному, предполагающему создание интеграционных объединений только для предприятий по производству машин и оборудования и расширенному, предполагающему создание интегрированных структур во всех сферах обрабатывающих производств.

Результаты прогнозов представлены в таблице 3.

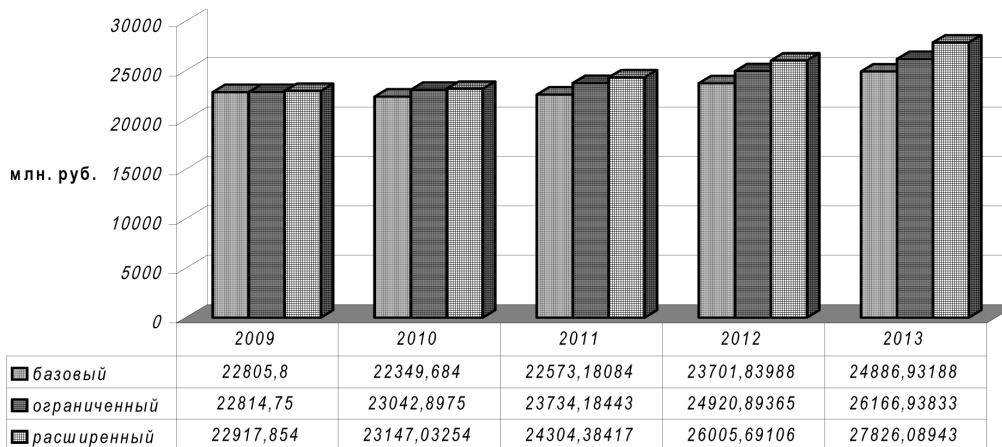
Таблица 3

**Прогноз поступлений в региональный бюджет по НДФЛ на 2009–2013 гг., млн. руб.**

Сценарий	2009	2010	2011	2012	2013
базовый	22805,8	22349,68	22573,18	23701,84	24886,93
ограниченный	22814,75	23042,9	23734,18	24920,89	26166,94
расширенный	22917,85	23147,03	24304,38	26005,69	27826,09

Из приведенных данных видно, что только за счет интеграции предприятий по производству машин и оборудования с банковским сектором бюджет РТ дополнительно получит более 4 млрд. руб. налога на доходы физических лиц в течение прогнозного периода. Динамика бюджетных поступлений по НДФЛ по всем трем сценариям отражена на рисунке 1.

Таким образом, реализация комплекса мер по формированию сетевых бизнес-структур (стратегических альянсов) в форме интегрированных банковско-промышленных образований в мезоуровневых социально-экономических системах в условиях макроэкономической нестабильности экономически обосновано и является составной частью региональной антикризисной стратегии мезообразований.



**Рис. 1. Динамика бюджета в части НДФЛ на 2009–2013 гг., млн. руб. (прогноз)**

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А. Ю. Белозерский  
кандидат экономических наук, доцент, докторант,  
РХТУ им. Д. И. Менделеева

### **Анализ основных направлений классификации методов управления рисками для предприятий черной и цветной металлургии**

*Аннотация. На сегодняшний день риск-менеджмент является едва ли не альтернативой современной концепции менеджмента. В статье приведены основные методы управления рисками для предприятий черной и цветной металлургии и наиболее эффективные подходы к их классификации с точки зрения создания условий для принятия эффективных управленческих решений.*

*Ключевые слова: риск, управление рисками, методы управления.*

*The summary. Today risk management is hardly an alternative to modern concept of management. The article shows the basic risk management techniques for ferrous and nonferrous metallurgy, and how best to classify them in terms of creating conditions for effective management decisions.*

*Keywords: risk, management of risks, management methods.*

В настоящее время существует множество подходов к анализу и управлению рисками в различных сферах экономической деятельности. В сложившихся условиях конъюнктуры рынка эти вопросы являются весьма актуальными. Научные исследования в области выявления, анализа и управления рисками представлены в работах таких российских и зарубежных ученых и специалистов, как И.Т. Балабанов, Дж. Р. Бук, С.В. Валдайцев, И. М. Волков, В.М. Гранатуров, М.В. Грачева, К.В. Кирсанов, Г.Б. Клейнер, В.А.Чернов, В.Б. Чернов, Л.Г. Шаршукова, С. Каплан, С. Макконнелл, Ф.Х. Найт, Дж. Притчард, П. Словик, С.А. Смоляк, Дж. Рафтери и др. Специфика предлагаемой статьи, в аспекте обобщения научных выводов перечисленных теоретиков, определяется ее целью, связанной с выявлением предпосылок к идентификации различных подходов к управлению рисками в металлургии в соответствии с задаваемыми критериями факторов и условий внешней и внутренней

среды. В связи с этим, основными задачами являются: авторское выявление специфических особенностей существующих методов управления рисками для сфер черной и цветной металлургии; определение достоинств и недостатков каждого из методов; идентификация существенных признаков классификации методов управления рисками, с точки зрения построения начальной методологии системы управления рисками на предприятии; непосредственно классификация методов, в соответствии с выбранными критериями.

Многообразие способов воздействия на факторы рисков и их последствия в металлургической отрасли можно ограничить следующими методами: избежание, лимитирование, локализация, диверсификация, самострахование, внешнее страхование, хеджирование, организационно-экономический метод, метод упреждающего управления профессиональной компетентностью и комплексный метод. Первые семь являются относительно универсальными в теории современного риск-менеджмента, последние являются специфически-отраслевыми методами<sup>1</sup>.

Собственно критических различий в применении представленных выше групп мероприятий для предприятий черной и цветной металлургии нет, однако существующие тонкости, обусловлены в основном различным уровнем стабильности, но при этом в противоположном направлении выражении явной прибыльности и развитости различных рыночных инструментов повышения эффективности деятельности предприятий, что отражено в таблице 1.

В ходе анализа мероприятий по управлению рисками в черной и цветной металлургии логично в комплексе оценить достоинства и недостатки каждой из предложенных групп мероприятий, что отражено в таблице 2.

Все предложенные методы могут быть сгруппированы в соответствии с различными классификационными признаками и целями использования классификационных групп.

В частности, на рисунке 1 приведена классификация мероприятий по управлению рисками на металлургических предприятиях в зависимости от вида риска по уровню последствий и вероятности свершения рискового события.

---

<sup>1</sup> Ермасова, Л.Б. Риск-менеджмент организации [Текст]: учебно-практическое пособие / Л.Б. Ермасова. М.: Дашков и Ко, 2008.

Дамодаран, А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики [Текст] / А. Дамодаран. М.: Вильямс, 2010.



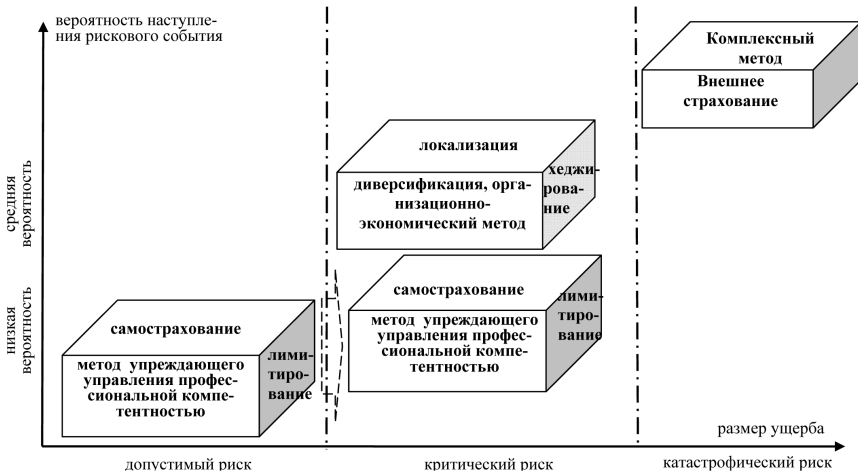
Таблица 1

**Специфические особенности применения методов по управлению рисками на предприятиях черной и цветной металлургии**

Группы мероприятий по управлению рисками	Особенности применения в сфере черной металлургии	Особенности применения в сфере цветной металлургии
Избежание	крайне ограничено применение; определяется спецификой производственного комплекса и конъюнктурой рынка;	
Лимитирование	определяется спецификой учредительных документов, сводом политик предприятия;	определяется прибыльностью конкретного производства и сложившейся практикой для предприятия;
Локализация	применение обусловлено территориальным расположением экономических систем;	относительно распространено в основном в составе промышленно-экономических холдингов;
Диверсификация	ограниченно применяется в силу устойчиво сложившихся хозяйственных связей;	применение обусловлено возможностями по трансформации производственных мощностей;
Самострахование	практически невозможно из-за отсутствия источников свободных денежных средств для создания фондов и резервов;	способность сформировать страховые фонды определяется конечной маржей производственной цепочки холдинга;
Внешнее страхование	применение в целом затруднено из-за слабой развитости рынка страховых услуг;	
	применяется для ряда функциональных областей; возможности использования ограничены высокой зависимостью от условия заключения страховых договоров (тарифы и пр.);	меньшая зависимость от условий заключения страховых договоров; более выгодные условия вследствие относительно новой производственной базы;
Хеджирование	затруднено применение на рынке готовой продукции, вследствие неразвитости рынка; ограничено применение на прочих рынках – валютном, энергоносителей и пр.;	более распространено использование метода, в силу наличия большого количества инструментов рынка;
Организационно-экономический метод	наиболее эффективно применение данного метода на предприятиях цветной металлургии, поскольку мировой опыт свидетельствует, что в цветной металлургии наиболее эффективна интеграция по вертикальному технологическому принципу;	
Метод упреждающего управления профессиональной компетентностью	одинаково эффективно применение как в сфере черной, так и в сфере цветной металлургии, поскольку в отрасли используются сложные производственные системы; метод направлен на управление производственными рисками, связанными с безопасностью производства, с целью снижения травматизма и устранения человеческого фактора риска, связанного с некомпетентностью;	

**Комплексный анализ методов управления рисками на предприятиях  
черной и цветной металлургии**

Метод	Достоинства	Недостатки
Избежание	+ единственно эффективный метод в условиях высокой вероятности свершения рисковогото события с катастрофическим уровнем последствий;	– отказ от прибыли; – торможение работы предприятия;
Лимитирование	+ риск в пределах заданного уровня, строго приемлемого для предприятия;	– ограничение возможности получения сверхприбыли;
Локализация	+ эффективный способ сохранения высокорисковых и одновременно прибыльных проектов (венчурных);	– высокие затраты на создание и управление обособленными структурными единицами;
Диверсификация	+ ограничение количественного уровня принимаемого риска в рамках приемлемости для предприятия;	– при высокой степени диверсификации высоки затраты на поддержание эффективности контроля;
Самострахование	+ размер взносов ниже, чем при использовании механизмов внешнего страхования; + является прямым стимулом уменьшать и контролировать риск убытков;	– затраты на пополнение штата специалистами по страхованию; – снижение суммы нераспределенной прибыли; – в случае катастрофических убытков возможна ликвидация предприятия;
Внешнее страхование	+ покрытие наиболее крупных размеров ущерба; + строго целевое использование средств фондов;	– высокий размер взносов; – неразвитость рынка страховых услуг в России;
Хеджирование	+ наиболее эффективный способ нейтрализации валютных рисков;	– небольшой опыт эффективного практического применения инструментов; – неразвитость рынков;
Организационно-экономический метод	+ повышение эффективности производства; + усиление конкурентной позиции; + снижение транзакционных издержек;	– высокие затраты на контроль и управление; – снижение эффективности развития экономики за счет снижения уровня конкуренции;
Метод упреждающего управления профессиональной компетентностью	+ нейтрализация производственных рисков с субъективными источниками; + нейтрализация профессиональных рисков;	– высокие затраты на обучение; – строгие требования к анализу и планированию нейтрализуемых факторов риска;
Комплексный метод	+ использование синергетического эффекта	– высокие затраты на изменение организационной структуры и эффективное управление в разрезе созданных подразделений



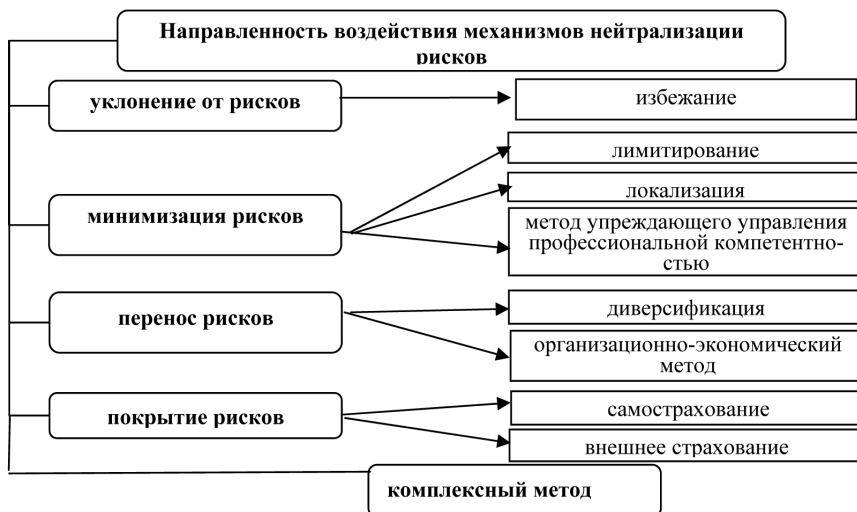
**Рис. 1. Методы управления рисками в зависимости от вида риска по уровню последствий и вероятности свершения рискового события**

Кроме того, все приведенные виды рисков можно подразделить на группы в соответствии с направленностью воздействий механизмов нейтрализации. В частности, можно выделить четыре основных направления:

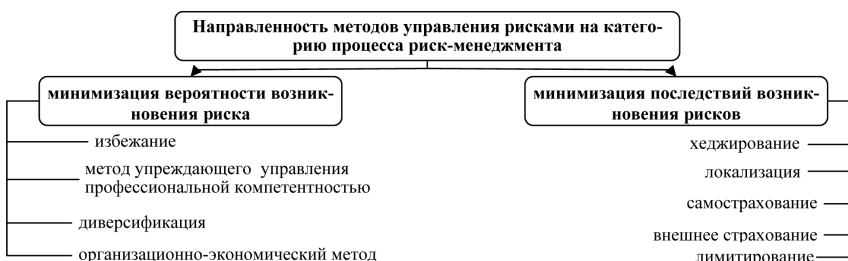
- уклонение от рисков;
- минимизация рисков;
- перенос рисков;
- покрытие рисков.

В соответствии с данными направлениями классификация методов выглядит, как представлено на рисунке 2.

Направленность воздействия применяемого механизма нейтрализации может быть рассмотрена немного с иного ракурса, чем это представлено на рисунке 2. В частности, в процессе управления рисками четко выделяется две категории управления, одна из них связана с отслеживанием и управлением факторами риска, с целью минимизации вероятности свершения рискового события, другая – непосредственно с минимизацией последствий свершения рискового события. Таким образом, можно выделить еще одну классификационную группу мероприятий по управлению рисками на металлургических предприятиях, что представлено на рисунке 3.



**Рис. 2. Классификация методов управления рисками в соответствии с направленностью воздействия механизмов нейтрализации**



**Рис. 3. Классификация методов управления рисками в соответствии с направленностью на категорию процесса риск-менеджмента**

Таким образом, в статье был рассмотрен специфически-отраслевой подход к управлению рисками в сферах черной и цветной металлургии, в аспекте которого были рассмотрены специфически-отраслевые методы управления рисками; выделены особенности риск-менеджмента для двух сфер металлургической отрасли; определены основные достоинства и недостатки рассматриваемых подходов в рамках комплексного анализа, вследствие чего сделан вывод об отсутствии единственно правильного метода или набора методов даже в одинаковых условиях; предложены авторские значимые признаки классификации, с точки зрения принятия эффективных управленческих решений в системе риск-менеджмента; произведена авторская классификация существующего набора методов в соответствии с признаками.

Предлагаемые подходы к классификации не противоречат существующим в теории направлениям идентификации методов управления рисками, и, в большей мере, являются неким обобщением и структурированием существующих научных выводов с целью построения системы риск-менеджмента на промышленных предприятиях. Представленные выше подходы к классификации мероприятий по воздействию на риски металлургических предприятий могут быть рассмотрены в качестве методологических основ принятий решений в условиях риска, в чем и состоит практическая значимость теоретических предложений.

А. В. Власов  
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,  
Российская Академия предпринимательства

## **Конституция Украины и Российской Федерации как основной документ для развития ипотечного жилищного кредитования в данных странах**

*Аннотация. Развитие ипотечного жилищного кредитования в первую очередь должно основываться на основном закон государства — конституцию. В данной статье рассматривается конституции двух стран в области развития ипотечного жилищного кредитования.*

*Ключевые слова: Украина, Российская Федерация, ипотека, закон, доходный дом, стратегия.*

*The summary. Progress of hypothecary housing crediting first of all should be based on the organic law of the state — the constitution. In given article it is considered constitutions of two countries in the field of progress of hypothecary housing crediting.*

*Keywords: Ukraine, the Russian Federation, the mortgage, the law, the profitable house, strategy.*

Ипотечное кредитование в условия глобального экономического кризиса чувствовало себя не лучшим образом, кредиты не пользовались популярностью, зарплаты у населения не только не росли, но и задерживались, да и уровень безработицы показывал положительную динамику. То развитие, которое прошло за несколько лет ипотечное кредитование было сведено на «нет» всего за несколько месяцев. Связано это со многими факторами, в первую очередь с тем, что у банков прибавилось работы по возвратам уже выданных кредитов, заемщики порой задерживали, а иногда даже и не платили за ипотечный кредит. Банки и другие кредитные организации были вынуждены или полностью свернуть выдачу ипотечных кредитов или поднять процентную ставку.

С сентября 2010 года ситуация стала налаживаться, рынок ипотечного кредитования медленно начал набирать обороты. Банки более охот-

---

но выдают кредиты, при этом, безусловно учитывая опыт прошлых лет, стараясь досконально изучить финансовую состоятельность будущего заемщика.

Можно с уверенностью сказать, что условия предоставления ипотечных кредитов не изменились, они по-прежнему остаются малодоступными.

В 2004 году на Украине, был заложен своего рода фундамент рынка ипотечного кредитования, — был принят Закон Украины «Об ипотеке», своего рода концепция развития ипотечного кредитования. Данным законом был предусмотрен комплекс действий и мероприятий, которые были направлены на создание цивилизованного рынка ипотеки. Но, к сожалению из-за неблагоприятной политической и экономической ситуации в стране данный проект пока так и не получил необходимого развития, также в разное время были приняты:

- Конституция Украины принятая Верховной Радой Украины 28 июня 1996 года;
- «Инструкция о порядке госрегистрации права собственности на недвижимость» от 09.06.98;
- Жилищный кодекс Украины № 5464-Х от 1983-06-30;
- Земельный кодекс Украины № 2768-III от 25 октября 2001 года;
- Закон Украины «О собственности» № 697-XII от 07.02.1991;
- Закон Украины «О залоге» № 2654-XII от 02.10.1992;
- Положение «О порядке передачи квартир (домов) в собственность граждан» от № 56 от 15.09.92 и т.д.

Также на Украине действует программа «Доступное жилье».

В России документов регулирующие ипотечное кредитование достаточно много, среди них:

- Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993;
- Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости»;
- Федеральный закон № 188-ФЗ от 29 декабря 2004 «Жилищный кодекс Российской Федерации»;
- Федеральный закон № 122-ФЗ от 21 июля 1997 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;
- Федеральный закон № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 «О кредитных историях»;

- Федеральный закон № 215-ФЗ от 22 декабря 2004 «О жилищных накопительных кооперативах»;
- Федеральный закон № 117-ФЗ от 11 июля 2001 «О кредитных потребительских кооперативах граждан» и т.д.

В 2006 году стартовал национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», в 2010 году была принята Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года.

Безусловно, при написании всех этих документов законодатели руководствовались в первую очередь конституциями своей страны, так как именно конституция является основным законом государства.

К примеру, определение автора Некрасова С.И. – «Конституция основной закон государства, обладающий высшей юридической силой, закрепляющий и регулирующий базовые общественные отношения в сфере правового статуса личности, институтов гражданского общества, организации государства и функционирования публичной власти»<sup>1</sup>.

На наш взгляд определение конституции Украины дает украинский юрист, доктор юридических наук Тодыка Ю.М. его определение, «Конституция Украины – это единый, обладающий особыми юридическими свойствами нормативно-правовой акт, посредством которого украинский народ выражает свою суверенную волю, утверждает основные принципы устройства общества и государства, определяет систему и структуру государственной власти и местного самоуправления, механизмы реализации государственно-властных полномочий, основы правового статуса личности, территориальное устройство государства»<sup>2</sup>.

Из данных определений мы явно видим, что это документ высший юридической силы, который определяет правовые основы статуса личности. Именно конституция определяет, какие права и свободы есть у личности, проживающей на данной территории.

К примеру, в конституции Российской Федерации права и свободы человека и гражданина закреплены в главе 2, в конституции Украины раздел II Права, Свободы и обязанности человека и гражданина.

В юридической науке права и свободы человека принято разделять на пять групп:

---

<sup>1</sup> Некрасов С. И. Юрайт-издат. 2009.

<sup>2</sup> Тодыка Ю. М. Конституция Украины – основной закон государства и общества. Харьков: Факт, 2001. С. 9.



Личные:

- право на жизнь;
- право на достоинство;
- право на безопасность;
- право на свободу и личную неприкосновенность;
- право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени;
- право на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений;
- право на неприкосновенность жилища;
- право на определение и указание своей национальной принадлежности;
- право на пользование родным языком;
- право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства;
- свобода совести и вероисповедания;
- свобода мысли и слова;
- право на информацию;

Политические права, (у иностранцев, как правило, их несколько меньше чем у граждан страны);

- право на участие в управлении делами государства;
- право на объединение, свобода союзов, партий;
- право на собрания, митинги, демонстрации, шествия, пикетирования;
- право избирать и быть избранным;
- право обращений в государственные органы;
- право на информацию;

Экономические:

- право на частную собственность;
- свобода предпринимательской деятельности;
- свобода труда, право на труд в нормальных условиях;

Социальные:

- право на отдых;
- право на социальное обеспечение;
- право на охрану здоровья и медицинскую помощь;
- право на образование;
- право на благоприятную окружающую среду;
- право на материнство, детство и отцовство.

Культурные:

- свобода творчества и преподавания;
- право на участие в культурной жизни; на пользование культурными учреждениями;
- доступ к культурным ценностям.

Экологические:

- право на благоприятную окружающую среду
- право достоверную информацию о её состоянии.

С точки зрения ипотечного кредитования, нам интересны только некоторые статьи и нормы, в частности именно, статья 47 конституции Украины, которая гласит: «Каждый имеет право на жилище. Государство создает условия, при которых каждый гражданин будет иметь возможность построить жилище, приобрести его в собственность или взять в аренду. Гражданам, нуждающимся в социальной защите, жилище предоставляется государством и органами местного самоуправления бесплатно или за доступную для них плату в соответствии с законом. Никто не может быть принудительно лишен жилища иначе как на основании закона по решению суда», а также статья 48 «Каждый имеет право на достаточный жизненный уровень для себя и своей семьи, включающий достаточное питание, одежду, жилище». Жилищу в конституции Российской Федерации посвящена статья 40 в которой: «1. Каждый имеет право на жилище. Никто не может быть произвольно лишен жилища. 2. Органы государственной власти и органы местного самоуправления поощряют жилищное строительство, создают условия для осуществления права на жилище. 3. Малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами».

Безусловно, другие права и свободы, в том числе экономические, социальные также играют важную роль при развитии ипотечного кредитования, но в целом они оказывают только сопутствующий характер.

Изучая данные статьи можно придти к выводу, что обе конституции в принципе одинаково раскрывают право на жилище, но в тоже время есть некоторое кардинальные отличия, которые отчасти могут повлиять на развитие ипотечного жилищного кредитования, а именно в конституции Украины есть такая фраза «Государство создает условия, при которых каждый гражданин будет иметь возможность построить жилище, приобрести его в собственность или взять в аренду», в конституции Российской Федерации «Органы государственной власти и органы местного самоуправления поощряют жилищное строительство, со-

здают условия для осуществления права на жилище», из данных статей видно, что законодатель на Украине уже в конституции прописывает возможность реализации права граждан на получения жилья в аренду, а в Российской Федерации гражданин может только надеяться на содействие со стороны органов государственной власти и местного самоуправления, при этом, безусловно, учитываем, что в обеих конституциях предусмотрена возможность получения жилья для малоимущих граждан бесплатно или за доступную плату.

На наш взгляд законодатель в Российской Федерации не предусмотрел возможность получения жилья посредством аренды. Подразумеваемая аренда, мы, безусловно, учитываем, что в России есть «социальный найм» о котором нельзя сказать, что он функционирует достаточно успешно, там также имеются определенные проблемы, но для достижения конечной цели «доступного жилья» необходимо использовать все имеющиеся возможности, к примеру, взяв за идею уже имеющийся в России опыт «доходных домов».

В России доходные дома начали активно строиться в первой четверти XIX века, способствовало этому начало строительства многоэтажных зданий для массового заселения. Однако уже в конце XIX — начале XX века до 60% городского населения в крупных городах России проживали именно в доходных домах. Предназначались такие дома для всех сословий. Каждый доходный дом был своего рода налаженным предприятием, о содержании которого жильцу не приходилось беспокоиться, его целью и задачей было только — платить, а найм и обслуживание дома необходимым персоналом было дело хозяина. Благодаря наличию огромного количества доходного жилья Россия не знала многих социальных проблем. Военное сословие, чиновники, вообще все служивые люди были мобильны. Человек, работающий на государственной службе, получив назначение из одного города в другой, получал и подъемные — и в скором времени въезжал в такую же квартиру на другом конце страны, что было удобно как для него, так и для государства.

В России на нынешнем этапе идею развития доходных домов была предпринята в 2007 году, когда в Москве было открыто 2 таких дома, первый — элитный в Большом Николоворобинском переулке, 10, где цена ежемесячной аренды зашкаливала за 10 тыс. долларов, другой, был специально построен для участников программы «Молодой семье — доступное жилье» на Верхних Полях, 38. Там полностью меблированная «однушка» стоит около 33 тысяч рублей в месяц, что сопоставимо с рыночными ценами на аренду, тем самым терялась сама идея и смысл данного проекта.

На Украине сегмент доходных домов на рынке недвижимости пока не развит. Развитию доходных домов мешают на наш взгляд несколько вещей среди них:

- отсутствие подходящих для организации такого бизнеса объектов;
- отсутствие законодательной базы;
- длительный срок окупаемости данного проекта.

Чтобы доходные дома стали именно доходными, необходимы по нашему мнению в первую очередь, установить налоговые льготы для владельцев доходных домов. К примеру, в Западной Европе и Восточной Европе налог на недвижимость, предназначенную для сдачи в аренду, примерно в 10 раз ниже, чем на жилье, построенное для приобретения в собственность это первое, второе, что необходимо сделать, разработать законопроект, основываясь на нормах конституции Российской Федерации который бы позволил передать этот бизнес в частные руки, так как в будущем данный бизнес может быть интересен для частных инвестиций, в связи с тем, что он экономически устойчив, не требует специальных знаний и рассчитан на долгий срок, а на данный момент необходимо обеспечить предпосылки для его создания, и уже только после этого дать возможность широкого развития.

#### Литература

1. Конституция Российской Федерации. М. 1994. // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис».
2. Конституция Украины. К. 1996.
3. Земельный кодекс Украины № 2768-III от 25 октября 2001 года;
4. Закон Украины «О собственности» № 697-XII от 07.02.1991;
5. Закон Украины «О залоге» № 2654-XII от 02.10.1992;
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № ФЗ-51(ред. от 27.12.2009) // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис».
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 29 января 1996 г. № ФЗ-14 (ред. от 27.12.2009) // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис».

А. Р. Гончарова  
аспирант,  
НОУ ВПО «Институт социальных и гуманитарных знаний»

С. В. Киселев  
доктор экономических наук, профессор,  
директор Высшей школы экономики  
ГОУ ВПО «Казанский государственный  
технологический университет»

## **Инновационные подходы к формированию системы государственных инвестиций в здравоохранение**

*Аннотация. В статье представлен анализ Российской системы обязательного медицинского страхования. Изучен зарубежный опыт организации инвестиционного процесса в здравоохранении. Рассмотрены особенности отечественного инвестиционного процесса в сфере здравоохранения, установлены последствия его функционирования, выделены его ключевые противоречия.*

*Ключевые слова: инвестиции в здравоохранение, система государственных инвестиций, Российская система ОМС, роль государства.*

*The summary. In article the analysis of the Russian system of obligatory medical insurance is presented. Foreign experience of the investment process organisation in public health services is studied. Features of domestic investment process in public health services sphere are considered, consequences of its functioning are established, its key contradictions are allocated.*

*Keywords: investments into public health services, system of the state investments, the Russian system OMI, a state role.*

Прошедшие полтора с лишним десятилетия господства обязательного медицинского страхования в отечественном здравоохранении дают все основания для того, чтобы вполне обоснованно утверждать, что со своей задачей эта модель здравоохранения не справилась.

Если рассматривать расходы государственного бюджета и расходы внебюджетных фондов обязательного медицинского страхования на здравоохранение как инвестиции в здоровье нации, а также как перераспределение добавленной стоимости в виде денежных потоков (инве-

стиций), созданных самой же нацией, то функция государства, казалось бы, очевидна.

Не стоит забыть, что исторически развитие здравоохранения в развитых сегодня странах шло от частного к страховому, а затем к национальному бесплатному здравоохранению как высшему достижению цивилизации. Отечественная история развития здравоохранения шла «против течения» эволюции систем здравоохранения. Разрушив национальную бесплатную систему здравоохранения, мы «силовыми» методами ввели ОМС, базирующееся на кардинально отличных принципах от зарубежных аналогов, а теперь пытаемся и безуспешно развивать частную систему здравоохранения, которая сегодня не имеет экономических основ для своего существования и развития.

Более того, введение системы обязательного медицинского страхования исторически в развитых рыночных странах было связано, прежде всего, с расширением доступности медицинской помощи, все более снижаемой системой частной медицинской помощи. Однако, в России главным посылом введения системы ОМС было сокращение доступности медицинской помощи, ограниченной рамками постоянно сокращающейся программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи. Вся парадоксальность ситуации и состоит в том, что сокращение номенклатуры услуг программы государственных гарантий сопровождается неуклонным ростом нормативов финансовых затрат, предусмотренных на финансирование этой программы, что отражено на рисунке 1<sup>1</sup>.

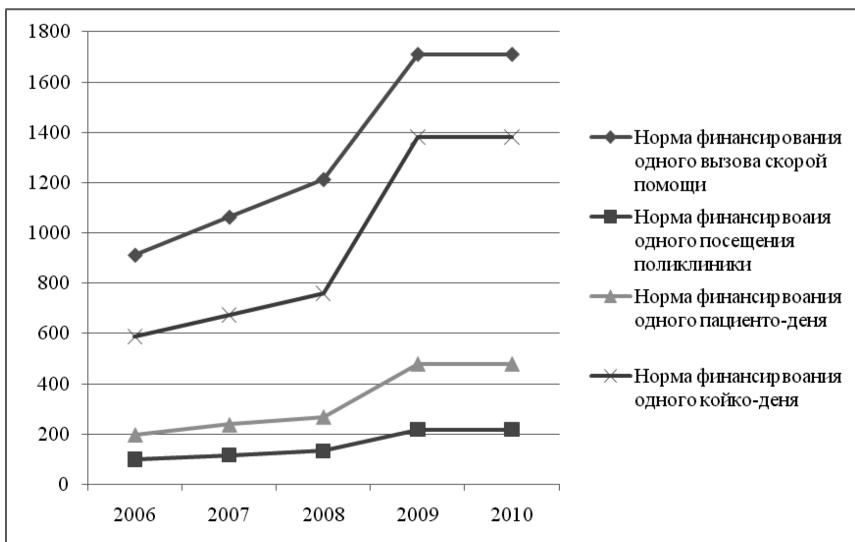
---

<sup>1</sup> О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2010 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 02.10.2009г., № 811// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010.

О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2009 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 05.12.2008г., № 913// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010.

О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2008 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 15.05.2007г., № 286// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010.

О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2007 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 30.12.2006г., № 885// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010.



**Рис. 1. Динамика нормативов финансирования в расчете на одну единицу медицинской услуги в рамках программы госгарантий**

Вместе с тем, сегодня эта модель не обеспечивает социальные гарантии в области здравоохранения, так как её дефицит в 2009 году только по официальным данным составляет в среднем 37%<sup>2</sup>. Кроме того, доходная часть бюджета фонда обязательного медицинского страхования в среднем на 60% состоит из средств бюджетов различных уровней, что свидетельствует о не способности системы ОМС самостоятельно обеспечивать функционирование системы здравоохранения и её не состоятельности как гаранта доступной медицинской помощи. Структура доходов бюджета обязательного медицинского страхования в динамике представлена в таблице 1.

При этом, какие гарантии могут быть лучше, чем бесплатное бюджетное здравоохранение?

<sup>1</sup> О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2006 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 28.07.2005., № 461// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010.

<sup>2</sup> О ходе реализации Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи// Доклад Министерства здравоохранения и социального развития, 2009г. – прил.1

**Динамика структуры доходов бюджета Федерального фонда  
обязательного медицинского страхования**

Источники финансирования	2007 год		2008 год		2009 год	
	Сумма средств, млрд. руб.	Уд. вес, %	Сумма средств, млрд. руб.	Уд. вес, %	Сумма средств, млрд. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Федеральный бюджет	162,5	18,1	288,6	24,4	391,6	28,4
Консолидирован ные бюджеты субъектов РФ	406,6	45,3	483,7	40,8	481,6	34,9
Средства системы ОМС	328,2	36,6	412,8	34,8	505,4	36,7

Кроме того, понятно, что бюджетное финансирование обеспечивает большую стабильность по сравнению с системой ОМС, так как оно обладает компенсаторными механизмами регулирования территориальных различий. При этом система ОМС является заложницей снижающейся в периоды кризиса совокупной заработной платы, являющейся до сих пор экономической базой для расчетов величины страховых взносов.

Сегодня ни само состояние здоровья населения, ни обуславливающие его факторы производства, никоим образом не влияют на размер взносов предприятий в фонды ОМС, которые до сих пор не дифференцированы в зависимости от вреда, наносимого предприятием здоровью своих работников и проживающего вблизи населения. Так, согласно ст.7 Федерального закона № 212-ФЗ от 24.07.2009г. объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов, признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам<sup>4</sup>. Более того, лечебное учреждение прямо экономически заин-

<sup>3</sup> О ходе реализации Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи// Доклад Министерства здравоохранения и социального развития, 2009 г. С. 6

<sup>4</sup> О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2009г., № 212-ФЗ// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 05.11.2010.



тересовано в росте заболеваемости населения, так как каждый пациент несет с собой определенную сумму денежных средств, от количества которых напрямую зависит экономическое положение лечебного учреждения, что обусловлено положениями программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи, согласно которым распределение денежных средств происходит пропорционально объемным показателям, характеризующих количество обращений в учреждения здравоохранения<sup>5</sup>.

Все это в определенной степени способствовало снижению ответственности государства, когда органы исполнительной власти практически самоустранились от организации медицинской помощи, сваливая все на недостаточное финансирование со стороны фондов ОМС и страховщиков. Именно администрации городов и районов являются наиболее злостными неплательщиками страховых взносов за неработающее население, составляющее почти 50%<sup>6</sup> населения России.

Не получили своей реализации и противоречия в экономической заинтересованности между лечебными учреждениями и страховщиками на рынке ОМС. Лечебные учреждения экономически заинтересованы в росте госпитализации, а не амбулаторного лечения, что привело к неудержимому росту затратных тенденций в отрасли, так только с 2008 по 2009 год сумма расходов федерального бюджета на оказание стационарной помощи возросла на 28,2 млрд. рублей и составила 171,4 млрд. рублей, а за 9 месяцев 2010 года сумма произведенных расходов на 98 млн. рублей превышает аналогичный показатель за 2009 год<sup>7</sup>.

В результате чего система ОМС создала для лечебных учреждений экономический стимул роста госпитализации, а механизм ее противодействия, законодательно заложенный в мотивации страховщиков, фактически нейтрализован. При бюджетном финансировании понятия мотивации роста госпитализации не существует вообще, так как не имеет под собой экономической основы. Сегодня соотношение стационарной

---

<sup>5</sup> О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2010 год [Электронный ресурс]: Постановление правительства Российской Федерации от 02.10.2009г., № 811// Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». – Последнее обновление 28.09.2010

<sup>6</sup> Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ, 2010. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

<sup>7</sup> Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации, 2010. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

и амбулаторной медицинской помощи установилось на уровне 65:35<sup>8</sup> и продолжает склоняться в сторону первой. Как результат, разрыв между амбулаторно-поликлиническим и стационарным сектором в уровнях финансирования, обеспеченности медицинским оборудованием за годы «господства» ОМС только еще увеличился. В таблице 2 представлена структура расходов по основным видам медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий с 2007 по 2009 годы.

Таблица 2<sup>9</sup>

**Динамика структуры расходов по основным видам медицинской помощи, в процентах к итогу**

Виды медицинской помощи	2007 год	2008 год	2009 год
1	2	3	4
Скорая медицинская помощь	7,2	7,0	7,3
Амбулаторная медицинская помощь	31,5	31,2	31,4
Стационарная медицинская помощь	58,6	59,1	58,6
Медицинская помощь в дневных стационарах	2,7	2,7	2,7
Итого	100	100	100

Не привнесла страховая модель никаких положительных изменений по сравнению с бюджетной и в повышение качества медицинской помощи. По данным различных экспертных оценок и мониторинга рабочего времени врачей различных профилей средняя доля рабочего времени врача, затрачиваемое на непосредственный контакт с пациентом не превышает 10%<sup>10</sup>. Существенный «вклад» в это вносит и увеличившийся по сравнению с бюджетной системой объем медицинской документации, оформляемой врачом ежедневно. Иначе говоря, сегодня врачу лечить пациента некогда, так как основное время он тратит на оформление документов страховщикам для оплаты той медицинской помощи, оказывать которую у него не остается времени.

<sup>8</sup> Здравоохранение в России 2009//Статистический сборник, Москва, 2009 г., С. 210

<sup>9</sup> О ходе реализации Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи// Доклад Министерства здравоохранения и социального развития, 2009 г., С. 6.

<sup>10</sup> Гусев М.В. Формализация медицинских данных как инструмент повышения эффективности и качества лечебно-диагностического процесса/ Гусев М.В. // Сибирский консилиум – 2004. № 8 (48). С. 66–67

Все реже и реже встречаемые ссылки на мифические преимущества ОМС как рыночного механизма вообще несостоятельны. Это признано сегодня почти всем врачебным сообществом, так как рынок в классическом его проявлении пагубен для здравоохранения. Кроме того, пока еще никто не доказал, что рыночная модель здравоохранения является наилучшим вариантом для стран с рыночной экономикой. Возьмем, к примеру, Великобританию или Скандинавские страны, где влияние рыночных механизмов минимизировано и где традиционно многие годы здравоохранение организовано на базе государственных национальных бесплатных программ, вполне обоснованно считающихся всеми высшим достижением цивилизации. Так, Всемирная организация здравоохранения присвоила Норвегии 4-е место по уровню оказания медицинской помощи и 8-е по общему уровню здоровья<sup>11</sup>.

С другой стороны, налицо пример США, где рыночные механизмы практически бесконтрольно господствуют в системе национального здравоохранения, где средний американец уже не в состоянии купить адекватную своему анамнезу медицинскую страховку, а в самой передовой и финансово обеспеченной системе здравоохранения здоровье нации сегодня на уровне Восточно-европейских стран. Всемирная организация здравоохранения присвоила США 1-е место среди самых затратных систем здравоохранения и лишь 37-е место по уровню оказания медицинской помощи и 72-е по общему уровню здоровья населения страны<sup>12</sup>.

В итоге вполне обоснованно можно констатировать, что современная модель отечественного страхового здравоохранения не соответствует институциональному и организационному его строению и характеризуется существенными противоречиями:

- между институционально иерархической организационной структурой, предполагающей строгую подчиненность нижнего звена верхнему, и безуспешными попытками создать конкуренцию между лечебными учреждениями в борьбе за пациента в системе ОМС;
- между иерархической структурой здравоохранения и экономическими отношениями внутри ее, когда иерархия по своей сути предполагает бюджетное (сметное) финансирование первично-

<sup>11</sup> Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2002 год. Системы здравоохранения улучшение деятельности/Доклад Всемирной организации здравоохранения, 2002 г.

<sup>12</sup> Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2002 год. Системы здравоохранения улучшение деятельности/Доклад Всемирной организации здравоохранения, 2002 г.

- го звена, в то время как система ОМС ориентирует его на рост затратных и объемных показателей;
- между иерархической организационной структурой здравоохранения, предполагающей обязательную этапность оказания медицинской помощи, и декларируемой системой ОМС свободой пациента в выборе лечебного учреждения и врача;
  - между декларируемой профилактической направленностью отечественного здравоохранения и затратными принципами финансирования в системе ОМС, основанными на объемных показателях (за пролеченный случай, за посещение, за услугу, за койко-день), ориентирующими лечебные учреждения на экономическую зависимость от обращаемости, госпитализации, посещаемости, а, следовательно, что парадоксально и заболеваемости населения.

Указанные противоречия свидетельствуют о том, что ключевые ориентиры системы ОМС принципиально отличаются от ключевых ориентиров, исторически заложенных в отечественной системе здравоохранения, и носят сегодня системный характер. Система ОМС рассматривает отечественное здравоохранение как экономическую систему, предполагающую получение определенной рыночной добавленной стоимости и в основе которой лежат, прежде всего, экономические интересы ее субъектов. В то время как традиционно российская модель здравоохранения по своему историческому менталитету является хозяйственной системой, не предполагающей получение некоего дохода и не ориентирующейся на него. Этой модели идеально соответствует именно бюджетная система инвестирования в отечественное здравоохранение.

Поэтому вполне логично ожидать активизации процессов трансформации всей системы ОМС либо по пути ее превращения в исключительно коммерческое медицинское страхование по типу американской модели, либо по пути реанимации бюджетных функциональных и институциональных основ существовавшей прежде отечественной бюджетной системы здравоохранения.

Однако ни законодательство, ни официальные концепции развития здравоохранения не предполагают какой-либо существенной модернизации сложившейся системы ОМС.

С. В. Гришкевич  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Российские электроэнергетические предприятия и реформа РАО «ЕЭС России»: механизмы реформирования**

*Аннотация. Статья посвящена анализу механизма реформирования РАО «ЕЭС России». Показано, что реформы привели к появлению на российском энергорынке новых субъектов хозяйствования, чье функционирование позволило повысить эффективность работы всего энергетического комплекса.*

*Ключевые слова: электроэнергетика, генерирующие мощности, сбытовые предприятия, РАО «ЕЭС России», энерготрейдеры, энергорынок.*

*The summary. In this paper the reforming mechanism analysis of RAS «EAS Russia» is made. Appearance of new hosting subjects in Russian energy market which functionality increased efficiency of energy complex in total is shown as the result of reforming.*

*Keywords: power industry, generating supply, market enterprises, RAC «EAC Russia», energy trader, energy market.*

Электроэнергетический комплекс, перешедший Российской Федерации от Советского Союза, требовал кардинального реформирования по целому ряду причин. Главной из них являлась смена экономических приоритетов и условий хозяйственной деятельности в стране. В силу этого реформа должна была иметь структурный характер и затрагивать все энергетические предприятия.

Именно такая реформа российской электроэнергетической отрасли была завершена к середине 2008 г. Результатом ее стало разделение энергетических предприятий на генерирующие, сбытовые, сетевые и ремонтно-сервисные компании. На первом этапе из единого комплекса российской электроэнергетики (РАО «ЕЭС России») были выделены две пилотные генерирующие компании, которые приобрели статус частных предприятий. На втором этапе произошло окончательное выделение всех дочерних энергетических предприятий от РАО «ЕЭС России».

Энергосбытовые компании являются одновременно и покупателями электроэнергии на оптовом рынке, и поставщиками энергии конечным потребителям<sup>1</sup>. Таким образом, сбытовые компании оптимальным образом перераспределяют электрическую энергию от производителя к конечному потребителю. Сложность функционирования сбытовых компаний заключается в том, что энергия является «нескладируемым» товаром и ее необходимо мгновенно реализовывать. Кроме того, сбытовые компании являются центральным звеном, через которое проходит огромное количество денежных потоков за электрическую энергию. Хотя сбытовые компании чаще всего представляют собой небольшие предприятия (за исключением ряда сбытовых организаций, осуществляющих энергоснабжение крупных мультирегиональных потребителей), стабильность их функционирования оказывает решающее влияние на значительную часть прибыли, получаемую всеми компаниями энергетического сектора.

До начала электроэнергетической реформы сбытовые компании функционировали на Федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности (ФОРЭМ). Впоследствии была создана подобие энергетической биржи, в рамках которой был осуществлен свободный доступ на оптовый рынок любым продавцам и покупателям электрической энергии. Некоммерческое партнерство энергетических компаний стало формой функционирования администратора торговой системы (АТС) осенью 2001 г. НП «АТС» осуществлял сбор заявок, определял равновесные часовые цены на электрическую энергию, создавал систему финансовых гарантий на оптовом рынке, рассчитывал денежные суммы (требования и обязательства) по заключенным участниками рынка свободным и регулируемым договорам<sup>2</sup>.

Функционирование НП «АТС» регулировалось уполномоченным государственным органом в области электроэнергетики. Торговая площадка предоставляла равные возможности всем участникам рынка в соответствии с российским законодательством и правилами функционирования оптового рынка электроэнергии.

В ноябре 2003 г. в России свою работу начал сектор свободной торговли «Рынок 5–15» (ССТ). В тот период НП «АТС» обслуживал от 5 до 15% производимой электроэнергии по принципу свободной торговли.

---

<sup>1</sup> Платонов В. Некоторые итоги реформирования электроэнергетики России. // Промышленные ведомости. 2006. № 4. С. 22.

<sup>2</sup> Карлов С. Новый маркетинг энергетических предприятий. // Энергорынок. 2004. № 12. С. 38.

Остальная электрическая энергия (85%) продавалась на ФОРЭМ по установленным тарифам<sup>3</sup>. С 2011 г. в соответствии с утвержденными Правительством РФ темпами либерализации оптового рынка вся электроэнергия будет продаваться по свободным ценам (за исключением объемов электроэнергии, относимых на население и приравненных к нему категорий потребителей),

В сентябре 2006 г. была создана новая модель розничного рынка электроэнергии. Ряд региональных энергосбытовых компаний получили статус гарантирующего поставщика. В соответствии с законодательством гарантирующие поставщики представляют собой энергосбытовые компании, которые снижают риски получателей энергии, связанные с энергоснабжением, и обязаны заключать договор купли-продажи электроэнергии с каждым потребителем, подавшим заявку в рамках обслуживания территории гарантирующего поставщика<sup>4</sup>.

Гарантирующие поставщики оказывают услуги потребителям, которые:

- 1) отказались от сотрудничества с конкурентной сбытовой компанией;
- 2) не нашли альтернативную сбытовую компанию, либо в ситуации, когда такой сбытовой компании нет в данном регионе.

Гарантирующие поставщики избираются по итогам конкурса каждые три года для поддержания конкуренции между сбытовыми компаниями за предоставление своих услуг потребителям энергии. Главным критерием, определяющим победителя конкурса, является валовая выручка, которая устанавливает индексированную сбытовую надбавку гарантирующего поставщика на три года<sup>5</sup>. Другим важным критерием в ходе конкурса является цена за обслуживание потребителей. Если по итогам конкурса победитель не был определен, то на следующий период остается гарантирующий поставщик, который осуществлял энергосбытовую деятельность в предыдущие три года<sup>6</sup>. Особенностью функционирования гарантирующих постав-

<sup>3</sup> Карлов С. Новый маркетинг энергетических предприятий. // Энергорынок. 2004. № 12. С. 39.

<sup>4</sup> Справка по сбытовым компаниям РАО «ЕЭС России», созданным в процессе реформирования региональных энергокомпаний (АО-энерго). // Мировая энергетика. 2007. № 5. С. 54.

<sup>5</sup> См.: Школьников А. Развитие энергосбытового бизнеса. // Энергорынок. 2006. № 6; Об утверждении правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики: Постановление Правительства РФ № 530 от 31.08.2006 г. URL: (дата обращения: 27.06.2010).

<sup>6</sup> О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ №109 от 26 февраля 2004 г. URL: www. (дата обращения: 28.06.2010).

щиков является то, что в отличие от остальных сбытовых компаний они не могут отказаться от обслуживания любого обратившегося потребителя. Если происходит нарушение обязательств перед потребителем со стороны гарантирующего поставщика, которые были прописаны в публичном контракте, он может досрочно лишиться своего статуса.

Сбытовые компании розничного рынка пользуются новейшими принципами организации деятельности по сбыту электроэнергии, постоянно обновляют спектр предлагаемых услуг и повышают качество обслуживания потребителей. Активная конкурентная борьба в некоторых регионах страны между гарантирующими поставщиками не только дает возможность повысить качество обслуживания, но и сбалансировать затраты на энергоснабжение <sup>7</sup>. Для поддержания конкуренции на розничных рынках электроэнергии необходимы общие правила расчета почасовых объемов электрической энергии. Эти правила должны определять одинаковые меры измерения потребления электроэнергии в процессе ее реализации на оптовом рынке различными участниками оптового рынка — энергосбытовыми компаниями, гарантирующими поставщиками <sup>8</sup>.

Особенность энергетического сектора экономики заключается в том, что здесь огромную роль играют рыночные риски, источником которых являются неконтролируемые колебания цен на электроэнергию. Стандартные варианты управления подобными рисками малоэффективны. Эффект дает появление специализированных энергосбытовых компаний — так называемых энерготрейдеров, сочетающих знание как финансового сектора, так и инженерных основ электроэнергетики <sup>9</sup>. Энерготрейдеры, наряду с решением технических проблем, составляют прогнозы положения на энергетическом рынке, занимаются поиском партнеров и заключают договоры на поставку электроэнергии.

Затронула реформа и генерирующие предприятия, работающие на оптовом рынке электроэнергии. Они — центральное звено энергетического сектора и их главная задача — выработка энергии (электрической, тепловой), отпуск ее во внешнюю сеть, поддержание генерирующего

---

<sup>7</sup> Справка по сбытовым компаниям ПАО «ЕЭС России»... С.55.; Бирг С. На рынке акций электроэнергетики появляется новый перспективный сегмент. // Финнам. 13.11.2006. URL: (дата обращения 05.07.2010).

<sup>8</sup> Пресс-релиз к заседанию Правительства по вопросам хода реформирования электроэнергетики от 02.11.2007 г. // URL: [www.gov.ru](http://www.gov.ru). (дата обращения: 10.07.2010).

<sup>9</sup> Горбачева А. Энерготрейдер — узкая и востребованная специальность. // Новый город, 09.11.2007. URL: (дата обращения: 10.07.2010).



оборудования в состоянии готовности к выработке электрической энергии в необходимом количестве и нужного качества. С начала энергетической реформы и по настоящее время генерирующие предприятия остаются наиболее привлекательными компаниями для инвесторов.

В ходе энергетической реформы электростанции РАО «ЕЭС России» были преобразованы в 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК), 6 оптовых генерирующих компаний (ОГК), ГидроОГК, объединившую в себе гидравлические станции ЕЭС России.

Основное различие между ОГК и ТГК состоит в размерах и роли, которую они играют на оптовом электроэнергетическом рынке. Одним из отличий территориальных генерирующих компаний является то, что они вырабатывают в равных количествах и электрическую, и тепловую энергию. Вместе с тем это же является минусом ТГК, так как тепловая энергия характеризуется низкой собираемостью денежных средств за ее поставку. Ситуация также усугубляется перекрестным субсидированием между электрической и тепловой энергией. Все станции ТГК расположены как правило в одном регионе либо в смежных субъектах федерации РФ<sup>10</sup>.

Напротив, оптовые генерирующие компании формировались по экстерриториальному принципу. При этом в состав ОГК вошли преимущественно тепловые электростанции, работающие в конденсационном режиме, предусматривающем (в отличие от теплофикационного режима ТЭЦ) незначительную долю выработки тепловой энергии.

Для формирования территориальных генерирующих компаний были предусмотрены следующие схемы:

- присоединение;
- создание холдинга;
- аренда.

Первая схема создания ТГК – присоединение – предполагала, что функционирующие на тот момент региональные генерирующие компании присоединялись к ТГК с одновременной ликвидацией присоединившейся региональной компанией.

Создание холдинга предусматривало, что ТГК покупали акции региональных компаний. В результате территориальные генерирующие компании получали более 49% акций региональных генерирующих компаний.

Схема аренды предусматривала создание ТГК с помощью:

- соучреждения АО-энерго (их генерирующие активы передавались в новую образованную ТГК);

---

<sup>10</sup> См.: Хромушин И., Котляров Д. ТГК-4: рост спроса гарантирует рынок...

- владельцев акций, которые затем передавали в аренду генерирующие активы из АО-энерго в ТГК.

Все оптовые генерирующие компании создавались по единой схеме, предусматривающей следующие этапы:

- 1) государственная регистрация ОГК;
- 2) переход на единую акцию ОГК;
- 3) присоединение дочерних компаний к ОГК.

На предварительном этапе энергетической реформы генерирующие компании создавались РАО «ЕЭС России» как дочерние компании со 100% участием в их уставных капиталах. Генерирующие компании на этом этапе получили возможность покупать электростанции, производящие электроэнергию <sup>11</sup>.

На первом этапе реорганизации холдинга РАО «ЕЭС России» на одну обыкновенную акцию РАО «ЕЭС России» акционеры получили 0,41 обыкновенной акции ОГК-5 и 13,59 обыкновенных акций ТГК-5. Одна привилегированная акция РАО «ЕЭС России» имела 0,37 обыкновенных акций ОГК-5 и 12,45 обыкновенных акций ТГК-5. По итогам первой реорганизации РАО «ЕЭС России» доли участия РФ в капитале генерирующих компаний составили: 26,43% в ОАО «ОГК-5» и 25,09% в ОАО «ТГК-5» (с учетом эмиссий дополнительных акций ОАО «ОГК-5» и ОАО «ТГК-5» в целях привлечения инвестиций) <sup>12</sup>.

В ходе второго этапа реорганизации РАО «ЕЭС России» произошла монополизация оставшихся генерирующих электроэнергетических компаний за счет поэтапного выделения генерирующих предприятий из единого холдинга. Акции (доли) генерирующих компаний были пропорционально распределены между акционерами. Чтобы электроэнергетическая генерация могла привлекать и частные инвестиции, были предложены различные варианты обмена или продажи государственных пакетов акций в уставных капиталах генерирующих компаний <sup>13</sup>. При этом в обмен на получение контроля в компании путем выкупа дополнительной эмиссии ее акций новый мажоритарный акционер (собственник) брал на себя обязательства по исполнению согласованной инвестиционной программы, предусматривающей строительство новых генерирующих объектов и модернизацию существующих.

---

<sup>11</sup> Основные направления реформирования электроэнергетики: Постановление Правительства № 526...

<sup>12</sup> Акционеры РАО ЕЭС соберутся на последнее годовое собрание компании...

<sup>13</sup> Акционеры РАО ЕЭС соберутся на последнее годовое собрание компании...

В целях создания благоприятных условий для конкуренции на оптовом электроэнергетическом рынке были сформированы правила, которыми вводились ограничения по доминированию компаний на рынке.

В результате проведенных реформ значительно повысилась эффективность работы оптовых и территориальных генерирующих компаний, а также энергосбытовых организаций. Это напрямую связано с повышением заинтересованности новых акционеров в постоянном притоке финансовых средств и инвестиций, необходимых для развития и совершенствования электростанций и соответствующей инфраструктуры.

О. Н. Губейдулина  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Совершенствование механизма оптимизации затрат промышленного предприятий**

*Аннотация. Целью данной статьи является характеристика механизма оптимизации затрат промышленного предприятия путем эффективного управления ими.*

*Ключевые слова: предприятие, оптимизация и управление затратами, ресурсы, выручка от реализации, расходы, контроль, планирование, бюджетирование.*

*The summary. The purpose of given article is the characteristic of the mechanism of optimization of expenses of the industrial enterprise by efficient control them.*

*Keywords: the enterprise, optimization and management of expenses, resources, a gain from realization, expenses, control, planning, budgeting.*

В современных условиях перед предприятиями все более остро встает проблема эффективного использования ресурсов. По мере развития конкуренции на рынке норма прибыли снижается до 10 – 15 процентов. В этих условиях все большую роль играет совершенствование управления затратами предприятия.

Процесс создания продукции на предприятии связан с вовлечением в него различных экономических ресурсов. Ресурсы представляют собой определенные экономические возможности: средства производства, которые могут быть задействованы для создания благ; условия производства продукции; предметы труда. Все они существуют до начала экономической деятельности и определяют возможность создавать продукцию в определенных масштабах.

Для создания продукции задействуются не все, а лишь отдельные экономические ресурсы в определенных объемах. Этот объем обычно выражают через категорию «затраты». Следовательно, повышение эффективности использования ресурсов предприятия происходит в результате совершенствования процесса управления затратами.

---

В современной экономической литературе представлено большое количество публикаций, посвященных вопросам содержания, организации, совершенствования управления затратами. Однако, к сожалению, у экономистов нет единого мнения по вопросу о сущности категорий «затраты» и «управление затратами». С одной стороны, это объясняется использованием в качестве синонимов к слову затраты понятий «расходы» и «издержки», что, на наш взгляд, недопустимо<sup>1</sup>.

С другой стороны, английские слова «costs», «input», «expenses» интерпретируются в российских публикациях как «затраты», что также способствует терминологической путанице.

На наш взгляд, затраты следует рассматривать как трансформируемые в результат экономической деятельности ресурсы. Результатом является созданное благо, которое признается рынком и имеет стоимостную оценку.

В стоимостной оценке можно выделить две составляющие<sup>2</sup>:

- стоимость всего товара, выражающуюся категориями «поступления», «выручка от реализации»;
- стоимостную оценку потребленных ресурсов, в современном понимании выражающуюся категорией «расходы» — затраты, признанные рынком как ресурсы, необходимые с точки зрения рыночной оценки для производства товаров.

Взаимосвязь категорий «ресурсы», «затраты», «расходы» состоит в том, что ресурсы — это потенциальное состояние (возможности, которые могут быть задействованы в процессе создания благ); расходы — это реализованные возможности производства; затраты — переходное состояние от возможностей к их воплощению.

Именно воздействие на затраты определяет степень успешности и рациональности использования ресурсов, следовательно, определяет уровень эффективности использования ресурсов.

Поскольку категорию «затраты» следует рассматривать, по крайней мере, в двух аспектах — во-первых, как процесс и, во-вторых, как стоимостную оценку потребления ресурсов, — то представляется целесообразным уточнить содержание понятия «управление затратами».

Важной проблемой в сфере управления затратами является отсутствие единого подхода к толкованию термина «управление затратами».

---

<sup>1</sup> Индукаев В.П. Организация оперативного учета и контроля издержек производства. М.: Финансы и статистика, 2008.

<sup>2</sup> Митрофанова Е. Как оптимизировать бизнес-модель компании // Финансовый директор. 2009. № 7–8 (37–38). С. 25–31.

Предлагаемые в экономической литературе дефиниции часто основаны на том, что управление затратами сводится к какому-либо одному аспекту управления предприятием — контролю, планированию, бюджетированию, стратегическому управлению и учету.

По нашему мнению, управление затратами необходимо рассматривать как составную часть управления активами предприятия и понимать под этим умение сокращать использование ресурсов и увеличивать отдачу от них.

Для осуществления оперативного управления затратами необходимо:

- знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия;
- прогнозирование того, где, для чего и в каких объемах необходимы дополнительные финансовые ресурсы;
- умение обеспечить максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов.

Мы полностью разделяем данную точку зрения и согласны с тем, что система оперативного управления оборотными активами предприятия должна быть ориентирована на сокращение издержек и повышение эффективности использования ресурсов.

На предприятиях Российской Федерации в течение продолжительного периода времени, как в теоретических исследованиях, так и в практической деятельности экономисты часто связывают управление затратами с такими категориями, как «калькуляция», «бухгалтерский учет», «управленческий учет».

Однако учет дает лишь информацию о состоянии затрат предприятия. Какой бы метод ни использовался, он не влияет на затратообразующие факторы. Например, принятие решения типа «Необходимо снизить затраты на запасные части на 5 процентов» не раскрывает механизма реализации этого принципа с технической точки зрения. Именно в сфере осуществления затрат кроются резервы их снижения.

Куда бы ни относилась те или иные затраты бухгалтерия, каким бы способом ни распределялись косвенные затраты, в результате этой деятельности совокупность затрат останется неизменной. Выбор способа учета и распределения затрат не позволяет говорить о том, что в результате этой деятельности происходит управление затратами предприятия.

По нашему мнению, управление затратами должно осуществляться в процессе принятия решения о привлечении определенных ресурсов и в момент фактического осуществления затрат, когда может быть учтено действие затратообразующих факторов.

В процессе включения тех или иных затрат в состав себестоимости, а также в процессе определения прибыльности бизнеса управлять затратами уже поздно. «Автомашина, если потребляет определенное количество топлива, то, куда бы Вы ни отнесли эти затраты, она все равно будет потреблять столько же. От перестановки мест слагаемых (отнесение затрат на изделие, процессы, подразделения, виды деятельности и так далее) — сумма не меняется»<sup>3</sup>.

Если рассматривать затраты как процесс преобразования ресурсов в блага, то управление затратами есть целенаправленная деятельность менеджмента предприятия, направленная на преобразование экономических ресурсов в конечный результат производства в соответствии с целями деятельности хозяйствующего субъекта.

Планирование в самом общем смысле — это процесс разработки плана, этап управленческого цикла. Следовательно, результатом планирования является план — одна из форм управленческого решения, результат планирования в виде комплекса мероприятий, объединенных общей целью, которые необходимо выполнить в определенной последовательности и в установленные сроки.

Управление затратами должно включать разработку мероприятий по привлечению определенных видов экономических ресурсов. При этом план привлечения должен включать показатели объема каждого вида привлекаемых ресурсов, сроки реализации планируемых мероприятий, а также показатели объема производства, которые должны быть достигнуты в результате воплощения намеченных мероприятий.

Контроль — одна из функций управления, которая представляет собой осуществляемый субъектом управления комплекс мер наблюдения за подготовкой, принятием и ходом реализации управленческих решений, а также проверки фактического состояния объекта управления. Задачами контроля являются обеспечение точного соответствия формы управленческого решения содержанию его исполнения; оценка эффективности использования имеющихся ресурсов и управленческих решений; предупреждение ошибок и просчетов в процессе принятия и реализации управленческих решений; выявление резервов и новых возможностей объекта управления; повышение дисциплины и ответственности исполнения управленческих решений; совершенствование организационной структуры управления.

---

<sup>3</sup> Лексин В.Н., Костюк В.Н., Токарев А.Г., Бутенко Р.С. / Под ред. Рубинчика. Определение затрат при комплексной переработке сырья и вопросы ценообразования. М.: ЦПИ-ТИ, 2007.

Таким образом, контроль должен осуществляться в ходе планирования (предварительный контроль), осуществления (текущий контроль) и учета затрат (последующий контроль). Полученная в результате информация должна использоваться для регулирования и анализа затрат предприятия.

В процессе управления затратами предприятия контроль должен быть связан с разработкой мер, инструментов, критериев оценки использования экономических ресурсов, определением эффективности этой деятельности. При этом контроль должен осуществляться не только по достижении конечного результата, но также на стадии принятия управленческих решений и их реализации.

Неотъемлемым функциональным элементом процесса управления затратами является учет потребляемых ресурсов. В России основным видом учета является бухгалтерский учет — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Он нацелен на предоставление официальной информации о деятельности предприятия государству, деловым партнерам, кредитным организациям и другим пользователям.

За рубежом хозяйствующие субъекты осуществляют управленческий учет, который, по определению Национальной ассоциации бухгалтеров США, представляет собой «процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля за производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов».

Учет как элемент процесса управления затратами должен обеспечивать информацией руководство предприятия для принятия своевременных решений. Он является основой регулирования — завершающей стадии процесса управления, в ходе которого должен корректироваться процесс использования ресурсов.

Регулирование привлекаемых экономических ресурсов как функциональный элемент управления затратами предприятия представляет собой процесс внесения изменений в процедуру использования ресурсов по результатам учета, контроля и анализа соответствующих данных.

В рамках экономики отдельного предприятия или национальной экономики возможности воздействия на объем имеющихся ресурсов, как правило, ограничены (например, сложившимися условиями, тех-



нологией производства и др.). Поэтому представляется целесообразным исследование, направленное на поиск ответа на вопрос о повышении эффективности использования имеющихся ресурсов. При этом целевую функцию следует определить как решение вопроса о максимизации соотношения результатов и ресурсов, которое возникает в процессе управления производством через воздействие на уровень, состав и структуру затрат<sup>4</sup>.

Обычно эффективность трактуют как степень соизмерения результатов с затратами. Эффективность может рассматриваться также как система показателей, характеризующих уровень использования производственных мощностей системы, а в управлении — достижение целей управления при минимальных нежелательных последствиях или издержках.

Эффективность экономической деятельности определяется как максимальный результат при данном уровне затрат или минимизация затрат при данном результате.

Мы рассматриваем эффективность как комплексное понятие, представляющее собой характеристику системы с точки зрения качества, результативности и своевременности достижения ее целей, развития системы в запланированном направлении при выполнении определенных критериальных показателей и ограничений, описываемое такими характеристиками, как целесообразность, результативность, качество, полезность и прочее.

Эффективность существует при наличии определенной точки отсчета, базы и критериев для сравнения и оценки; установленной иерархии целей развития системы; установления ограничений (условий) внутренней и внешней по отношению к системе среды, которые задают определенный диапазон развития системы, результатов ее функционирования, альтернатив.

Эффективность менеджмента как управляющей системы в широком смысле — это целесообразность и качество управления, нацеленное на лучшую результативность деятельности управляемой системы — организации, реализацию целей и стратегий, достижение определенных качественных и количественных экономических результатов. Главным признаком эффективности менеджмента является степень достижения целей деятельности организации. Существует внутренняя и внешняя эффективность менеджмента.

---

<sup>4</sup> Посудневский О. Реорганизация многоотраслевого холдинга // Финансовый директор. 2008. № 7–8 (37–38). С. 40–48.

Внутренняя эффективность показывает, каким образом удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике собственных целей организации и отдельных групп ее участников.

Эффективность менеджмента зависит от множества факторов, к которым следует отнести ограниченность экономических ресурсов, нерациональность их распределения; стремление хозяйствующих субъектов к организационному развитию и получению максимального эффекта при наименьших затратах; предотвращение негативного влияния институциональных систем менеджмента, или адаптирование к новым условиям этих систем.

Оценивать эффективность менеджмента следует в зависимости от того, насколько организация достигает ее цели.

На наш взгляд, следует разделить понятия «эффективность управления ресурсами» и «эффективность затрат», хотя они, безусловно, тесно взаимосвязаны. Если в самом общем виде эффективность с точки зрения экономики рассматривать как соотношение результатов и затрат, то эффективность управления ресурсами следует рассматривать как соотношение полученного результата — экономию ресурсов, сокращение затрат на производство и реализацию продукции, повышение отдачи на единицу используемых ресурсов — и затрат на управление ресурсами.

Эффективность же затрат есть соотношение полученного результата — объемов производства, продаж, прибыли — и самих затрат предприятия, связанных с созданием и реализацией продукции. Из этого можно сделать вывод, что в основе повышения эффективности затрат на производство и реализацию продукции лежит эффективное управление ресурсами предприятия.

Такое отличие можно объяснить и тем, что управление ресурсами представляет собой более широкое понятие, чем осуществление затрат. Процесс управления ресурсами предприятия предполагает их привлечение для создания продукции, непосредственное использование в ходе преобразования исходных ресурсов в блага, реализацию преобразованных ресурсов — продукции — потребителям.

Как было сказано выше, затраты характеризуют переходное состояние от исходных ресурсов к конечному результату производства, то есть представляют собой меру использования ресурсов. Следовательно повышение эффективности использования ресурсов должно происходить на основе совершенствования управления затратами предприятия.

Для этого используем адаптивно-функциональный подход, который состоит в следующем:

- адаптивность проявляется в том, что для совершенствования системы управления затратами предлагается система методов, сформированная с учетом совокупности факторов, определяющих условия использования ресурсов предприятия;
- функциональность заключается в том, что основные факторы, определяющие условия потребления ресурсов, выявляются и исследуются путем изучения механизма их влияния на затраты и логику управления ими.

Каждый этап управления ресурсами предприятия воплощается путем осуществления соответствующего этапа управления затратами<sup>5</sup>:

- формированию ресурсов соответствует инвестиционный этап управления затратами, на котором происходит воздействие на будущие затраты предприятия;
- использованию ресурсов соответствует производственный этап управления затратами, на котором происходит осуществление затрат на производство продукции;
- реализации ранее использованных и переработанных в результате производственной деятельности ресурсов соответствует этап обращения как стадии управления затратами предприятия, на котором произведенная продукция доводится до покупателя.

Каждый этап управления затратами предполагает использование специфических методов, выбор которых зависит от вида управления затратами. В зависимости от временного горизонта принимаемых решений и степени их влияния на дальнейшую деятельность предприятия автор предлагает следующие виды управления затратами:

- стратегическое управление затратами, ориентированное на долгосрочную перспективу (от одного года и более) и предполагающее принятие решений, оказывающих воздействие на всю дальнейшую деятельность предприятия;
- текущее управление затратами, ориентированное на среднесрочную перспективу (один год) и предполагающее принятие решений, оказывающих воздействие на отдельные виды или группы затрат;
- оперативное управление затратами, ориентированное на краткосрочную перспективу в пределах одного года и предполагающее принятие корректирующих управленческих решений, связанных с решением ежедневных задач.

---

<sup>5</sup> Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2009.

Безусловно, каждый этап управленческого цикла требует постановки определенных целей и задач, использования особых форм и методов их реализации. Функциональные элементы процесса управления затратами предприятия также предполагают использование особых методов, которые, зависят от факторов, определяющих условия использования ресурсов предприятия.

Таким образом, каждый этап, вид и функциональный элемент управления затратами требует применения специфических методов управления и учета факторов, определяющих условия использования ресурсов предприятия. Для создания эффективной системы управления затратами необходимо систематизировать методы и разработать критерии их выбора.

Ю. Н. Гусев  
кандидат экономических наук, доцент,  
Российская Академия предпринимательства

## **Формирование современной финансовой инфраструктурной среды**

*Аннотация. В статье представлена стратегия формирования международного финансового центра в Москве, структура и принципы организации биржевой системы международного финансового центра, этапы создания единой фондовой инфраструктуры, а также система страхования ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг.*

*Ключевые слова: финансовый центр, фондовая инфраструктура, конкуренция, биржевая система.*

*The summary. In article strategy of formation of the international financial center in Moscow, structure and principles of the organization of exchange system of the international financial center, stages of creation of a uniform share infrastructure, and also system of insurance of responsibility of professional participants of a securities market is presented.*

*Keywords: the financial center, share infrastructure, competition, exchange system.*

Глобализация ведет к вовлечению в финансовый оборот все большего количества активов, включая производственные мощности, произведенные товары и запасы, полезные ископаемые, права пользования и нематериальные активы, финансовые потоки, увязывая распределенные по всему миру активы в единый механизм оценки, обмена и перераспределения.

Конкуренция бирж на национальном и региональном уровне все больше переходит к конкуренции между транснациональными группами бирж.

В конечном итоге, все усилия в конкурентной борьбе, так или иначе, направляются на конкуренцию за ликвидность. Причем, более высокая ликвидность развитых рынков притягивает дополнительную ликвидность, новые капиталы, что делает эти рынки еще более ликвидными и менее волатильными, дополнительно увеличивая их инвестиционную привлекательность по сравнению с развивающимися рынками.

При наличии высокой концентрации рентабельных инвестиционных проектов преимущественно в развивающихся странах капитал из этих стран все равно перетекает на рынки развитых стран, где вкладывается во все возрастающий объем инструментов.

При осуществлении торговли одной и той же ценной бумагой на биржах нескольких стран происходит постепенное перераспределение оборота в пользу более крупной биржи, на которой концентрируется инвестиционный спрос на данную ценную бумагу.

Важность консолидации биржевой инфраструктуры особенно ярко проявляется в контексте интенсивно идущих процессов трансформации бирж на глобальном уровне и формированию мощных мировых центров ликвидности. Среди прочего, это достигалось путем слияния и поглощения национальных фондовых бирж.

Так были объединены биржи NYSE и европейская EURONEXT (при явном недовольстве ряда ведущих европейских лидеров). Этим же трансконтинентальным консорциумом ведутся переговоры по слиянию и с Deutsche Boerse.

Скандинавская группа OMX поглотила биржи прибалтийских государств, причем сама группа OMX объединилась с американской биржей NASDAQ.

Сингапурский биржевой холдинг (SGX) был создан в 1999 г. путем слияния двух бирж — SES и SIMEX.

В Гонконге холдинг Hong Kong Exchanges and Clearing был создан в 2000 году путем слияния фондовой и фьючерсной бирж и их клиринговых центров, которые стали дочерними компаниями холдинга. В Корее биржевой холдинг Kogea Exchange (KRX) была создана в 2005 г. путем объединения фондовой биржи и еще 3 торговых систем.

Был сформирован крупнейший центр и на товарном рынке — объединились фьючерсные биржи (Чикагская товарная биржа и Чикагская торговая палата).

Значимость фондового рынка для обеспечения экономической безопасности страны, а также для достижения целей проведения финансово-экономической политики неоспорима.

Формирование в России в среднесрочной перспективе международного финансового центра регионального уровня и в долгосрочной перспективе — международного финансового центра (МФЦ), должна стать стратегической целью до и после 2020 года.

Конечная цель создания МФЦ заключается в повышении национального благосостояния посредством высокой капитализации финан-

совой индустрии через привлечение широких категорий международных инвесторов и оптимизации размещения национальных сбережений.

Чтобы российский финансовый рынок достиг в своем развитии такого уровня, который бы позволил квалифицировать его как МФЦ, необходимо, во-первых, развитие собственно финансового сектора: концентрация капитала (инвестиционного спроса), концентрация инструментов (инвестиционного предложения) и концентрация финансовых услуг (финансовых инструментов); во-вторых, создание нефинансовых атрибутов, присущих финансовому центру (производственной, инженерной, транспортной, социальной инфраструктур).

Для того, чтобы «занять позиции» на биржевом пространстве пусть не мировом, но, по крайней мере, стран СНГ и Восточной Европы у российские биржи в запасе два-три года.

Для повышения глобальной конкурентоспособности российского рынка, в краткосрочной перспективе, необходимо обеспечить конкурентные в сравнении с мировыми условия торговли, для чего потребуются: *консолидация инфраструктуры рынка*, как биржевой, так и расчетной; *создание условий для деятельности центральных контрагентов*; *создание системы централизованного хранения финансовых инструментов*; *унификация технологических платформ национальных бирж*.

Достичь поставленной цели повышения глобальной конкурентоспособности до уровня МФЦ можно только интенсифицируя процесс интеграции и консолидации финансовых инфраструктурных институтов.

Модернизации отечественной биржевой инфраструктуры может быть реализована, через создание *единой вертикально-интегрированной инфраструктурной группы*, которая должна объединить следующие финансовые инфраструктурные институты:

- биржу или биржи (количество и специализация зависят от желания владельцев и технологических особенностей платформ);
- структуру, на которую будет возложена роль Центрального контрагента;
- депозитарий, сформированный с полномочиями и функциями Центрального.

С точки зрения структуры собственности ни один акционер или группа акционеров не должны иметь в создаваемом холдинге доминирующего влияния. На первом этапе желательно избегать участия в капитале холдинга иностранных инфраструктурных институтов. Инфраструктурный холдинг должен проводить расчеты во взаимодействии с системой платежей в реальном времени Банка России (БЭСП).

Центральный депозитарий должен обладать особым статусом, в частности он должен гарантировать права собственности инвесторов на ценные бумаги, приобретенные в процессе торгов, т.е. окончательного подтверждения права владения ценной бумагой, которое, настоящее время осуществляется только регистратором. Для того чтобы защитить Центральный депозитарий от рисков, необходимо ввести систему страхования рисков утери ценных бумаг, а также создавать специальные резервные фонды.

На российских биржах в целях гарантии совершения сделок введено 100%-ное предварительное депонирование участниками бумаг и денег перед началом торгов, что не соответствует международному сервису, к которому привыкли иностранные инвесторы.

Центральный контрагент призван взять на себя все риски завершения расчетов между клиентами биржи, что для пользователя будет означать, что он может продолжать работать на бирже так, как будто бумаги и деньги от сделки у него уже на счете имеются. По этой причине Центральный контрагент должен обладать достаточно большим капиталом для обеспечения гарантий завершения расчетов, в случае, если какой-либо участник торгов не выполнит обязательств по поставке бумаг или денег.

Достаточная капитализация центрального клирингового института позволит внедрить привычную сегодня для всех инвесторов мира систему завершения расчетов по схеме T+3.

Формирование единой вертикально-интегрированной инфраструктурной системы может быть реализовано посредством создания холдинга с участием государства. Участие государства в модернизации рыночной инфраструктуры необходимо на начальной стадии, во-первых — для интенсификации процессов консолидации, во-вторых, для обеспечения высокой капитализации инфраструктурного холдинга. Впоследствии доля государства должна быть реализована на рынке. На первом этапе *степень участия государства будет определяться необходимостью технологической модернизации (перевода на единую торговую платформу) и капитализацию Центрального клиринга.*

Консолидация биржевых структур невозможна без унификации технических и технологических платформ национальных бирж. Однако переход на новую платформу является делом далеко непростым, сопряжен с рядом непредвиденных обстоятельств и требует достаточно времени на адаптацию, как участников рынка, так и персонала самой биржи.

Поэтому на первом этапе целесообразно говорить лишь об отработке интерфейсов между уже работающими торговыми системами, по край-



ней мере, двух центральных бирж, о выстраивании некоего программно-технологического «моста» между ними. Более того, сегодня в России уже существуют наработки, использование которых позволит существенно сократить время на реализацию этого процесса. Оценки показывают, что при наличии согласованной позиции бирж и ФСФР технические работы по объединению регламентов работы могут быть завершены в течение четырех-шести месяцев.

Однако государству понадобится, не только выступить инициатором технологической модернизации инфраструктурных финансовых институтов, но выделить на это бюджетные средства.

Преобразование Москвы в финансовый центр не должен привести к концентрации всех финансовых потоков в одном месте. Необходимо формирование в России однородного и равнодоступного финансового пространства.

Преобразование Москвы в финансовый центр не должен привести к концентрации всех финансовых потоков в одном месте. Необходимо формирование в России однородного и равнодоступного финансового пространства. Достичь этого можно посредством перехода региональных бирж на единую платформу, интеграцию в единый инфраструктурный холдинг и превращения его торговые площадки.

При формировании условий для создания МФЦ необходимо учитывать, что только финансовых атрибутов будет недостаточно. Для иностранца, привыкшего к мировому сервису, комфорту, безопасности, транспортной доступности, зачастую эти факторы оказываются решающими. Невозможно называться международным (и даже региональным) центром, в хаосе московских пробок, в городе, где практически не говорят по-английски (даже таксисты, врачи скорой помощи, милиционеры), нет элементарной безопасности на улице и безопасной еды (зачастую и воды) в ресторане и магазине. Очевидно, что в таком огромном мегаполисе как Москва создать адекватную мировым центрам нефинансовую инфраструктуру будет сложнее, чем финансовую.

Выход из создавшегося положения заключается в том, что кроме общих мер по улучшению ситуации в столице, необходимо сконцентрировать усилия на отдельно взятой территории. **Необходимо на государственном уровне принятие решения по формированию финансовой «сильниковой долины», по типу проекта реализуемого в области модернизации в Сколково.**

Локализация финансового района на конкретной территории поможет создать точку «коагуляции» интенсивного роста, катализатором улучшения рыночной инфраструктуры, роста эффективности российского

финансового рынка, ключевыми характеристиками которого выступают высокий уровень ликвидности, значительные рыночные обороты, широкий набор инструментов, справедливое (прозрачное) ценообразование и в то же время – ускоренное создание нефинансовых атрибутов мирового уровня (транспортной доступности (прежде всего из международных аэропортов), социальных, рекреационных условий, услуг по ускоренной регистрации, отделения милиции, подготовленных (со знанием языка) бригад скорой помощи и т.д.

Опираясь на передовой мировой опыт и используя наиболее успешные наработки наших конкурентов на мировом рынке капитала (прежде всего, Дубаи, Кореи, Гонконга), можно запустить программу действий по формированию в стране МФЦ с конкретной территории, распространив преференции, созданные для конкретного места, на любой инфраструктурный институт, который *способен и готов* действовать в рамках установленных правил.

Возможно, единственно верным для России в сложившейся ситуации будет последовать по пути создания DIFC Дубая выстроить на локальной территории в особой юрисдикции всю инфраструктуру будущего Международного финансового центра, сформировав при участии ведущих мировых консультантов и применении инновационных технологий мощный, вертикально интегрированный и высоко капитализированный биржевой, информационно-аналитический и организационно-управленческий комплекс. С точки зрения поиска иного (не эволюционного) подхода к модернизации финансового сектора предлагается рассмотреть пример создания МФЦ – Dubai International Financial Centre (DIFC). С начала реализации проекта в 2002 г., буквально в пустыне за несколько лет здесь вырос деловой район и финансовый кластер, насчитывающий более 800 международных компаний на площади около 40 гектар. В настоящее время количество рабочих мест составляет 11.000, и до 2015 года этот показатель должен достигнуть 60.000. Чтобы соответствовать запросам международного финансового центра, правительством Дубаи были созданы не только нефинансовая инфраструктура, но и особая юрисдикция. Благодаря этому, DIFC приобрел характер самоуправляемой зоны.

DIFC Authority издает директивы и наблюдает за стратегическим развитием, оперативным менеджментом и управлением DIFC (например, DIFC Registrar of Companies). Кроме того, она несет ответственность за разработку законов для действий, не входящих в круг обязанностей DFSA.

Процесс ратификации всех законов и директив производится независимой DIFC Judicial Authority. Дополнительная эффективность DIFC достигается путем предоставления привилегий находящимся на территории компаниям. Поэтому, при создании DIFC Дубай использовал исключительно новый подход — создание для DIFC и его участников абсолютно независимой судебной и регулятивной системы, использующей местное законодательство только в разделах криминального права и норм по предотвращению отмывания денег.

DIFC руководствовался передовым мировым опытом в создании судебной системы: закон о банковском деле был основан на законодательной базе, разработанной Агентством Финансовых Услуг Великобритании, корпоративный закон — на законах штата Делавар и Канады, закон о страховании — на законах Багамских островов, закон об Исламских инструментах — на законах Бахрейна, Саудовской Аравии и Малайзии. Financial Services Authority (DFSA) является единственным независимым регулятором всех финансовых услуг, производимых в DIFC, созданный по образцу ведущих правовых систем мира признанными экспертами. DFSA находится под надзором Независимого Регулятивного Совета, который назначает членов в Арбитражный Суд Финансового Рынка и Апелляционный Комитет, квази-судебные структуры, предназначенные для разрешения споров, возникающих между участниками DIFC.

Создавая DIFC в рамках Свободной Зоны, Дубай предоставил иностранным финансовым институтам традиционные преимущества свободных экономических зон, включая возможность 100% иностранного владения, отсутствие подоходного налога и налога на корпоративные доходы, отсутствие валютного контроля, торговых барьеров и квот, ограничений на репатриацию капитала и конкурентоспособные пошлины на импорт (4% с многоточисленными освобождениями от уплаты).

Безусловно — консолидация может происходить только по соглашению собственников основных инфраструктурных групп. Однако создав в конкретном месте нефинансовые атрибуты присущие мировым финансовым центрам (производственные, инженерные, транспортные, социальные) и установив определенный режим, предполагающий существенные преференции (льготное налогообложение, упрощенная регистрация и лицензирование), можно создать привлекательную среду для интеграции любых инфраструктурных институтов.

Вероятно, в этом случае отпадет спор, как объединить две основные биржи: Российскую торговую систему (РТС) и Московскую меж-

банковскую валютную биржу (ММВБ), вместе с десятком других более мелких бирж.

Если идея создания МФЦ направлена на стимулирование экономического роста в нашей стране, а не за границей, то доступ к рынку должен проводиться исключительно через российских игроков или дочерние иностранные компании, которые будут получать доходы и платить налоги в нашей стране.

Вступив на путь интеграции в мировую экономику, страны СНГ стоят перед выбором модели региональной финансовой интеграции. На этом фоне отчетливо проявляются тенденции экспансии, действующие в рамках крупнейших мировых финансовых центров, финансовых институтов в страны СНГ. Это постепенно может привести к формированию на финансовом рынке стран СНГ зон влияния таких финансовых центров.

Более того, сохраняющиеся тенденции могут в ближайшем будущем привести к тому, что фондовый рынок стран СНГ полностью попадет под влияние мировых биржевых центров.

Скандинавская группа OMX уже поглотила биржу Армении, ведутся переговоры по покупке доли в казахстанской бирже KASE. Да и на территории России ей принадлежит доля в капитале Международной фондовой биржи в Санкт-Петербурге.

Финансовый центр Алматы позиционируется как региональный и на финансовом пространстве стран СНГ и Восточной Европы, его можно рассматривать в качестве прямого конкурента для Финансового центра Москвы.

Чтобы не допустить дальнейшей экспансии, необходимы срочные меры, направленные, среди прочего, на приведение к мировым стандартам существующей в России инфраструктуры фондового рынка и реализацию мероприятий направленных на интеграцию финансового пространства Содружества.

Предполагается, что создаваемый в Москве МФЦ должен охватить финансовые системы стран СНГ, ЕврАзЭС, ШОС и стран, входящих в различные международные объединения с участием России, и государств, не охваченных в настоящее время в достаточной степени существующей системой мировых финансовых центров (в основном — среднеазиатского региона).

Однако очевидно, что только объединенное мощное интеграционное пространство финансовых инфраструктурных институтов фондового рынка Содружества будет способно конкурировать на мировой финансовой (и не только) арене.

В этом году Россия председательствует в рамках СНГ, что потребует от нее внесения инновационных предложений в деятельность Содружества, чтобы страны СНГ почувствовали устойчивость этой организации, перспективы ее развития.

Представляется уникальная возможность вовлечения при формировании Международного финансового центра в Москве национальных финансовых центров стран СНГ и, прежде всего, регионального финансового центра Алматы.

Создание единой инфраструктуры фондового рынка Содружества повлечет за собой появление уникальных условий не только для привлечения новых эмитентов и инвесторов со всего мира, но и образования единого расчетно-платежного пространства и новой платежной валюты.

Например, страны ЕС давно стремились создать собственный финансовый центр. Однако этому мешали противоречия в Евросоюзе, нежелание стран-членов Союза поступиться своим суверенитетом в проведении бюджетной, кредитной и инвестиционной политики в пользу наднациональных решений. Только с введением в 1999 году евро фондовый рынок ЕС стал вторым по масштабу после США.

Учитывая вышеуказанные обстоятельства, предлагается с самого начала формировать Международный финансовый центр в Москве с расчетом на интеграционные возможности единой фондовой инфраструктуры Содружества.

Центральным звеном Финансового центра в Москве должны стать единая вертикально-интегрированные группа с Центральным депозитарием и Центральной клиринговой палатой с эффективной и надежной платежной системой, использующие передовые технологии, высоко капитализированные, с современными системами риск-менеджмента.

Однако, только в случае вовлечение стран СНГ в формирование МФЦ позволит претендовать на достойное место в глобальном финансовом пространстве. Единая вертикально-интегрированная инфраструктурная группа, условно можно назвать ее Евразийская биржевая группа (ЕБГ), должна сразу формироваться на универсальных нормах и принципах, открытых для взаимодействия с третьими странами, прежде всего СНГ.

С точки зрения организационно-правовой формы ЕБГ биржа может формироваться на основе Межгосударственного Соглашения (далее Соглашения) стран участников создания интеграционного инфраструктурного финансового пространства в юридической форме акционерного общества закрытого типа, акции которой не подлежат

свободной продаже. Учитывая политическую составляющую и предполагаемый размер оборота, Акционеры ЕБГ должны формироваться на основании рекомендаций правительств государств – участников Соглашения, чтобы не допустить проникновение в акционерное общество случайных лиц.

В конечном итоге Евразийская биржевая группа должна стать если не единственной, то доминирующей биржей на евроазиатском пространстве, а расчетно-клиринговые институты общими для фондовой инфраструктуры Содружества

В структуре органов оперативного управления Евразийской биржей ее периферийные органы будут представлены национальными филиалами в странах – участниках Соглашения и должны иметь определенную самостоятельность. Функционировать Евразийская биржа, как интегрированная биржевая система может на принципах, основа которых заложена директивой Евросоюза «О рынках финансовых инструментов» (The Markets in Financial Instruments Directive, MiFID).

Аналогичная директива, если бы она была принята странами СНГ – участниками Соглашения, заложила бы основу для создания единого рынка финансовых инструментов и услуг. Среди отличительных черт такой директивы – доступ к информации и торгам на различных площадках, открытость биржевых сделок, свободная конкуренция на финансовых рынках, общие правила о защите прав потребителя (инвестора-клиента). В числе прочих – обеспечение инвестиционным компаниям возможности осуществлять международную деятельность через открытие филиалов в других странах – членах Соглашения, предварительно получившим авторизацию от национальных регуляторов. Торги на Евразийской бирже должны будут идти практически по всем бумагам, которые котируются на европейских биржах, с введением института центрального контрагента.

Формирование новой биржевой системы позволит устранить многие ошибки национального фондового рынка и обеспечить высокий уровень технологий и конкурентоспособные стандарты торговли.

Очевидно, квалифицированный менеджмент Евразийской биржи по аналогу с DIFC Дубаи, необходимо будет приглашать из-за рубежа.

Для того чтобы национальные биржевые площадки стран СНГ действовали в едином правовом и налоговом пространстве, в Соглашении потребуются внесения положения о создании унифицированных налоговых условий и экономических условий для участников фондового рынка.

Предполагается, что интегрированную структуру Евразийской биржи, будут обеспечивать Центральный депозитарий.

Создание международных институтов, выполняющих функции центрального депозитария для нескольких стран, является обычной международной практикой. Так, уже состоялось объединение в группу Euroclear центральных депозитариев Франции (в прошлом – SICOVAM, теперь Euroclear France), Бельгии (Euroclear Bank), Голландии (Euroclear Nederland) и Великобритании (CREST), которая теперь осуществляет функции центрального депозитария для соответствующих стран. Другая международно-клиринговая организация Clearstream была поглощена Deutsche Borse Group и теперь осуществляет функции центрального депозитария для Германии и Люксембурга. Институты, выполняющие функции национального центрального депозитария, существуют во многих странах, осуществляющих переход к рыночной экономики (например, Польше, Венгрии, Словакии, Казахстане, Молдове).

Макроэкономическое значение центрального депозитария дает новый качественный уровень инфраструктуре финансового рынка, повышает его эффективность и надежность его функционирования, снижает издержки его участников, привлекает иностранных инвесторов на национальные финансовые рынки.

Функции Единой клиринговой палаты смог бы выполнять созданный, как раз для этой цели – Межгосударственный банк стран СНГ.

Создание на территории в Финансовом центре Центрального процессингового центра позволит ввести собственную платежную систему Содружества с использованием пластиковых карточек, что станет альтернативой ведущим платежным системам на территории стран СНГ и снизит зависимость от них.

Места маркетмейкеров на Евразийской бирже (в отличие от существующей системы присутствия на недокапитализированных биржах огромного количества брокеров с низким уровнем страховки), должны занять крупнейшие финансовые институты стран СНГ (как это введено, например, на Фракфуртской бирже – Deutsche Boerse – да и не только там), высоко капитализированные, использующие в своем арсенале самые передовые технологии.

Следуя при формировании передовому зарубежному уровню и используя самые современные системообразующие информационные технологии (системы биржевой торговли, учета ценных бумаг и взаиморасчетов, управление рисками, детальный анализ всех элементов портфеля, моделирование инвестиционных сценариев, подготовка отчетов для

клиентов и т.п.), ЕБГ сможет стать центром притяжения для мировых инвесторов и эмитентов, способным организовать взаимодействие между ними, обеспечить эффективное ценообразование, быстроту и дешевизну операций, защиту прав собственности и недопущение манипулирования рынком, получить единую эффективную инфраструктуру услуг, интегрированную в глобальные депозитарно-расчетные системы.

Международный финансовый центр в Москве, интегрированный с финансовыми центрами стран Содружества – участников Соглашения смогут образовать полицентрическую сеть, где будут действовать институциональные соглашения единой финансовой системы.

Полицентрическая сеть финансовых центров сможет объединить потенциальные возможности разных стран, создать единое расчетно-платежное пространство, унифицированные правовое и налоговое поля, что позволит в будущем создать региональный эмиссионный центр.

При этом распределение доходов от функционирования общей биржевой инфраструктуры может осуществляться на основе инновационной системы межгосударственной добавленной стоимости, при которой полученная прибыль участников зависит от доли в общем имуществе инфраструктурных институтов, а доля государства от оборота на национальных площадках.

Такой подход будет стимулировать заинтересованность государств – участников проекта в стимулировании торговых операций на национальных площадках.

Формированию общего финансового пространства и повышение доверия мировых участников финансового рынка к МФЦ в Москве (выстроенных на принципах полицентрической сети), несомненно, будет способствовать создание Международного финансового суда (в качестве третейского арбитражного суда), организованного, при Экономическом суде стран СНГ.

Развитие интегрированной инфраструктуры фондового рынка не может произойти «в одночасье» и должна начаться с решением проблем унификации технологии торгов и программного обеспечения в российских биржевых системах.

В сложившихся условиях, с учетом присутствия различных групп собственников российских бирж и разными взглядами их акционеров на возможный процесс объединения между собой или впоследствии с создаваемой Евразийской биржей, в текущее функционирование бирж должны быть внесены существенные коррективы.



Необходимо срочно приступить к объединению их технологических платформ и правил организации торгов на основе принципов и программного обеспечения принятой для Евразийской биржи. Отечественные биржи должны начать работать как единое целое, даже сохраняя текущую форму собственности.

Программа сотрудничества по созданию единой фондовой инфраструктуры на пространстве СНГ может быть реализована также в несколько этапов.

На первом этапе должны быть согласованы и приняты единые технические регламенты, унифицированы правила торгов и отработан интерфейс обмена информацией.

Одновременно должен быть осуществлен выбор технологической платформы и программного обеспечения Евразийской биржи, завершена подготовка к внедрению технологий на биржах России и стран СНГ.

На втором этапе должно произойти слияние бирж стран СНГ и Евразийской биржи. Не вошедшие в слияние биржи, тем не менее, должны функционировать в едином технологическом и информационном и регулятивном поле.

Одновременно должна быть начата работа по созданию системы «наднационального» регулирования финансовых рынков Содружества.

Если указанные предложения будут реализованы, возникнет база для появления полицентрической межгосударственной сети финансовых центров, в которой смогут действовать институциональные соглашения единой фондовой инфраструктуры.

Предполагается, что Евразийская биржа должна будет иметь горизонтально интегрированные между собой национальные биржевые площадки стран СНГ (даже в случае сохранения владельцами отдельных бирж), функционирующие на единой технологической платформе, а инвесторы и эмитенты в унифицированных налоговых и экономических условиях.

Синергия полицентрической биржевой системы МФЦ в Москве сформирует нового глобального биржевого игрока, способного конкурировать на мировой финансовой арене.

Слияние и укрупнение фондовых площадок на базе МФЦ в Москве позволит инвесторам избежать больших потерь за счет более широкого выбора возможных объектов для инвестиций и перетока капитала, а вхождение бирж из разных стран – увеличить предложения ценных бумаг и снизить издержки по проведению операций.

Появится возможность создать уникальные условия для привлечения новых эмитентов и инвесторов со всего мира, охватить, например, быстрорастущий рынок исламских финансовых инструментов (исламские коммерческие ноты и облигации (сукук), фьючерсы на процентные ставки и т.д., которые уже сейчас оцениваются в \$200 млрд.), инвесторов и эмитентов северо-западного региона Китая и многое другое.

Для России с ее сырьевыми запасами наиболее близкой могла бы оказаться финансовая инфраструктура Лондона – прозрачная и понятная для инвесторов, однако, при этом необходимо учесть инновационные преимущества других МФЦ, например, – финансового центра Сингапура.

В финансовом центре Лондона все торги акциями и облигациями происходят на бирже (LSE), торговля деривативами, в основном, на Euronext.liffe. Кроме этого есть несколько специальных площадок для торговли деривативами на сырьевые товары: Лондонская биржа нефтепродуктов (London Petroleum Exchange, LPE), Лондонская биржа металлов (London Metal Exchange, LME), Лондонская биржа золота (London Gold Exchange, LGE) и т.д.

В США, помимо крупнейшей биржи NYSE в Нью-Йорке действуют крупные биржи NASDAQ (торговля акциями высокотехнологичных компаний) и AMEX (торговля акциями молодых компаний и инвестиционных фондов), а в Чикаго – биржи, торгующие производными инструментами (CME Group).

В Лондоне имеется большое количество организаций, которые могут заниматься клиринговой деятельностью, но все они являются членами Лондонской клиринговой палаты (LCH.ClearNET). Расчёты проводятся через британско-ирландское подразделение международного центрального депозитария (ICSD) Euroclear (ранее функционировавшее как центральный депозитарий Великобритании CREST), которое позволяет также депонировать иностранные ценные бумаги для их прямого обращения на Лондонской бирже.

В США учёт, клиринг и расчёты по ценным бумагам на национальном рынке производятся, в основном, в рамках вертикально интегрированной Depositary Trust and Clearing Company (DTCC). Платежи совершаются в режиме реального времени (RTGS) через систему ФРС Fedwire, а клиринг по международным сделкам – через Лондонскую клиринговую палату (LCH.Clearnet).

Гонконгская клиринговая компания (HKSCC) также использует Централизованную расчётно-клиринговую компанию (CCASS) при про-

ведении операций со всеми разрешёнными ценными бумагами, торгующимися на Гонконгской фондовой бирже (SEHK). Все расчёты проводятся по схеме T+2.

Необходимо затронуть еще один аспект, требующий решения – укрепление роли страхования в ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Программы защиты инвесторов действуют во многих странах и предусматривают, как правило, либо страхование ответственности профессионального участника рынка ценных бумаг либо создание за счет средств определенной группы участников рынка (например, брокеров) компенсационных фондов, за счет средств которых инвесторам, пострадавшим от действий недобросовестных брокеров, осуществляются выплаты. Компенсационные фонды организуются, в основном, для защиты клиентов неплатежеспособных брокеров, чьих активов недостаточно для покрытия убытков обслуживаемых ими клиентов.

Вместе с тем, в некоторых странах программы функционирования компенсационных фондов предусматривают и более широкое покрытие убытков клиентов. Например, в Австралии программа защищает от невыполнения контракта, в Великобритании – от определенных мошеннических действий. Однако, ни одна программа не страхует инвестиции от обычных рыночных рисков, скажем, от падения рыночной стоимости ценных бумаг. Во всех программах установлен предельный размер компенсаций.

Страхование на фондовом рынке является относительно новым инструментом управления рисками. Международные эксперты признают это направление перспективным, особенно в свете развития рынка и увеличения его инвестиционной привлекательности.

В рамках частного страхования брокеры, действующие индивидуально или коллективно, также могут застраховать своих клиентов в страховых компаниях от мошенничества, халатности, утери документов и другие. Преимущества этого метода в его простоте, дополнительном контроле со стороны страховой компании, а недостатки – в значительных затратах, предельном уровне страховых выплат и множестве исключений из правил.

Законодательством Российской Федерации страхование рисков профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг признается регулятором и может быть использовано участниками рынка как законный способ покрытия их рисков. В целях развития данного вида финансовых услуг законодательством предусматривается предоставление

профессиональным участникам рынка ценных бумаг, заключившим договоры страхования своей ответственности, в частности, брокерским компаниям, возможности засчитывать часть страховой суммы для уменьшения установленного в отношении них регулятором норматива достаточности собственных средств.

Однако российские страховые институты недостаточно капитализированы и не могут составить серьезную конкуренцию крупным иностранным страховым компаниям. Выходом из положения может стать создание с участием государства высоко капитализированной перестраховочной системы.

С этой целью, предлагается рассмотреть вопрос создания Национального перестраховочной компании, которая может стать крупнейшим региональным перестраховочным центром, что могло бы стать поворотным позитивным моментом для всего национального страхового бизнеса и финансового рынка на всем пространстве стран СНГ.

Главная задача (впрочем, как и при создании МФЦ в целом) — изыскать возможность для масштабных финансовых вливаний.

Проблема низкой капитализации национального перестраховочного рынка в свое время очень удачно была решена в Китае. Правительство Китая направило из валютных резервов 4 млрд. долларов на капитализацию национальной перестраховочной компании China Re, затем было проведено размещение акций компании через IPO. Данный шаг дал стимул созданию средних по размеру частных перестраховочных компаний, позволил перенаправить потоки взносов, переданных в перестрахование, на внутренний рынок и привлечь взносы с других мировых страховых рынков. Таким образом, за несколько лет в Китае был сформирован крупный национальный перестраховочный рынок, принимающий в перестрахование взносы не только с внутреннего рынка, но и из-за рубежа. Реализация описанного сценария может дать существенный импульс развитию российского перестраховочного рынка.

С целью предупреждения страхового мошенничества в МФК должно быть предусмотрено создание современной единой базы информационных ресурсов, содержащих данные, позволяющие в полном объеме идентифицировать все страховые события и объекты страхования.

Совместная инфраструктура финансовых институтов, объединяющая потенциальные возможности национальных центров разных стран и мощная система перестрахования позволит ускорить создание единого расчетно-платежного пространства, унифицированных правового и налогового полей и способствовать появлению на пространстве Содружества регионального эмиссионного центра.

Превращение национального финансового рынка в международный финансовый центр позволит решить ряд стратегических задач «суверенизации» национальной социально-экономической системы, среди которых необходимо выделить:

- привлечение в российскую экономику зарубежных и внутренних ресурсов для финансирования модернизации и расширения производственных фондов и инвестиций в человеческий капитал;
- повышение эффективности инвестиций за счет использования рыночных инструментов и инфраструктуры;
- привлечение новых технологий (в виде закупок, прямых иностранных инвестиций, участия в капитале), в том числе создание инновационных площадок;
- расширение международного сотрудничества и экономического присутствия в странах СНГ и Восточной Европе, содействие продвижению российской продукции и финансовых услуг на внешние рынки;
- контроль за ценами на российские активы и за структурой собственности: перенос ценообразования на российские активы (прежде всего, на российское сырье и на акции отечественных предприятий) на территорию и под юрисдикцию Российской Федерации, в зону действия российской национальной валюты;
- минимизация потерь от торговли российскими активами за рубежом;
- эффективное использование государственной собственности (проведение не только народных, но и международных IPO);
- развитие софинансирования масштабных (крупных, инфраструктурных) проектов за счет внутренних и внешних частных ресурсов, эффективная реализация механизмов государственно-частного партнерства.

Формирование МФЦ потребует укрепления конкурентных позиций российского финансового сектора в борьбе за лидерство с другими финансовыми центрами развивающихся стран, а также оптимизации действия других важных факторов, непосредственно не относящихся к ведению финансовых регуляторов.

К их числу следует отнести:

- уровень квалификации финансовых специалистов и обслуживающего персонала, опирающийся на высокий национальный стандарт финансового, экономического и юридического образования;
- качество объектов производственной, транспортной и информационной инфраструктуры и предоставляемых ими услуг, по-

звolyающее минимизировать временные и стоимостные издержки участников финансового рынка;

- необходимый уровень доступности офисных и жилых помещений, включая стоимость услуг по их аренде;
- необходимый уровень качества услуг объектов социальной инфраструктуры, сопоставимый с лучшими мировыми стандартами.

Для этого требуется:

- приведение государственных образовательных стандартов в соответствие с современными потребностями мирового финансового рынка;
- модернизация образовательных программ по экономике и юриспруденции с акцентом на потребности в специалистах по финансовым вопросам;
- введение федеральных программ повышения квалификации и переподготовки персонала нефинансовых организаций со стажировкой в финансовых организациях;
- реализация федеральных программ повышения уровня преподавания экономических, юридических и специальных финансовых дисциплин, подготовка высококлассных преподавателей вузов финансовых дисциплин;
- реализация Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ, включающей, в том числе, меры по обучению основам финансовых знаний в средней школе;
- упрощение миграционных правил и визового режима в отношении квалифицированного иностранного персонала;
- создание в системе высшего и дополнительного профессионального образования национальной профессиональной квалификации, сопоставимой с профессиональными квалификациями международного уровня: ACCA (Association of Chartered Certified Accountants), CPA Chartered Public Accountant), CFA (Certified Financial Analyst), CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) CMA (Certified Management Accountant), CIA (Certified Internal Auditor) и др.
- условия для открытия и ведения бизнеса, включая уровни коррупции налогообложения в целом и транзакционных издержек, связанных с открытием и ведением бизнеса.

Предлагаемые меры позволят модернизировать финансовую инфраструктуру России и стран Содружества, создать в Москве Международный финансовый центр с технологически мощным, вертикально интегрированным и высоко капитализированным биржевым, информационно-аналитическим и организационно-управленческим комплексом, обладающим огромным инвестиционным и кредитным потенциалом, не имеющий в мировой практике аналога, который способен объединить финансовое пространство стран СНГ и других стран, входящих в различные политические и экономические союзы с Россией.

**Литература**

1. Распоряжение Правительства РФ от 11.07.2009 № 911-р «О Плане мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации».
2. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации, одобренная Правительством РФ от 05.02.2009 г.

А. Э. Заенчковский  
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
и информационных технологий в экономике,  
филиал МЭИ (ТУ), г. Смоленск

Е. И. Иванова  
дипломант кафедры менеджмента  
и информационных технологий в экономике,  
филиал МЭИ (ТУ), г. Смоленск

## **Инструментальное обеспечение менеджмента информационных ресурсов предприятия**

*Аннотация. Авторами предлагается нестандартный способ управления информационными ресурсами организации для достижения конкурентного преимущества — для этого используется когнитивное моделирование.*

*Ключевые слова: информация, управление, когнитивное моделирование.*

*The summary. The way authors suggest to get competitive preferences for a firm is cognitive modeling.*

*Keywords: information, management, cognitive modelling.*

В сложившихся на сегодняшний день экономических условиях существования субъектов бизнеса, а также нарастающей информатизации общества конкурентные преимущества предприятия перестало генерировать производственное, сбытовое, кадровое и маркетинговое обеспечение деятельности. В этом аспекте на первый план выходит эффективное управление информационными ресурсами.

Информация — это единственный вид ресурсов, который с течением времени увеличивается, качественно совершенствуется, в связи с чем, усложняется процесс его использования в качестве инструмента поддержки принятия стратегических, тактических и оперативных решений. При этом отсутствие эффективных механизмов управления информационными ресурсами приводит к нерациональному использованию всех



---

остальных ресурсов предприятия, что в итоге не позволяет реализовать имеющийся у предприятия потенциал развития.

Анализируя теоретическую сторону вопроса, следует отметить, что информационные ресурсы – это интегральное понятие, включающее в себя полную совокупность сведений, формируемых в процессе жизнедеятельности конкретного субъекта (в данном случае предприятия). С другой стороны, информационные ресурсы – это отдельные документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, банках данных, других информационных системах). При этом менеджмент информационных ресурсов, поддерживающий достижение существующих целей при оптимальном использовании иных ресурсов предприятия (что важно в существующих условиях для создания значимых конкурентных преимуществ), возможен только на принципах информационной логистики, которая способствует созданию единой системы управления и совершенствования информационной базы предприятия.

В качестве инструмента, объединяющего концепцию информационной логистики и аспекты моделирования системы (в данном случае информационной) для принятия эффективных управленческих решений, можно использовать когнитивную карту информационной системы.

При этом информационная система, как таковая представляет собой совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств <sup>1</sup>.

В целом когнитивная карта информационной системы представляет собой ориентированный граф, в котором привилегированной вершиной (концептом) является некоторое будущее (как правило, целевое) состояние любого элемента информационной инфраструктуры предприятия. Остальные вершины соответствуют факторам, влияющим на достижение этого целевого состояния. Дуги, соединяющие факторы с вершиной состояния, имеют толщину и знак, соответствующий силе и направлению влияния данного фактора на переход объекта управления в данное состояние, а дуги, соединяющие факторы показывают сходство и различие во влиянии этих факторов на объект управления. Анализ ситуации и выдача рекомендаций по принятию решений, воздействующих на ситуацию, происходит в результате обработки когнитивных карт <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/07/29/infomacia-dok.html> (дата обращения: 09.11.2010), свободный.

<sup>2</sup> Силов В.Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. М.: ИНПРО-РЕС, 1995. С. 55–60.

Активное использование когнитивных карт в качестве средства моделирования обусловлено возможностью наглядного представления анализируемой системы.

В целом использование когнитивных карт информационной системы предприятия позволяет оценить возможные последствия принимаемых решений относительно конкретных элементов информационной инфраструктуры (каналы передачи информации, экспертные системы и базы данных, производительность информационной системы и предприятия в целом, подсистемы управления функциональными областями предприятия и др.) и определить качественные изменения состояния концептов, однако в данных картах затруднено ранжировать по степени влияния положительные и отрицательные тенденции внутри системы.

Когнитивная карта информационной системы позволяет увязывать, в целях дальнейшего построения информационно-аналитической системы управления предприятия, параметры информационной инфраструктуры следующих степеней формализации:

1. Хорошо структурированные или количественно сформулированные, корреляция которых однозначно определена и позволяет выразить данные параметры в числах или символах, получающих в итоге численные оценки;
2. Слабо структурированные или смешанные, в которых качественные элементы доминируют над количественными;
3. Неструктурированные или нечеткие (неформализованные), количественные зависимости между которыми не известны.

Для построения когнитивной карты информационной системы в качестве основных концептов возьмем следующие параметры (пример наиболее общего характера):

1. Подсистема хранения информации.
2. Подсистема аналитической обработки информации.
3. Подсистема передачи информации.
4. Подсистема ввода-вывода информации.
5. Обеспечивающая подсистема.

Степень влияния концептов друг на друга определяется параметрами  $i_{kj}$ .

На рисунке 1 приведена когнитивная карта информационной системы предприятия по заданным выше концептам.

Данная когнитивная карта представляет собой основной элемент (главную программу) информационно-аналитической системы управления на предприятии, и посредством взаимовлияния выявленных концептов позволяет сформировать архитектуру управления информационными ресурсами на предприятии, которая приведена на рисунке 2.

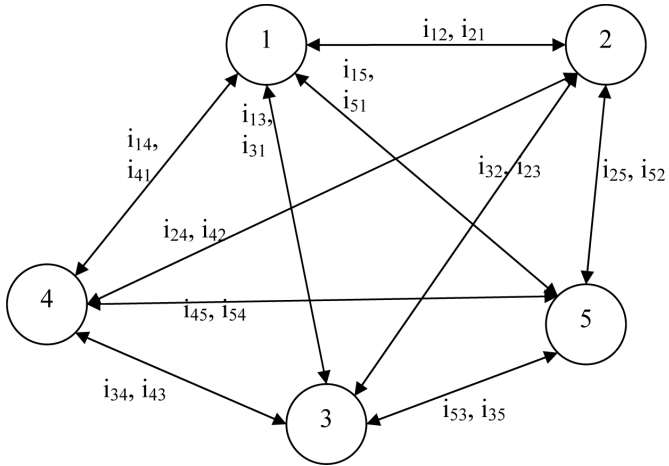


Рис. 1. Когнитивная карта информационной системы предприятия

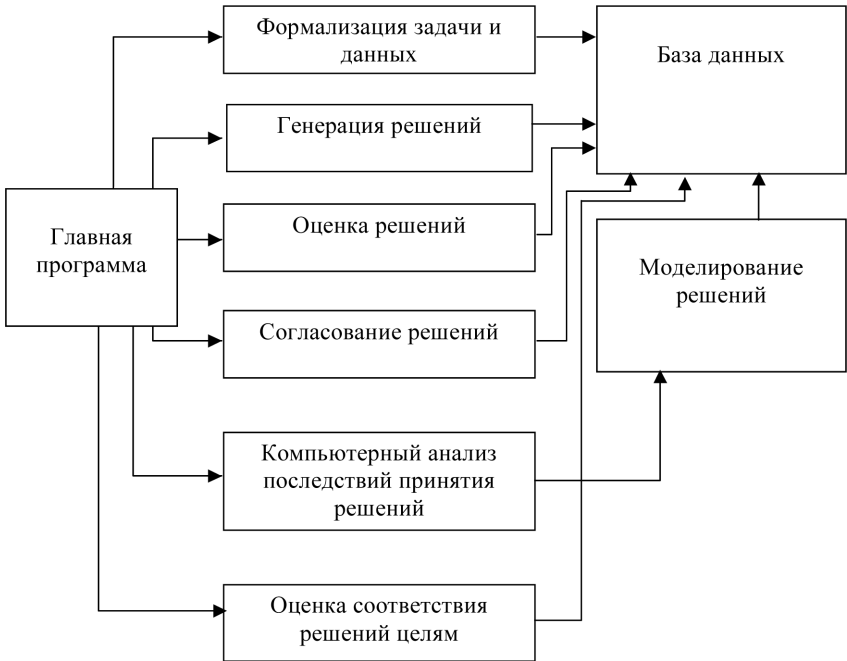


Рис. 2. Архитектура управления информационными ресурсами предприятия

*Модуль формализации задачи и данных* – программный модуль, который предназначен для формализации поставленной задачи достижения целевого состояния конкретного концепта системы и известной эксперту качественной информации параметрах информационной системы. Модуль запрашивает у эксперта данные о системе, о цели, о возможных вариантах принимаемых решений, формализует эти данные и преобразует их к виду, пригодном для обработки в базе знаний. Данный блок имеет многопользовательскую распределенную структуру, и предназначен для работы с несколькими экспертами одновременно.

*Модуль генерации смысловых решений* – программный модуль, предназначенный для генерации возможных смысловых решений относительно изменения базовых параметров информационной системы. В результате работы данного модуля формируются варианты решений, которые могут привести к решению задачи в формализованном виде, так что эти данные могут храниться в базе данных. В данном блоке должен быть реализован как механизм автоматической генерации решений, так и процедура добавления вариантов решений экспертами. Данный модуль также имеет многопользовательскую распределенную структуру.

*Модуль оценки решений* – программный модуль, в котором реализуется механизм сравнения вариантов решения и выбор наилучшего или наилучших из них в соответствии с предпочтениями экспертов.

*Модуль согласования решений* – программный модуль, в котором осуществляется согласование групповых решений.

*Модуль анализа последствий принятия решений* – программный модуль, в котором проводится количественный и качественный анализ последствий принимаемых решений путем анализа данных моделирования.

*Модуль оценки соответствия решений целям* – программный модуль, в котором проводится качественная и количественная проверка соответствия результатов полученного решения и заданных целей.

*База данных* – программный модуль, в котором хранятся данные и алгоритмы их обработки, используемые при работе остальными модулями.

*Моделирование решений* – программный модуль, в котором проводится моделирование различными методами данных о системе, к которой принимаются решения. В данный блок реализует разработанные алгоритмы моделирования. Результаты работы этого блока используют другие блоки в своей работе.

*Главная программа* – программный модуль, координирующий работу всех модулей системы. В нем, помимо определения порядка работы экспертов с остальными модулями, заложена сама когнитивная карта информационной системы.

Таким образом, формируется информационно-аналитическая система управления на предприятии, которая представляет собой обобщенные когнитивные карты. Причем данная система управления может функционировать в трех основных режимах.

Первый режим – с помощью когнитивной карты система управления позволяет сделать прогноз развития ситуации информационной системы предприятия и соответственно при большом количестве концептов невысокого уровня обобщения для предприятия в целом на заданное количество шагов. Лицо, принимающее решение, не только может проследить переходы своей модели из состояния в состояние, но и оценить «устойчивость» или «сходимость» каждой альтернативы.

Второй режим – это режим ответов на вопросы. В данном режиме реализуется активный интерактивный процесс «общения» экспертов с системой по исследуемой проблеме. «Навигатор» системы, имея всю информацию о решаемой проблеме, в каждой точке когнитивной карты позволяет получить информацию о взаимовлиянии концептов, и, в конечном итоге, получить ответы на вопросы «как?» и «почему?». Для реализации данного режима используется специальный режим «навигации» по обобщенной нечеткой когнитивной карте.

В третьем режиме лицо, принимающее решение, по сформулированной цели (частной когнитивной карте), используя блок моделирования информационной системы, может определять исходные условия (обратные решения) для достижения поставленных целей, причем решение может быть не одно. Пользователь задает цели для всей обобщенной когнитивной карты, не заботясь о ее структуре.

Таким образом, предложенный инструмент позволяет повысить эффективность функционирования информационной системы предприятия за счет достижения оптимальности параметров принимаемых управленческих решений в самой системе в аспекте влияния на информационные ресурсы и параметры их определяющие. Вышеуказанное в свою очередь позволяет добиться повышения эффективности деятельности предприятия и достижения устойчивых конкурентных преимуществ в столь значимом на сегодняшний день бизнес-процессе обеспечения деятельности предприятия – управления информационными ресурсами.

А. В. Мельников  
ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии»,  
Астраханский государственный технический университет

## **Инструментарий регулирования государственно-частного партнерства на примере морского порта**

*Аннотация. В статье раскрывается роль государства в развитии конкурентоспособности транспортной системы, в том числе морских портов. Рассматриваются такие инструменты государственной поддержки проектов государственно-частного партнерства, как прямая государственная поддержка, поддержка в особых экономических зонах, поддержка через Банк Развития. Автором предлагается алгоритм процесса получения государственной поддержки из Инвестиционного фонда Российской Федерации, которая может предоставляться как на стадии подготовки проектной документации, так и для последующей реализации проекта.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, портовые особые экономические зоны, концессионные соглашения, государственная поддержка.*

*The summary. The article deals with the state's role in the development of the competitiveness of the transport system, including seaports. Such tools of state support of state – private partnership projects, as the direct government support, the support in the special economic zones, the support through the Development Bank are shown. The author offers an algorithm of the process of obtaining state support from the Russian Federation Investment Fund, which can be provided as on the level of the preparation of project documentation, as for the subsequent implementation of the project.*

*Keywords: state-private partnership, port special economic zones, the concession agreement, state support.*

В настоящее время инвестиционная привлекательность отечественной транспортной системы оставляет желать лучшего, что обусловлено проблемами дефицита кадровых ресурсов, портовых мощностей, транспортной инфраструктуры. Одновременно по сырьевым и транзитным позициям Россия имеет безусловное преимущество.

Предпринимаемые Россией шаги в направлении транзитной политики носят спорадический, невнятный характер, в результате чего транзит то растет, то падает. Отметим, что всякие инициативы, проявляемые

---

без должного обоснования, приносят этому виду транспортных услуг скорее урон, чем пользу. Кроме того, нельзя не учитывать, что транзит — это тот сегмент услуг, который направлен и на иностранного пользователя данного вида транспортных услуг. Поэтому вся транзитная политика должна выверяться с учетом того, как ее воспримет иностранный оператор, которому нужен российский транзит.

Развитие конкурентоспособности российского транспортного комплекса требует развития нормативно-правовой базы, логистики транспортной инфраструктуры, методов государственного регулирования, надзора за безопасностью, экологией и качеством<sup>1</sup>.

Как известно, конкурентоспособная транспортная система — это система с высокой фондоотдачей и производительностью. Дорасти до такой системы невозможно без освоения европейских технологий. Освоение таких технологий, в свою очередь, позволило бы в 3 раза сократить объем инвестиций в транспортно-технологическую инфраструктуру, в том числе в морские порты.

Особое место в транспортной стратегии до 2030 года отводится морскому и речному транспорту. Например, в ФЦП «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 гг.» развитию морского и речного транспорта уделено значительное место, так как Россия располагает самой протяженной в мире береговой линией морского побережья. Поэтому одной из важнейших задач государства в сфере функционирования и развития транспортной системы является превращение географических особенностей страны в её конкретное преимущество на мировом рынке транспортных услуг.

Основными задачами государства в обеспечении развития конкурентоспособности морских портов являются: создание благоприятных условий для деятельности компаний, имеющих целью развитие инфраструктуры портов; создание механизмов ускоренного развития объектов портовой инфраструктуры и портовых комплексов; формирование единой концепции развития транспорта страны; повышение требований к работающим в портах компаниям; совершенствование методов управления портами.

Эффективным механизмом создания благоприятных условий для инвестирования в портовую инфраструктуру является создание свободных экономических зон на территории морских портов.

---

<sup>1</sup> Государство и бизнес: выгодное партнерство: Монография / под общ. ред. проф. Р. А. Набиева. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008.

С целью совершенствования механизмов финансирования наиболее крупных, имеющих общегосударственное значение, проектов в области транспорта внесены изменения в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в части создания таких зон в морских портах. В отличие от других типов особых экономических зон, создаваемых на 20 лет, портовые ОЭЗ создаются на 49 лет.

Применение режима свободной таможенной зоны и налоговых льгот должно способствовать повышению конкурентоспособности российских портов. Существует объективная потребность придания портовым складским комплексам статуса консигнационных складов, так как через российские порты и российские торговые фирмы осуществляется массовая доставка товаров по импорту в страны СНГ.

Существенным фактором обеспечения конкурентоспособности портов является тарифная политика. В соответствии с Федеральным законом «О естественных монополиях» большинство стивидоров признаны субъектами естественной монополии, а Федеральная служба по тарифам осуществляет ценовое регулирование их деятельности. Вместе с тем, существующая система ценообразования не учитывает условий реформирования инфраструктурных монополий (в том числе портов), а также реальной стоимости основных фондов для целей долгосрочного ценового регулирования и создания единого регуляторного пространства.

В настоящее время морские порты работают в условиях конкуренции в сфере погрузочно-разгрузочных работ и связанных с ними услуг. В большинстве портов услуги по осуществлению погрузочно-разгрузочных работ предоставляются многими стивидорными компаниями. Таким образом, уровень конкуренции в морских, портах уже достаточно высок.

Государственное регулирование в сфере морских портов зачастую сдерживает дальнейшее развитие конкуренции и ограничивает работу портов, включённых в Реестр естественных монополий, по сравнению с компаниями, в отношении которых государственное регулирование не осуществляется.

Принятие решения об отмене государственного регулирования услуг в отношении отдельных субъектов естественных монополий в сфере портов и предоставление портам возможности проводить самостоятельную ценовую политику, поставит стивидорные компании в равные условия и приведёт к созданию благоприятных предпосылок для развития конкуренции на транспорте. Для конкурентоспособности портов, одним из факторов является портовые сборы.

Повышение их конкурентоспособности зависит, в первую очередь, от внедрения современных транспортно — логистических систем, эффек-



тивных схем управления уровня государственной поддержки. Инструменты государственной поддержки проектов ГЧП включают: прямую государственную поддержку, государственную поддержку в особых экономических зонах (ОЭЗ), государственную поддержку через Банк Развития.

Источником прямой государственной поддержки проектов ГЧП является федеральный, региональные и муниципальные бюджеты. Планирование таких средств для реализации проектов ГЧП в бюджетах различного уровня осуществляется через целевые программы развития отраслей, регионов, муниципалитетов, в которых приводится конкретный перечень проектов, под который государство планирует выделить необходимые объемы средств, определяются доли финансирования (федерального, регионального, местных бюджетов и частного инвестора)<sup>2</sup>.

Механизм определения взаимных прав и обязательств государства и частного бизнеса реализуется через определенные в РФ конкурсные процедуры, после чего с победителем заключается инвестиционное или концессионное соглашение.

С принятием закона 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях» в России появилась еще одна возможность использовать механизмы ГЧП. В данном случае речь идет о заключении концессионного соглашения между органами государственной власти и частными инвесторами в целях создания или реконструкции объекта концессионного соглашения.

По законодательству предметом концессионного соглашения может быть строительство и реконструкция недвижимости, входящей в состав следующего имущества:

- автомобильные дороги и инженерные сооружения транспортной инфраструктуры, в том числе мосты, путепроводы, тоннели, стоянки автотранспортных средств, пункты пропуска автотранспортных средств, пункты взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств;
- объекты железнодорожного транспорта;
- морские и речные порты, в том числе искусственные земельные участки, предназначенные для создания или реконструкции гидротехнических сооружений портов, объектов их производственной и инженерной инфраструктур;
- аэродром или здания и сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов;

---

<sup>2</sup> Михеев В. А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации/ Проблемы формирования государственных политик в России. М., 2006.

- объекты трубопроводного транспорта;
- объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов и гидротехнические сооружения.

Другим важным инструментом государственной поддержки проектов ГЧП является создание ОЭЗ. В целом, данный инструмент ГЧП достаточно полно детализирован: существует подробное описание порядка оформления и подачи заявок на создание, а так же перечень необходимых документов, прилагаемых к заявкам для каждой из видов ОЭЗ. К тому же, на законодательном уровне определены критерии отбора, создание экспертных советов и межведомственных комиссий, разработка индивидуальных концепций для каждой ОЭЗ.

В то же время в данном случае существуют особенности, о которых следует знать:

- по действующему законодательству ОЭЗ должны создаваться на свободной от застройки территории. Данное положение на практике вызывает сложности, поскольку сложно найти крупный целостный земельный участок с государственной собственностью в привлекательном для частного инвестора месте;
- портовые ОЭЗ в отличие от остальных типов ОЭЗ могут располагаться на участках, находящихся в государственной, муниципальной и частной собственности;
- инструмент ОЭЗ сложно использовать для запуска инвестиционных процессов в депрессивных и проблемных регионах, поскольку они неконкурентоспособны по сравнению с развитыми и благополучными субъектами РФ<sup>3</sup>.

Необходимо сказать о существующих в настоящее время проблемных моментах портовых ОЭЗ, которые значительно снижают привлекательность данного инструмента для инвесторов:

- требования к границам портовых ОЭЗ не учитывают специфики рельефа и реальных размеров портов (по законодательству портовые ОЭЗ можно создавать на единой территории площадью не более 50000 кв. м.) В то же время, очень часто площади крупных портов с прилегающими территориями превосходят указанную величину, и их территории могут быть разделены федеральными трассами, акваториями;
- портовые ОЭЗ имеют исключительно федеральное подчинение, ими осуществляет управление специально созданное Федераль-

---

<sup>3</sup> Пушкин А.В., Богданов И.Г. Особые экономические зоны в России: правовое регулирование. М.: Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2009.

ное агентство. Перевод порта в статус ОЭЗ выводит его из регионального подчинения, а, следовательно, существенно снижает заинтересованность региональных властей в создании припортовой инфраструктуры;

- в соответствии с критериями конкурса, регион должен иметь значительный опыт реализованных инвестиционных проектов, высокий уровень социально-экономического развития, значительную бюджетную самообеспеченность, высокий коэффициент связанности с единой железной и автодорожной сетью России, поэтому регионы находятся в заведомо проигрышном положении при подаче заявки на конкурс о создании Портовой ОЭЗ;
- недостаточный размер налоговых льгот;
- по арендным отношениям на землю не урегулированы права собственников: земельные участки в пределах порта не могут находиться в собственности иностранных граждан, соответственно сокращается возможность привлечения иностранных инвестиций; а текущие арендные соглашения при создании портовых ОЭЗ должны быть расторгнуты и заключены новые с управляющим Федеральным агентством, что влечет значительные риски для инвесторов.

Указанные и другие особенности российского законодательства о портовых ОЭЗ приводят к тому, что ряд крупнейших портов должны отказаться от создания ОЭЗ на своей территории. В настоящее время перед правительством РФ стоит задача доработки законодательства РФ об ОЭЗ.

Значительную государственную поддержку проекты ГЧП в современных условиях России получают через Внешэкономбанк. Деятельность банка с проектами, реализация которых основана на механизмах ГЧП, определяют Федеральный закон №82-ФЗ «О Банке развития» от 17 мая 2007 года и Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденный распоряжением Правительства №1007-р 27 июля 2007 г.

Внешэкономбанк участвует в реализации инвестиционных проектов финансируемых за счет средств Инвестиционного Фонда РФ, а так же связанных с созданием объектов инфраструктуры и других объектов, предназначенных для обеспечения функционирования ОЭЗ, и в инвестиционных проектах, реализуемых в рамках ФЦП. Внешэкономбанк осуществляет инвестирование в следующих формах: выдача гарантий и поручительств; предоставление гарантий, займов, лизинг; участие в уставных капиталах хозяйственных обществ; гарантийная поддержка эк-

спорта; страхование экспортных кредитов от рисков в порядке, установленном Правительством РФ.

Однако при получении финансирования за счет средств Внешэкономбанка для частного партнера в ГЧП существует ряд недостатков:

- порядок проведения экспертизы проекта ГЧП утверждается правлением Банка, т.е. проводится на основании внутренних документов, что снижает прозрачность соответствующих процедур для инвестора;
- отсутствуют требования к осуществлению контроля и проведению мониторинга хода реализации проектов;
- законодательно не установлены правила, регламентирующие этапы и процедуру проведения экспертизы проекта ГЧП, основные требования к составу предоставляемой документации по проекту;
- слабый внешний контроль за деятельностью Внешэкономбанка.

Распространенным источником предоставления государственной поддержки является Инвестиционный Фонд РФ. Процесс получения государственной поддержки на разработку проектной документации имеет, в свою очередь, множество особенностей.

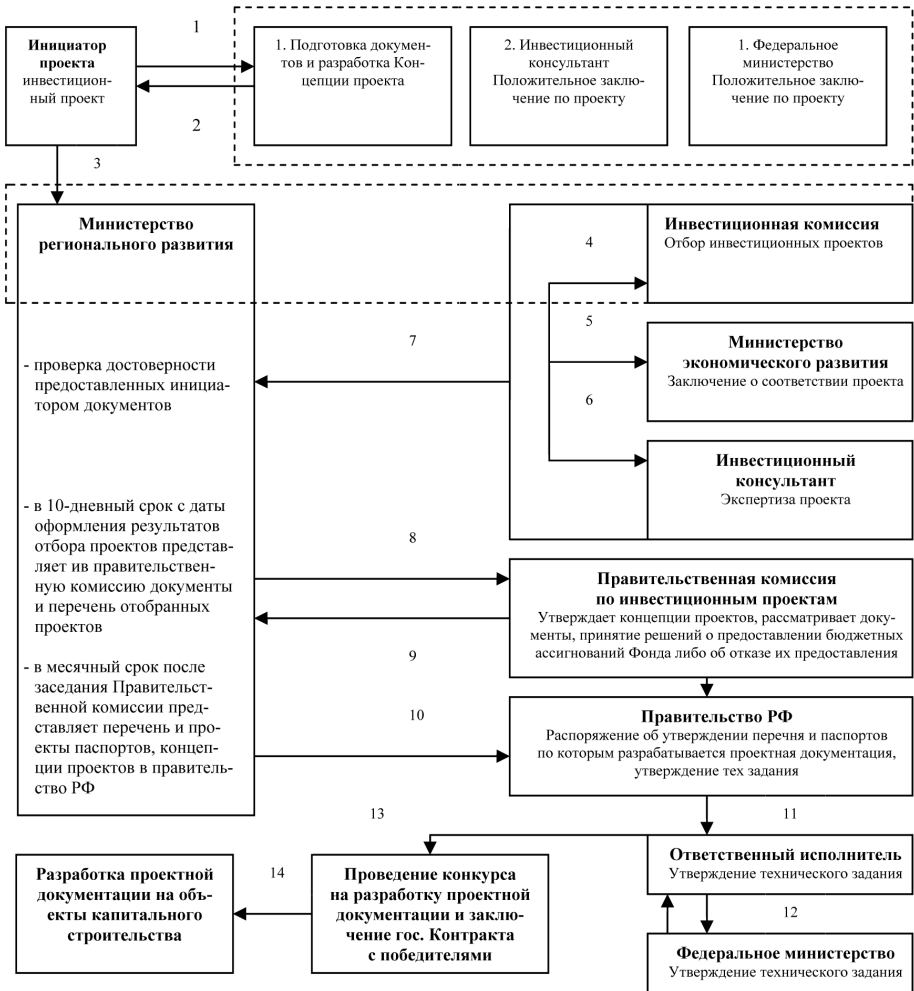
Государственная поддержка из Инвестиционного фонда РФ может предоставляться как на стадии подготовки проектной документации, так и для последующей реализации проекта. Отличительной особенностью получения государственной поддержки из Инвестиционного Фонда РФ на разработку проектной документации является — разработка концепции проекта — трудоемкий и длительный процесс.

Разработанный автором алгоритм процесса получения государственной поддержки представлен на рисунке 1.

Проекты, прошедшие отбор на основе критериев, указанных выше, подлежат отбору на основе показателей финансовой, бюджетной и экономической эффективности (количественные критерии).

Оценка проектов на соответствие критериям эффективности проектов осуществляется Министерством на основе утверждаемой им по согласованию с Министерством финансов РФ и Министерством экономического развития РФ методики расчета показателей и применения критериев эффективности проектов, претендующих на получение бюджетных ассигнований Фонда, а также их предельных значений.

Значения критериев рассчитываются для комплексного инвестиционного проекта в целом. Инвестиционный проект, претендующий на государственную поддержку за счет средств Фонда, проходит несколько уровней экспертизы. Отбор инвестиционных проектов проводится в несколько этапов (рис.1).



**Рис. 1. Алгоритм получения государственной поддержки из Инвестиционного Фонда РФ на разработку проектной документации**

Таким образом, использование вышеобозначенного инструментария регулирования государственно-частного партнерства в транспортной отрасли позволит решить задачи, направленные на удовлетворение потребностей растущей экономики, выполнение объединительной функции по обеспечению территориальной целостности страны, укрупнению народнохозяйственного комплекса, повышению конкурентоспособности, качества предоставляемых услуг и другие. Эффективное применение указанных инструментов обеспечит рост конкурентоспособности российских компаний, максимальную реализацию транспортного потенциала страны, совершенствование транспортных технологий, качество, доступность, безопасность и экологичность транспортных услуг. В целом решение этих задач способно обеспечить инвестиционную привлекательность отечественной транспортной системы и, соответственно, сбалансированное развитие транспортной инфраструктуры.

С. А. Меркулова  
аспирант,  
Российский университет дружбы народов

## **Особенности развития рынка мобильной связи в развитых странах**

*Аннотация. Насыщение рынка в традиционных сегментах бизнеса, таких как мобильная голосовая связь, приводит к появлению новых услуг по передаче данных, включающие возможность доступа к мобильному интернет и расширение услуг мобильного контента. Рост рынка мобильного контента обеспечивается за счет развития мобильной рекламы, мобильного телевидения, мобильных социальных сетей. Одним из ключевых драйверов роста рынка мобильной связи и распространения новых технологий становятся мобильные телефоны.*

*Ключевые слова: мобильная связь, бизнес-модель, мобильный интернет, мобильный контент, инфраструктура мобильной связи, рынок мобильных телефонов.*

*The summary. Saturation of traditional mobile market segments as mobile voice resulted in new data services offerings — mobile Internet and mobile content. Mobile content development ensured by mobile advertising, mobile TV and mobile social network services. One of the key drivers of mobile market growth and technology distribution has become mobile devices.*

*Keywords: mobile communication, business model, mobile internet, mobile content, mobile infrastructure, mobile devices.*

Мобильная связь является самым быстрорастущим сегментом рынка телекоммуникаций. В 2009 году мировой рынок мобильной связи составил 850,8 млрд. долл., или 57% глобального рынка телекоммуникаций<sup>1</sup>. По оценкам экспертов отрасли, доля мобильной связи на глобальном рынке телекоммуникаций должна вырасти до 62% в 2010 году, показав 5% рост за год<sup>2</sup>. Стремительное развитие рынка мобильной связи происходит за счет увеличения абонентской базы, появления на рынке новых устройств связи, роста широкополосной мобильной связи и расширенного доступа к различным приложениям.

---

<sup>1</sup> OVUM. Global mobile market outlook: 2009–2014, 08February 2010.

<sup>2</sup> Там же.

Глобальный рынок мобильной связи характеризуется разделением на развитые рынки, где практически отсутствует потенциал роста абонентской базы и мобильные операторы вынуждены предлагать более сложные решения и услуги, для того чтобы удержать клиентов или привлечь новых за счет клиентской базы конкурентов (рынки Западной Европы, США, Японии), и развивающиеся рынки, где присутствует колоссальный потенциал роста абонентской базы, продаж устройств связи, развития мобильной инфраструктуры (рынки Восточной Европы, Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки).

Рынки пользователей основных услуг мобильной связи – голосовой связи и SMS-сообщений – близки к насыщению в большинстве стран Западной Европы, США, Японии. Осталось небольшое количество непокрытых потенциальных покупателей голосовой связи и SMS-сообщений, которых трудно привлечь без снижения цен на услуги. Конкуренция за сокращающееся число подписчиков и ценовые войны приводят к снижению доходов от основных видов услуг мобильной связи и поиску альтернативных источников дохода. В 2009 году доходы от мобильной голосовой связи и SMS-сообщений в странах Западной Европы составили 191 млрд. долл., в 2013 году ожидается снижение показателя выручки на 10% – до 172 млрд. долл.<sup>3</sup>. В связи с этим операторы мобильной связи трансформируют свои бизнес модели и усиленно развивают нетрадиционные виды услуг – мобильный интернет, мобильный контент, больше инвестируют в развитие мобильной инфраструктуры.

#### **Особенности развития рынка мобильного интернет**

В настоящее время основными тенденциями развития сегмента мобильных интернет услуг являются следующие:

- рост доходов от услуг за счет роста числа пользователей смартфонов, дающих возможность беспрепятственно пользоваться услугами мобильного интернет;
- введение дифференцированного ценообразования при определении стоимости услуг мобильного интернет;
- рост интернет трафика через мобильную сеть. Мобильный интернет трафик растет настолько быстрыми темпами, что он уже опережает дополнительные возможности по увеличению пропускной способности, предлагаемые технологиями четвертого поколения (4G), LTE и WiMAX. Подобная ситуация вынуждает операторов мобильной связи разрабатывать новые стратегии, рассматривающие дифференцированное ценообразование, воз-

---

<sup>3</sup> IDC. Mobile phone 2010–2014 forecast analysis, March 2010.



возможность партнерства с провайдерами беспроводной связи Wi-Fi, разработку новых систем просмотра и направления информации в Интернет;

- появление мобильных интернет магазинов. Компания Apple в 2009 году сообщила о прохождении отметки в 3 млрд. скаченных приложений за три месяца до того как была пройдена отметка в 2 млрд. Сайт Android предлагает более 20 тыс. различных категорий приложений для скачивания, Nokia – более 12 тыс.

### **Особенности развития мобильного контента**

Основными элементами мобильного контента являются мобильная реклама, интернет и мобильное телевидение, мобильные социальные сети.

Рынок мобильной рекламы, как один из ключевых элементов мобильного контента, обладает колоссальным потенциалом роста, однако, в настоящее время он находится на ранней стадии своего развития.

Основные факторы, влияющие на выбор рекламы и коммерческие результаты оператора от использования мобильной рекламы, можно свести к следующему:

- демографические особенности клиентской базы оператора мобильной связи;
- уровень развития рекламы и интернет рынка в стране;
- желание или нежелание оператора мобильной связи инвестировать в создание специального подразделения и развитие специалистов, занимающихся продажами мобильной рекламы;
- наличие у оператора связи информации о пользователях услуг и их реакции на определенную мобильную рекламу, которую он может разделить с рекламными агентствами и др.

Мобильные социальные сети – это естественное расширение социальной сети Интернет в мобильную связь и набирающий популярность среди пользователей элемент мобильного контента. Колоссальный рост пользователей он-лайн социальных сетей подогрел интерес операторов к расширению услуги в мобильную сеть. С позиции оператора мобильной связи, основной интерес развития мобильных социальных сетей связан с дополнительным источником дохода от передачи данных и укреплении лояльности клиента.

Мобильное ТВ одно из потенциальных направлений развития мобильного контента операторов связи. Технические, регулятивные и коммерческие факторы препятствуют массовому распространению мобильного ТВ в большинстве стран мира, а экономический кризис 2008–2009 гг. ограничил краткосрочные перспективы роста данного вида услуг.

Мобильное телевидение столкнулось с рядом общих коммерческих сложностей, включая следующее:

- нежелание пользователей платить дополнительно за услуги мобильного ТВ. Потребители привыкли к широкому набору бесплатных ТВ каналов и разнообразному онлайн видео контенту и не хотят платить значительную премию оператору мобильной связи за услуги, аналогичные тому, который пользователь получает через кабель по подписке, спутниковую связь или интернет;
- неэффективная структура модели доходов от услуг мобильного ТВ. Модель доходов, основанная на рекламных взносах, наиболее часто встречается на рынке обычного телевидения, а реклама воспринимается пользователями как часть программы. Однако аудитория мобильного ТВ слишком мала, чтобы оправдать инвестиции рекламодателей в среднесрочной перспективе;
- ограниченное количество телефонов, поддерживающих услугу мобильного ТВ;
- правовая среда. Принципы регулирования вещания мобильного ТВ широко различаются по всей Европе. Процесс получения лицензий на предоставление услуг по мобильному ТВ вещанию ограничен.

Примером успешного внедрения мобильных ТВ услуг является Италия. В июне 2006 года лидер рынка мобильной связи оператор 3 Italia выпустил DVB-H Tua ТВ услугу. К сентябрю 2007 года компания смогла зарегистрировать ее у 850 000 пользователей, став самым крупным провайдером широкоэмитательного мобильного ТВ в Европе.

Особенности развития рынка мобильных телефонов

Глобальный рынок мобильных устройств оценивается в 171,4 млн. телефонов, поставленных на рынок в 2009 году. Несмотря на экономический кризис, спрос на конвергированные мобильные устройства, включающие традиционную телефонию, обмен сообщениями, а также мобильный контент — мультимедиа, мобильные развлечения и мобильную социальную сеть — остается высоким. С 2009—2013 гг. ожидается 20,9% рост рынка конвергированных телефонов, который в 2013 году должен составить около 391,3 млн. мобильных устройств<sup>4</sup>. На рынке мобильный устройств, где несколько лет назад доминировало небольшое количество поставщиков операционных систем (ОС) для мобильных телефонов, та-

---

<sup>4</sup> IDC. Worldwide Mobile phone 2010 — 2014 forecast analysis, March 2010.

ких как BlackBerry, Symbian, Windows Mobile, сегодня приходят новые компании, готовые предложить пользователю новый дизайн и навигацию (Mac OS X, web OS), новые стандарты (Android) и завоевывают интерес конечных потребителей и производителей телефонов.

С 2007–2009 гг. на рынке появились четыре операционные системы – iPhone фирмы Apple работающей на Mac OS X, Google и Android, Palm и webOS, Nokia и Maemo, на которые приходится 26,8% всего рынка мобильных телефонов в 2009 году<sup>5</sup>. Подобная экспансия со стороны разработчиков и поставщиков ОС стимулирует рост конвергированного рынка мобильных устройств, который, по мнению экспертов отрасли, должен составить около 20,9% с 2009 по 2013 год<sup>6</sup>. В условиях общего снижения спроса на мобильные телефоны, конвергированные мобильные устройства могут быть действительным источником роста данного рынка.

Крупнейшие производители телефонов, такие как Apple, Nokia, начали активно развивать свою деятельность на рынке мобильного контента и сервисных услуг, выступая движущей силой инноваций на протяжении последних нескольких лет. Такая ситуация создает угрозу пока еще доминирующим на рынке основным провайдерам мобильных услуг, разрушая сложившуюся на протяжении многих лет стоимостную цепочку услуг.

Возрастающий спрос на недорогие телефоны и агрессивная ценовая конкуренция заставляют производителей снижать розничные цены, а, следовательно, сокращается маржа от продажи телефонов. Мультимедиа контент и приложения являются эффективным способом стимулирования продаж телефонов. Агрессивная контент стратегия Nokia оказывает сильное влияние на рынок мобильных медиа и развлекательных услуг и телефонов: в 2009 году на долю Nokia приходилось 40% продаж мирового рынка телефонов, делая компанию крупнейшим производителем, популярным и узнаваемым глобальным брендом. Nokia осуществляет масштабные инвестиции в развитие как сервисных услуг, так и разработку программного обеспечения, в том числе за счет создания партнерств и поглощений – недавно Nokia приобрела компанию Ovi, одного из мировых лидеров по разработке программного обеспечения и приложений для телефонов. Многие из этих услуг конкурируют напрямую с услугами традиционных провайдеров мобильных услуг. Несмотря на потенциальную угрозу Ovi для операторов мобильной связи,

<sup>5</sup> IDC. Worldwide Mobile phone 2010 – 2014 forecast analysis, March 2010.

<sup>6</sup> Там же.

некоторые уже подписали соглашение о сотрудничестве с Nokia, чтобы иметь доступ к услугам Ovi на многочисленных телефонах Nokia. Orange, T-Mobile, Telenor, Telefonica подписали соглашение с Nokia. Партнерство между производителем и оператором мобильной связи дает возможность получать выгоду обеим сторонам – производитель получает доступ к существующим каналам дистрибуции оператора и может быть уверен, что пользователи мобильных телефонов Nokia получают весь пакет услуг автоматически при покупке, а не будут изучать Ovi услуги через свой мобильный офф-портал или персональный компьютер онлайн самостоятельно; оператор имеет возможность расширить число пользователей услуг за счет предложения усовершенствованных телефонов, а также влиять на технические характеристики телефонов.

В свете колоссального влияния, которое имеет iPhone на дизайн современных телефонов и ожидания пользователей. В 2008 году Apple перешагнул отметку в 10 млн. проданных iPhone. Важным фактором, лежащим в основе успеха Apple на рынке мобильных телефонов, являются инвестиции в разработку решений, связанных с мобильными развлечениями. Во-первых, как и Nokia, Apple обладает обширной базой пользователей медиа услуг, которые рассматривают компанию как провайдера мобильных устройств (iPod) и развлечений (iTunes). Во-вторых, как и Nokia, Apple имеет сильный и широко узнаваемый мировой бренд. Компания Apple стала первой, разработавшей стратегию партнерства с операторами мобильной связи, в основе которой лежит модель разделения доходов между производителем и оператором. В каждой стране, где выпускался iPhone, компания выбирала одного локального партнера. От 10 до 40% доходов от оказания услуг компании Apple в месяц поступает от пользователей iPhone по этим договоренностям в дополнение к тем доходам, которые мировой производитель получает от продажи самого устройства<sup>7</sup>. Оператор связи AT&T в США смог укрепить свои позиции на рынке благодаря этому эксклюзивному договору, который привлек большое число клиентов, желающих получить iPhone. Ситуация в Европе оказалась менее успешной, так как многие операторы связи отказались подписывать соглашение о разделении доходов с компанией Apple. В результате для поддержания рынка 3G iPhone, компания Apple начала подписывать соглашения с несколькими мобильными операторами одновременно в одной стране.

---

<sup>7</sup> IDC. Worldwide Mobile phone 2010–2014 forecast analysis, March 2010.

Стратегии Apple и Nokia оказывают сильное влияние на стратегии других крупнейших производителей телефонов. Например, компания LG Electronics и компания Sony Ericsson разрабатывают пути усиления своих позиций на рынке мобильного контента:

- в апреле 2008 компания LG Electronics выпустила услугу мобильной социальной сети под названием 'Rally for Music', давая возможность всем фанатам музыки и самим музыкантам создавать персональные страницы и делиться музыкальными интересами друг с другом. В феврале 2008 года производитель также подписал соглашение с провайдером мобильной музыки Omnifone для интегрирования услуги Omnifone 'MusicStation' в телефоны LG, создавая, таким образом, аналог услуги Nokia 'Comes With Music';
- в августе 2008 года компания Sony Ericsson выпустила услугу 'PlayNow arena' на нескольких европейских рынках. Новая услуга предлагает пользователю доступ к музыкальной библиотеке и играм.

Таким образом, за последнее десятилетие рынок мобильной связи в развитых странах претерпел серьезные изменения, связанные со стремительным развитием новых технологий и либерализацией отрасли связи. Конечный рынок покупателя стал более диверсифицированным в своих потребностях и спросе на более сложные индивидуализированные виды услуг мобильной связи. Одиночные виды услуг уступают место спросу на невидимые и персонифицированные услуги, такие как голосовая почта, электронная почта и т.д., которые могут быть доставлены на любое устройство любым видом связи. Для того чтобы эффективно использовать существующие возможности на рынке мобильной связи, сервисные провайдеры должны каждый раз проверять свои бизнес-модели на конкурентоспособность и искать способы удовлетворения потребностей нового поколения покупателей и бизнеса. Осознавая насыщение рынка в традиционных сегментах бизнеса, таких как мобильная голосовая связь, операторы мобильной связи выпускают на рынок новые услуги по передачи данных, включающие возможность доступа к мобильному интернет и расширение услуг мобильного контента. Несмотря на то, что доля данных услуг в выручке операторов мобильной связи в настоящее время является незначительной (в 2009 году – 7,7% в Западной Европе), развитие данного сегмента бизнеса является основным элементом стратегий операторов мобильной связи.

### Литература

1. Business Monitor International. Russia telecommunications report.
2. IDC. Russia IT services 2009–2013 forecast and 2008 analysis, August 2009.
3. IDC. Worldwide Mobile phone 2010–2014 forecast analysis, March 2010.
4. IDC. Worldwide mobile trends: steady subscriber growth, the proliferation of applications, and mobile internet, February 2010.
5. IDC. Preparing for convergence: Network and IT come together , June 2008.
6. OVUM. Global mobile market outlook: 2009–2014, 08 February 2010.
7. [www.hbr-russia.ru](http://www.hbr-russia.ru) – журнал Harvard Business Review Россия.
8. [www.ictrussia.com](http://www.ictrussia.com) – IT&Telecom in Russia.
9. [www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru) – деловой портал о телекоммуникациях, ИТ, медиа.
10. [www.itu.int](http://www.itu.int) – International Telecommunication Union.
11. [www.internetworldstats.com/stats3.htm](http://www.internetworldstats.com/stats3.htm) – Internet World Statistic.

О. Р. Постникова  
кандидат экономических наук,  
ст. специалист ОАО «ВО«Машиноимпорт»

## **Приграничное разделение труда и межрегиональное интеграционное сотрудничество**

*Аннотация. В статье рассматривается приграничное разделение труда как основа для возникновения приграничного сотрудничества, в первую очередь в форме приграничной торговли. Автор показывает, что приграничная торговля играет важную роль, как для экономики регионов, так и всей страны в целом, выделяет критерии ее эффективного развития и рассматривает ее состояние по основным регионам. Отмечается, что приграничное сотрудничество в некоторых случаях становится исходящей предпосылкой для интеграционных процессов, раскрывается взаимосвязь между приграничным сотрудничеством и экономической интеграцией, приграничным разделением труда и особыми экономическими зонами. Делается вывод о том, что в особенностях приграничного сотрудничества и интеграции наиболее зримо проявляются преимущества и недостатки конкурентоспособности всей экономической системы.*

*Ключевые слова: приграничное разделение труда, приграничное сотрудничество, экономическая интеграция.*

*The summary. This article examines border division of labour as the origin for cross-border cooperation, first of all in a form of cross-border trade. The author points out that the cross-border trade plays important role for the economy of regions as well as the whole country, also outlines the criteria of its effective development and considers its conditions in main regions. It is specified that border cooperation in some cases gives the ground for integration processes, and the links between the border cooperation and economical integration as well as border division of labor and special economic zones are shown. The survey leads the author to the conclusion that the peculiar properties of the cross-border cooperation and integration obviously display the advantages and disadvantages of competitiveness of all economical system.*

*Keywords: border division of labour, cross-border cooperation, economical integration.*

В Российской Федерации более половины ее субъектов являются приграничными, поэтому эффективное приграничное сотрудничество и торговля являются существенной составляющей экономической политики всего государства. Приграничные регионы заинтересованы в усилении экономических, культурных и прочих устойчивых связей с

соседствующими иностранными регионами, которые формировались в ходе исторического развития и географического расположения.

Приграничное сотрудничество усиливает добрососедские отношения между странами, способствует урегулированию взаимных проблем и разногласий, если таковые имеются, на компромиссной основе. К тому же оно дает дополнительный импульс для развития приграничных регионов, их лучшей интеграции во внешнеэкономическую деятельность. Модернизация пропускной таможенной инфраструктуры на границах также способствует углублению региональных внешнеторговых отношений, лучшему пониманию иностранными инвесторами и нашими экспортерами актуальной экономической конъюнктуры соседних рынков, завязыванию деловых контактов с другими регионами нашей страны. Основными направлениями приграничной деятельности являются взаимный обмен результатами труда в форме приграничной торговли, создание новых совместных производств и модернизация уже существующих, мероприятия по экологии, культурные контакты, образовательные проекты, переобучение и повышение профессионального уровня специалистов, туризм и др.

Важной частью приграничного сотрудничества является приграничная торговля, рассматриваемая как самостоятельная форма внешнеторговой деятельности, основанная на приграничном разделении труда. Этот вид торговли представляет собой товарообмен между российскими юридическим и физическими лицами, имеющими постоянное место нахождения на приграничной территории Российской Федерации и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождения на сопредельной приграничной территории, и направлен исключительно для удовлетворения местных нужд в товарах, производимых на соответствующих приграничных территориях<sup>1</sup>. Приграничная торговля, также как и международная торговля, базируется, прежде всего, на сравнительных преимуществах, а также выводах теорий Хекшера-Олина, конкурентных преимуществ М. Портера и др. Она состоит из приграничного экспорта и импорта, которые, являясь частью внешнеторгового баланса государства, должны также отражаться в отдельном балансе. Его структура будет репрезентативно показывать потребности и возможности региона, которые следует учитывать при корректировке целей дальнейшего его развития, в том числе и с помощью форм приграничного сотрудничества.

---

<sup>1</sup> Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2001 г. № 196-р.



Приграничная торговля зачатую носит даже более сложный характер, чем внешняя торговля, поскольку для ее успешного функционирования необходимо учитывать интересы не только российских субъектов возникающих приграничных обменных отношений, но и иностранных приграничных контрагентов, а также согласовывать интересы приграничного региона с интересами развития других регионов страны, особенно когда речь идет о ввозимых в приграничную зону товарах, существенные субституты которых в стране отсутствуют или доставка их российских аналогов экономически невыгодна, например, из-за значительных транспортных издержек, коротких сроков хранения и т.д. В этом случае, при обосновании решения об импорте из-за рубежа в приграничную зону кроме ценового сопоставления ввозимых и российских товаров из других регионов необходимо принимать во внимание и другие показатели, в частности, занятость населения в соседних регионах, налоговые поступления в бюджет и т.д. Игнорирование такого подхода может привести к формированию приграничного эгоизма, заинтересованности импортировать иностранные товары по льготным пошлинам и т.д., некоторые элементы которых проявились в частности на Дальнем Востоке. Так, в целях содействия отечественному автопромышленному комплексу в период экономического кризиса 2008–2009 гг. было принято вполне обоснованное, с позиции национальной экономики и поддержки собственного производителя, решение о повышении таможенных пошлин на импорт машин. Однако, эта мера была негативно воспринята определенной частью автолюбителей в данном регионе. В целях стимулирования спроса на внутреннем рынке правительство вынуждено было компенсировать процентные ставки из бюджета разных уровней на покупку в кредит автомобилей отечественного производства, а также издержки по их доставке на Дальний Восток железнодорожным транспортом, что в определенной мере отвечает интересам потребителей в приграничных регионах. Таким образом, следует помнить, что при прочих равных условиях необходимо стремиться к насыщению внутреннего рынка приграничного региона за счет товаров отечественного производства.

Проявление приграничного эгоизма возможно также и при приграничном экспорте. Реализация производимой в приграничном регионе продукции другой стороне при недостаточной насыщенности внутреннего рынка (например, поставки в Японию и Норвегию рыбы и других морепродуктов из соответствующих приграничных регионов России), причем порой по заниженным, с позиции мирового рынка, ценам, также нельзя считать экономически оправданной.

Среди преимуществ, которые дает ее участникам приграничная торговля, можно назвать упрощенный порядок пересечения границы для населения и грузов, снижение импортного тарифа или даже беспошлинный ввоз определенного количества товаров, развитие транспортной и пропускной инфраструктуры и другие.

Принимая во внимание планы по присоединению России к Всемирной торговой организации, возможно одновременно с Белоруссией и Казахстаном в рамках созданного ими Таможенного союза, необходимо отметить, что правила этой организации не препятствуют развитию приграничной торговли, а льготные ее условия не считаются дискриминацией других партнеров.

В современных условиях критериями российской приграничной торговли, обеспечивающими ее эффективность на данном этапе развития, могут выступать:

- соответствие общим экономическим программам развития. Необходимо, чтобы процессы приграничного сотрудничества отвечали не только краткосрочным целям насыщения рынка региона или реализации готовой продукции, но и соответствовали планам стратегического развития российских приграничных регионов в рамках единого народнохозяйственного комплекса России;
- взаимовыгодность. Ущемление взаимных интересов не должно иметь место в рамках приграничного сотрудничества. Здесь допустимо применение положений оптимума Парето. Сложность в данном случае заключается в том, что его проявление будет обеспечиваться на приграничном уровне тогда, когда, стремление к выгоде регионального субъекта одной страны не ущемляет аналогичные интересы соответствующего субъекта сопредельной страны, а также интересы других субъектов собственной страны. Именно в этих условиях будет достигаться максимальная выгода от приграничного сотрудничества и разделения труда для всех сторон и, в первую очередь, для сопредельных регионов;
- экономическая безопасность региона и страны. Учитывая интересы не только приграничных, но и других регионов, необходимо стимулировать импортозамещение с тем, чтобы преодолеть сырьевую ориентацию приграничного экспорта, развивая в регионе производства с высокой долей добавочной стоимости;
- территориальный контроль. Приграничная торговля предназначена для насыщения узкого приграничного рынка, поэтому важно, чтобы льготы на импорт использовались только на террито-

рии приграничного региона, и импортные товары и услуги не выходили за пределы этого региона, где они имели бы преимущество перед товарами других регионов. Приграничная торговля (в особенности, импорт), в конечном счете, должна быть направлена не только на насыщение местного рынка, но и на защиту собственного производителя;

- законодательная установленность. Все взаимные отношения должны быть закреплены в виде договоренностей на общегосударственном, региональном или местном уровнях.

Все эти критерии должны быть в фокусе местных и федеральных органов и учитываться в подготовке и совершенствовании законодательной базы приграничного сотрудничества и торговли, а также при разработке и согласовании федерального закона о приграничном сотрудничестве.

По своей природе приграничное, также как и международное разделение труда, является разновидностью территориального разделения труда. Сочетая в своем развитии влияние как природных, так и экономических факторов и учитывая при этом местные особенности, приграничное разделение труда создает основу для возникновения приграничного сотрудничества в форме уже рассмотренной приграничной торговли, а также кооперации производства и создания совместных предприятий. Обособление отдельных производств в виде предприятий с участием иностранного приграничного капитала и технологий, а также кооперационный обмен трудовой деятельностью способствует как появлению новой специализации, так и диверсификации производительных сил региона. Кооперация на базе приграничного разделения труда основана на тех же принципах, что и международное их разделение, а именно на преимуществах в производстве, эффективности, наличии ресурсов, в том числе трудовых, и т.д.

Приграничное разделение труда и сотрудничество призваны оказывать позитивное воздействие на развитие регионов страны не только прямо и непосредственно, но и главным образом на основе мультипликативного эффекта, в частности через привлечение автономных инвестиций в создание новых рабочих мест и стимулирование внутренней миграции рабочей силы, особенно в приграничные регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Кроме того, можно выделить такие формы экономического сотрудничества, как региональная интеграция и особые экономические зоны (ОЭЗ), которые также часто создаются в приграничных районах, оказывая позитивное влияние на их развитие. В целом, приграничное сотруд-

ничество, региональную интеграцию и ОЭЗ объединяет стремление создать особые выгодные условия для хозяйственной деятельности своих субъектов на определенной территории.

Само понятие экономической интеграции предполагает усиление взаимосвязей на базе регионального разделения труда в процессе сближения экономик и политик интегрирующихся стран. Также как и приграничное сотрудничество, экономическая интеграция может иметь место между странами с разным уровнем развития. Ее двигательным импульсом становятся единые правила торговли и регулирования. На стадии таможенного союза создается межгосударственное пространство, в котором вместо взаимных границ барьерную и контрольную функции выполняют внешние границы такого союза.

Приграничное сотрудничество становится частью экономической региональной интеграции, в которую вовлекаются все больше территорий и регионов. При этом приграничное сотрудничество в некоторых случаях становится для интеграционных процессов исходной предпосылкой. К интеграции также можно применить уже рассмотренные выше критерии приграничной торговли. В целом, и приграничное сотрудничество, и экономическая интеграция решают сходные задачи, ставя своей целью широкий спектр взаимодействия, а также стимулируют хозяйствующие субъекты к тесному межрегиональному сотрудничеству и, в некоторой степени, ограждают их от внешней конкуренции.

Таким образом, понимая под интеграцией взаимопроникновение, процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей<sup>2</sup>, экономическую интеграцию стран можно в определенной мере рассматривать как макро-уровень интеграции, а приграничное сотрудничество – как ее мезо-уровень.

Приграничное сотрудничество, как было уже отмечено, тесно связано с экономической интеграцией, но вместе с тем оно гораздо шире зоны свободной торговли, являющейся первой ступенью межстрановой интеграции. Кроме того, сотрудничество регионов в своем развитии больше опирается на нужды конкретных производств, в то время как экономическая интеграция инициируется и координируется соответствующими министерствами и ведомствами стран.

Теперь рассмотрим взаимосвязанность приграничного разделения труда и ОЭЗ. Из шестнадцати существующих особых экономических зон, некоторые, преимущественно туристско-рекреационные, находятся в

---

<sup>2</sup> <http://ru.wikipedia.org/>

приграничных регионах. ОЭЗ также представляет собой особый режим предпринимательской деятельности на определенной территории, дающий таможенные и налоговые льготы, упрощенный режим административного контроля. Территории особых экономических зон невелики, условия их функционирования четко определены. Резидентами ОЭЗ являются российские компании, созданные как непосредственно российским хозяйствующими субъектами, так и с участием иностранного капитала. Это преимущественно развитые крупные компании, поскольку для функционирования и осуществления хозяйственной деятельности в соответствии с типом ОЭЗ установлено требование внести значительный объем инвестиций.

Целями создания ОЭЗ являются поддержка и развитие новых производств, в том числе высокотехнологичных, транспорта, туризма, что также совпадает с приоритетами развития приграничного сотрудничества. Предприятия особых экономических зон дают региону, в котором они расположены, новые рабочие места, приток иностранного капитала и новых технологий. Вместе с тем, законодательная и договорная основа создания и функционирования ОЭЗ носит более жесткий характер – решение об их создании принимается на уровне федерального правительства, управление ими осуществляют органы исполнительной власти, а резиденты могут заниматься только указанной в договоре хозяйственной деятельностью.

В свою очередь, государство обязуется построить в ОЭЗ необходимую современную инфраструктуру. Все это вместе с таможенными и налоговыми преференциями, можно рассматривать как создание государством на определенной территории дополнительных условий, необходимых для повышения конкурентоспособности и эффективности российского бизнеса. По М. Портеру «на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны»<sup>3</sup>, таким образом, вложения государства в ОЭЗ приобретает характер не только элемента политики по развитию регионов, но и способствует росту глобальной конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке. В этом же направлении действует и развитие приграничного региона.

В силу своего географического положения приграничная торговля российских регионов ведется в трех основных направлениях, а именно с приграничными районами Европейского Союза, бывших республик СССР – ныне независимых стран, и Китая.

---

<sup>3</sup> Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. С. 51.

Карелия, Ленинградская, Псковская, Мурманская, Калининградская области, Санкт-Петербург, представляющие собой западные приграничные территории нашей страны традиционно ориентированы на тесное сотрудничество с Евросоюзом. Этому взаимодействию характерен широкий спектр направлений, включающий торговлю и инвестиции, создание совместных предприятий, установление и развития социально-культурных связей и т.д. Такое сотрудничество носит взаимовыгодный характер, поскольку для европейских партнеров российские регионы выступают надежной базой для вложения капитала, обладающей достаточно высокой обеспеченностью ресурсами, транспортной и производственной инфраструктурой. Российская же сторона получает новые рабочие места, технологии, производственное внедрение европейских стандартов в области требований к качеству товаров и услуг, и правила ведения бизнеса.

Одним из примеров такого сотрудничества, в котором участвуют как региональные предприятия, так и центральные органы, является проект создания Трансграничного университета (ТГУ). В нем участвуют с российской стороны – университеты Карелии, Санкт-Петербурга, с финляндской – университеты приграничных территорий, а координаторами выступают Санкт-Петербургский Политехнический университет и Лаппеенрантский университет технологий. В рамках ТГУ предполагается создание совместных образовательных программ по актуальным и требующимся для этих приграничных регионов специальностям: история, международные отношения, бизнес, лесной комплекс, информационные технологии, общественное здоровье. Средства необходимые для выполнения российскими университетами своей части разработок были выделены Минфином России. Эти работы и исследования стали российским вкладом в создание ТГУ, и их оплата была осуществлена в счет погашения долга бывшего СССР перед Финляндской Республикой.

Также нужно отметить Калининградскую область, которая обладает конкурентным преимуществом в таможенной, налоговой и других сферах, поскольку в ней работает особая экономическая зона, развиваются импортозамещающие производства. Предприятия, создаваемые в Калининградской ОЭЗ, с участием иностранного капитала, в дальнейшем могут стать базой для расширения производства в других субъектах Российской Федерации. Формирование наукоемких производств, инновации, которые обеспечат модернизацию региона, сделают его привлекательным для инвесторов, в первую очередь, отечественных.

Несмотря на положительный характер трансграничного сотрудничества с сопредельными районами европейских стран, необходимо также отметить, что последнее расширение ЕС, в результате которого в его состав вошли страны Балтии, явно произошло за счет ущемления интересов Российской Федерации, поскольку повлекло за собой трудности транспортной связи с Калининградской областью и ее снабжения.

На Дальнем Востоке основными партнерами российских регионов являются приграничные территории Китая. За практически 10 лет с 1998 по 2007 г. приграничная торговля Китая и России увеличилась более чем в 4,5 раза и составила 8,35 млрд. долл. США, или 20% от всего товарооборота стран <sup>4</sup>.

Особенность приграничного сотрудничества на этом направлении заключается в том, что основная ее часть приходится на приграничную торговлю, которой в том числе характерна большая доля челночной торговли. В период перестройки российской экономики это способствовало сокращению дефицита потребительских товаров, а также занимало высвободившуюся рабочую силу. Тем не менее, сейчас эта форма торговли уже не отвечает современным реалиям.

Приграничная торговля с Китаем отвечает положениям теории международной торговли Хекшера-Олина, объясняющей межстрановую торговлю обменом изобильных факторов. С российской стороны наблюдается наличие сырьевых факторов и нехватка трудовых ресурсов в рассматриваемых регионах, в то время как в приграничных районах Китая – излишек рабочей силы, относительная инвестиционная избыточность. Таким образом, российские регионы поставляют в китайские провинции сырье, а потом закупают готовую продукцию, зачастую из него произведенную. Эту проблему будет трудно преодолеть, поскольку Китай заинтересован в поддержании такого состояния приграничной торговли. Приграничные районы Китая в целях сохранения и усиления создавшейся тенденции в межграничных отношениях пользуются поддержкой государственных и местных органов власти в виде специальных программ и полностью ориентированы на работу на российского потребителя и российский рынок. Поэтому реальный внешнеторговый баланс в ряде российских приграничных регионов на протяжении последних лет складывался в пользу Китая. Этому также способствует то, что с точки зрения экономии на транспортных расходах обеспечение некоторых реги-

---

<sup>4</sup> Информационное агентство REGNUM. 11.06.2008. <http://www.regnum.ru/news/1013657.html>

ональных потребностей за счет товаров из Китая выгоднее, чем их доставка из центральной части нашей страны.

Следует отметить также и то, что экспансия китайских товаров широкого потребления, особенно легкой промышленности на российский рынок осуществляется с элементами демпинга. Челночные схемы приводят к недополучению таможенных платежей, занижению их доли во внешнеторговом балансе. В свою очередь, неучтенные поставки и серые схемы импорта ведут к усилению коррупции и криминализации приграничного торгового бизнеса. Многие из этих товаров попадают на другие рынки, за пределами приграничной зоны, где они, нарушая механизмы конкуренции, ущемляют интересы российских производителей аналогичных товаров, а также иностранных товаров, импортируемых с соблюдением всех правил.

В тоже время сырьевой экспорт по заниженным ценам из приграничной зоны также имеет свойства демпинга, и, помимо указанных выше проблем, ведет к несправедливому перераспределению стоимости в пользу приграничного региона и вывозу ценных ресурсов за границу без соответствующей компенсации, что, наряду с усилением приграничного эгоизма, обостряет имеющиеся в регионе экологические проблемы.

В рассматриваемых приграничных регионах наблюдаются элементы хищнического использования российских ресурсов, особенно лесных, при их аренде китайскими компаниями, браконьерство, нелегальная иммиграция. Все эти проблемы весьма актуальны и требуют разрешения и упорядочения процедур контроля и учета за пересечением государственной границы китайским гражданами, сотрудничества российских и китайских органов в области борьбы с криминалом, нарушением авторских прав и другие.

Без серьезных структурных изменений, разработки федеральных программ, финансируемых центральным и местными бюджетами, эта негативная тенденция не изменится. В соответствии с теорией конкурентных преимуществ М. Портера, важная роль в системе таких преимуществ отводится государству, которое работает над повышением конкурентоспособности отраслей с помощью широкого спектра мер, включая стимулирование конкуренции, защиту внутренних производителей, расширение экспорта, оптимизацию налоговой политики, усовершенствование инфраструктуры, финансирование научных исследований и др. Поэтому для существенного улучшения положения региона должна успешно функционировать федеральная программа развития Дальнего Востока, предусматривающая развитие и модернизацию его



производственного потенциала, привлечение в эти регионы квалифицированных специалистов.

Еще одним, при этом самым важным, направлением является приграничное сотрудничество со странами СНГ. С ними Россию связывает долгое пребывание в едином народохозяйственном комплексе СССР, уровень технологий и производства, схожая ментальность, распространение русского языка.

Традиционно наиболее тесные отношения Россию связывают с Беларуссией и Казахстаном. Так, например, на приграничную торговлю России и Казахстана приходится около 70% их двустороннего товарооборота<sup>5</sup>. В данном случае эффективность обеспечивается схожестью экономик, социально-экономических проблем, взаимодополняемостью рынков и производственных комплексов, созданных еще в прошлом веке. Основой для их приграничного сотрудничества и взаимной торговли во многом выступает специализация производства, позволяющая проводить экономию благодаря эффекту масштаба в условиях более ёмкого объединенного рынка.

Вступление в силу 1 января 2010 г. российско-белорусско-казахстанского Таможенного союза ведет к необходимости пересмотреть и унифицировать таможенные пошлины по 11 тыс. наименованиям товаров, причем для России они понизятся только на 350 товаров, а для 1,5 тыс. товаров – повысятся<sup>6</sup>. Таким образом, первоначально будет наблюдаться рост цен на некоторые виды продукции. Так, в Казахстане подорожает холодильное оборудование, лекарства, бытовая техника, одежда и обувь, в России – мясная продукция, а в Беларуссии – металлопродукция<sup>7</sup>.

Тем не менее, необходимо понимать, что интеграционное сотрудничество рассчитано на долгосрочную перспективу развития. По некоторым оценкам экономический эффект от интеграции России, Беларуссии и Казахстана в Таможенный союз к 2015 г. выразится в дополнительном 15-ти процентном приросте ВВП, что составит около 400 млрд. долл. США<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2006/10/111956.shtml#>

<sup>6</sup> В. Леонов. Объединимся и заживем. РБК daily. 14.12.2009. <http://www.rbc.daily.ru/2009/12/14/focus/447687>

<sup>7</sup> П. Сидибе. Таможенное окормление. Российская газета. 14.12.2009. <http://www.rg.ru/2009/12/14/souz.html>

<sup>8</sup> Е. Кукол. Таможенный союз ждет пополнение. Российская газета (Федеральный выпуск) № 5311 от 14 октября 2010 г. <http://www.rg.ru/2010/10/14/tamoj-souz.html>

Вместе с тем развитие таможенного союза, отменяющее пошлины и таможенное оформление во взаимной торговле, приводит к тому, что приграничное сотрудничество участвующих в нем стран, все больше будет приобретать черты межрегионального.

Приграничному сотрудничеству России со странами СНГ характерны ряд проблем, среди которых одной из самых острых является проблема незаконной миграции. Возникшие границы, нестабильные отношения между странами, колеблющиеся в зависимости от политической конъюнктуры, неустойчивая экономическая ситуация на Украине и в некоторых других странах СНГ тормозят развитие приграничного сотрудничества и создают базу для неконтролируемого притока незанятой иностранной рабочей силы из этих стран в нашу страну. С одной стороны, в России наблюдается нехватка специалистов рабочих специальностей, с другой – чрезмерный их приток, особенно неквалифицированной рабочей силы, усиливает социальные проблемы, усложняет межэтнические отношения. В этой области актуально и эффективно квотирование рабочих мест для гастарбайтеров по конкретным специальностям на базе запросов предприятий, по которым приглашаются специалисты соответствующих имеющимся рабочим местам квалификаций. Такая ситуация выгодна для всех сторон. Это даст необходимые рабочие руки одной стороне, и гарантированную занятость – другой, а также снижает остроту проблемы за контролем над численностью иностранной рабочей силы, что особенно важно в приграничных регионах.

В целом актуально, чтобы приграничное сотрудничество российских регионов не закрепляло еще больше сырьевую направленность российского экспорта, усиливая проявления в экономике нашей страны, так называемой «голландской болезни», когда инвестиции из обрабатывающих отраслей перетекают в добывающие, что еще больше усугубит проблемы слабых регионов и сократит возможности для стратегического инновационного развития. Для успешного приграничного сотрудничества региону важно иметь эффективное для развития всей экономики конкурентное преимущество, развитую инфраструктуру, транспортную систему. Как было уже отмечено, в формировании таких преимуществ обязательно должно принимать участие государство, стимулируя создание совместных предприятий, программ для преодоления сырьевой направленности экспорта, новых пунктов пропуска на границах, заключая соответствующие соглашения с соседними странами в стремлении поддерживать с ними добрососедские партнерские отношения. Все это, наряду с привлечением иностранных инвестиций в российские приграничные регионы и территории, поможет также в опре-

деленной мере избежать возникновения эффекта «обратной волны», когда для российских капиталов, столь необходимых внутри страны, более привлекательными становятся успешные приграничные регионы соседних стран, их хозяйственная система. Таким образом, в приграничном сотрудничестве и интеграции наиболее зримо проявляются преимущества или недостатки в конкурентоспособности, за которыми скрываются по существу особенности экономической системы каждой из сторон. Их эффективное конкурентное взаимодействие предполагает совершенствование и реформирование, в процессе которых происходит взаимное сближение систем хозяйствования, показателей их развития, создание равных возможностей для обеспечения конкурентных преимуществ экономических субъектов приграничных регионов.

Развитие приграничного сотрудничества способствует экономическому развитию регионов и политическим контактам между странами в целом. В этих условиях важно развивать и другие, новые формы сотрудничества, например, совместную борьбу с контрабандой наркотиков и контрафактными товарами, нарушениями прав собственности в сфере торговли и использования интеллектуальных объектов, теневой экономикой. Также в приграничном сотрудничестве большую роль должны играть торговые представительства России в других странах. Их деятельность должна получить более прикладную направленность. Можно предположить, что приграничному и международному сотрудничеству весьма способствовало бы, если важным направлением деятельности специалистов торгпредств станет оказание непосредственной консультационной помощи конкретным участникам внешнеэкономической деятельности на основе сбора актуальной информации о региональных ценах, деловых партнерах, законодательных базах стран в области торговли и инвестиций, проведение деловых и культурных форумов с участием представителей бизнеса и государственных органов обеих стран.

Кроме того, приграничное сотрудничество должно сыграть более активную роль в усилении экономической интеграции в рамках СНГ, особенно с Украиной и Беларусью. Можно отметить, что зачастую межгосударственные отношения этих стран с Россией определяются не столько экономическими выгодами, сколько политическими целями, в то время как на приграничном уровне предприятия и местные власти гораздо больше настроены на тесное и успешное экономическое сотрудничество. В этой связи экономический аспект развития приграничного сотрудничества еще больше укрепит интеграцию наших государств в единое экономическое пространство, что, несомненно, позитивно отразится и на взаимных политических отношениях.

### Литература

1. Постановление Правительства РФ от 14 декабря 2009 г. № 1006 О перевозках в 2010 году открытым акционерным обществом «Российские железные дороги» новых автомобилей, произведенных на территории Российской Федерации, на железнодорожные станции, расположенные на территории Дальневосточного федерального округа. // <http://www.government.ru/content/governmentactivity/frgovernmentdecisions/archive/2009/12/14/379284.htm>
2. Иванов И.Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия. Учебник. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория: учебник/В.Я. Иохин. М.: Экономика, 2008.
4. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ./Общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. М.: Прогресс, 1992.
5. Портер М. Международная конкуренция. М.: Междунар. отношения, 1993.
6. Пушкин А.В., Богданов И.Г. Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование. М: «Альпина Бизнес Букс», 2009, С. 228.
7. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. VI.
8. Фаминский И.П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки М. Магистр, 2007, С. 670.
9. Шифф Морис и Уинтерс Л. Алан. Региональная интеграция и развитие/Морис Шифф и Л. Алан Уинтерс; Пер. с англ.; Всемирный банк. М.: Издательство «Весь Мир», 2005.

И. В. Рюжкин  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Основные аспекты изменения нормативной базы, определяющей финансовые основы местного самоуправления, в результате муниципальной реформы**

*Аннотация. В статье описаны изменения нормативной базы, определяющей принципы местного самоуправления, в результате осуществленной муниципальной реформы. Проведенный анализ изменения нормативной базы показывает, что эти изменения являются предпосылками, позволяющими сформировать более адекватные механизмы финансирования определенных функций, закрепленных на соответствующих уровнях власти. Вместе с тем нормативная база содержит элементы, требующие дальнейшей детализации.*

*Ключевые слова: нормативная база, местные налоги, доходные источники, бюджетный кодекс, субсидии, дотации, субвенции.*

*The summary. In the article changes of the standard base defining principles of local government, as a result of the carried out municipal reform are described. The carried out analysis of standard base change shows, that these changes are the preconditions, allowing to generate more adequate mechanisms of the certain functions financing fixed at corresponding levels of the power. At the same time the standard base contains the elements demanding the further detailed elaboration.*

*Keywords: standard base, local taxes, profitable sources, the budgetary code, subsidy, grants, subventions.*

Краткую эволюцию законодательства о местном самоуправлении можно условно разделить на несколько этапов. До начала современной муниципальной реформы выделяют два этапа изменения механизма финансирования муниципалитетов. Основная причина периодической ревизии законодательства является нечеткость финансовых механизмов функционирования.

*Первый этап* (1992–1997 гг.) характеризуется развитием системы местных налогов. Первым аспектом становления этой системы считается

принятие в конце 1991 г. Федерального закона №2118-1 «Об основах налоговой системы в РФ». Данный закон предполагал использование 23 местных налогов. Следующие три налога являлись обязательными: налог на имущество физических лиц, земельный налог, регистрационный налог с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Оставшиеся 20 налогов могли быть введены по решению региональных и местных органов власти. Указанный перечень местных налогов был закрытым. Однако на федеральном уровне регулировался процесс установления ставок большей части налогов, которые были включены в перечень.

Последующее развитие на первом этапе системы местного налогообложения произошло в результате издания Указа Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета РФ и взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ в 1994 г.». Принятый нормативный документ изменил подходы к вопросу формирования системы местных налогов. Было разрешено субнациональным органам власти вводить на своей территории дополнительные налоги, не предусмотренные федеральным законодательством. Таким образом, список налогов, используемых на данных уровнях власти, стал открытым.

В результате ставка на развитие системы местных налогов с целью формирования финансовой основы местных бюджетов не принесла ожидаемой отдачи. Не была решена проблема низкой бюджетной эффективности системы местного налогообложения, снижались стимулы развития производства на отдельных территориях.

Как следствие, на федеральном уровне вводились ограничения на механизм введения местных налогов. С 1 января 1997 г. был введен запрет на введение налогов на субнациональном уровне власти. Также наблюдалась тенденция постепенного сокращения установленного перечня местных налогов. В итоге в Налоговом кодексе, который был принят в 1998 г., были сохранены следующие местные налоги: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение и местные лицензионные сборы.

Условным началом *второго этапа* считается принятие Федерально-го закона №126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации» в 1997 году. Принятый закон был нацелен на урегулирование аспектов, которые закрепляли за муниципальными образованияами нормативов отчислений от регулирующих налогов, а также механизмов распределения финансовой помощи.

До принятия данного закона данные вопросы регулировались законом №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (1995г.). Законом устанавливалось, что муниципальным образованиям должны были быть обеспечены необходимые местные бюджеты органами государственной власти. Предполагалось, что размер бюджетов должен устанавливаться на региональном уровне. Основой для расчетов являлся норматив минимальной бюджетной обеспеченности. Установление весьма общих принципов, которые были сформулированы не точно, не дало возможность разрешить проблему создания механизма регулирования финансовых взаимоотношений между уровнями власти региональными и муниципалитетами. Однако закон №126-ФЗ определял принципы организации местных финансов и устанавливал источники получения дохода органов местного самоуправления.

На практике применения закон №126-ФЗ не достиг поставленных целей. Финансовая система не стала стабильнее, так как ежегодно пересматривался норматив отчислений от регулирующих налогов в местные бюджеты. Также не были формализованы процедуры распределения денежных средств между субъектами и не учитывались объективные факторы, которые определяют уровень муниципальных расходов. В ряде регионов не принимались четкие методики, по которым выделялись дотации муниципальным образованиям, в ряде регионов методики сводились к покрытию разницы между расходами и доходами муниципальных образований. В результате федеральный закон, направленный на обеспечение финансовой независимости местных бюджетов, стимулировал процесс интеграции муниципальных финансов в государственную бюджетную систему.

*Третий этап* изменения законодательства — текущие изменения. Современные изменения законодательства направлены на устранение основных недостатков предыдущих двух этапов эволюции нормативных основ.

В 2004 году были приняты поправки в Бюджетный<sup>1</sup> и Налоговый<sup>2</sup> кодексы Российской Федерации. Данные поправки связаны напрямую с регулированием финансовых основ местного самоуправления.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 20.08.2004 №120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений».

<sup>2</sup> Федеральный закон от 29.07.2004 №95-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации о налогах и сборах».

На федеральном уровне Бюджетным кодексом определены следующие аспекты системы межбюджетных отношений: перечень источников доходов для каждого уровня бюджетной системы и правила установления иных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов в местные бюджеты.

В таблице 1 указаны налоговые доходы местных бюджетов.

Таблица 1

**Налоговые доходы местных бюджетов, %<sup>3</sup>**

Наименование налогов и сборов	Нормативы отчислений в бюджеты		
	муниципальных районов	поселений	городских округов
<b>Местные налоги</b>			
Земельный налог (кроме след. строки)	0	100	100
Земельный налог, взимаемый с межселенных территорий	100	–	–
Налог на имущество физических лиц (кроме след. строки)	0	100	100
Налог на имущество физических лиц, взимаемый с межселенных территорий	100	–	–
<b>Федеральные налоги и сборы, налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами</b>			
Налог на доходы физических лиц	20	10	30
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	90	0	90
Единый сельскохозяйственный налог	30	30	60
Государственная пошлина	100	0	100

Как видно из приведенной таблицы, налоговыми доходами муниципальных образований являются следующие налоги: местные налоги (налог на имущество физических лиц и земельный налог) и федеральные налоги.

Также Бюджетный кодекс устанавливает следующее ограничение: не менее 10% поступлений от подоходного налога, который зачисляется в региональный бюджет, необходимо распределять между муниципалитетами посредством единых или дополнительных нормативов. При этом предполагается, что на региональном уровне появляется возможность устанавливать единые или дополнительные нормативы от налогов, которые поступают в бюджет субъекта РФ. Для поселений и муниципальных районов устанавливаются единые нормативы. В случае с городскими округами размер единого норматива равняется сумме нормативов поселений и районов.

<sup>3</sup> Бюджетный кодекс РФ, ст. 61, 61.1, 61.2 (в редакции ФЗ № 181 от 18.07.2009).



Федеральным законом № 63-ФЗ<sup>4</sup> от 26.04.2007 скорректировал перечень неналоговых доходов местных бюджетов в сторону уточнения. В перечень вошли следующие неналоговые источники доходов:

- доходы от использования имущества, которое находится в муниципальной собственности, кроме имущества муниципальных автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий (включая казенные) — по нормативу 100 процентов;
- доходы от продажи имущества (кроме акций или долей уставного капитала), находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий (включая казенные) — по нормативу 100 процентов;
- доходы от различных платных услуг, которые могут оказывать муниципальные бюджетные учреждения;
- доходы, получаемые в результате выплат за негативное воздействие на окружающую среду — по нормативу 40%;
- доходы, получаемые в результате сборов за выдачу лицензий на розничную продажу алкогольной продукции, выдаваемых органами местного самоуправления, — по нормативу 100%.

С 2007 года изменилась политика по обеспечению муниципальных образований неналоговыми доходами. Был принят закон «О федеральном бюджете на 2007 г.»<sup>5</sup>. Согласно указанному федеральному закону, в доходную часть бюджетов поселений могли частично зачисляться доходы от аренды и продажи земельных участков, которые не предназначаются для жилищного строительства. При этом произведено сокращения поступлений в бюджеты поселений от аренды и продажи земельных участков, которые предназначаются для жилищного строительства. Указанные источники доходов могли частично передаваться муниципальным районам. В новой редакции Бюджетного кодекса РФ сохранился механизм распределения неналоговых доходов от использования и распоряжения земельными участками, расположенными в границах поселений, между поселениями и муниципальными районами.

<sup>4</sup> Федеральный закон от 26.04.2007 №63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации».

<sup>5</sup> Федеральный закон от 19.12.2006 N 238-ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год».

Следующей проблемой, которая связана с системой межбюджетных отношений на субнациональном уровне, является финансирование переданных полномочий (или государственных мандатов). До проведения реформы причина постоянной нехватки денежных средств состояла в передаче государственных мандатов с верхнего уровня без передачи источника финансирования данных расходов.

На федеральном уровне закреплено, что на муниципальный уровень могут передаваться как федеральные, так и региональные государственные полномочия. Согласно статье 19 Федерального закона 131-ФЗ<sup>6</sup>, факт передачи полномочий необходимо закрепить законом. Законом предусмотрено утверждение методики расчета объема субвенций на исполнение государственных полномочий является обязательным. В местных бюджетах отдельно должны предусматриваться следующие источники: доходы, направляемые на осуществление собственных полномочий органов местного самоуправления, и субвенции, направляемые на исполнение переданных государственных полномочий. Учет расходов также осуществляется отдельно аналогично доходам.

В действующей редакции Бюджетного кодекса содержатся нормы о том, что органы местного самоуправления вправе софинансировать за счет средств местных бюджетов исполнение не переданных им государственных полномочий, при выполнении двух условий:

- 1) если такая возможность предусмотрена федеральными законами;
- 2) если у органов местного самоуправления есть финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на софинансирование не переданных им государственных полномочий.

Законодательством предусмотрено, что финансирование переданных государственных полномочий осуществляется из федерального и региональных фондов компенсаций. При этом субвенции муниципальным образованиям из федерального фонда компенсаций предоставляются через образуемые в составе бюджетов субъектов Российской Федерации региональные фонды компенсаций. Субвенции из региональных фондов компенсаций распределяются пропорционально численности населения или численности потребителей бюджетных услуг в муниципальных образованиях.

Следующий аспект, являющийся частью межбюджетных отношений, на субнациональном уровне — механизм выделения финансовой помощи муниципальным образованиям. По новому законодательству о

---

<sup>6</sup> Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления Российской Федерации»

межбюджетных отношениях, финансовая помощь местным бюджетам предоставляется в виде дотаций и субсидий.

На федеральном уровне было закреплено, что субсидии выделяются из двух источников: фонд муниципального развития и фонд софинансирования социальных расходов. Цель выделения субсидий из фонда муниципального развития местным бюджетам — доленое финансирование инвестиционных программ (проектов) развития общественной инфраструктуры муниципального значения. Цель выделения субсидий из фонда софинансирования социальных расходов — доленое финансирование приоритетных социально значимых расходов местных бюджетов.

С 2007 года произошли изменения в регулировании вопроса распределения субсидий на федеральном уровне. Согласно федеральному закону № 63-ФЗ от 26.04.2007 субсидии местным бюджетам выделяются из регионального фонда софинансирования расходов. Цели и условия предоставления и расходования средств фонда устанавливаются региональными законами или нормативными правовыми актами высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации.

Следующим элементом системы межбюджетных отношений на субнациональном уровне являются трансферты, представляемые из местных бюджетов. Согласно действующей редакции Бюджетного кодекса РФ, предусматривается два случая предоставления трансфертов из местных бюджетов:

- отрицательный трансферт, перечисляемый в региональный бюджет,
- субсидии из бюджетов поселений бюджетам муниципальных районов.

На федеральном уровне установлено, что отрицательные трансферты вводятся по решению субъекта РФ для муниципалитетов, расчетные налоговые доходы которых превышают уровень, установленный законом субъекта Российской Федерации. Указанный уровень не может быть ниже двукратного среднего уровня подушевых расчетных налоговых доходов по региону. Муниципальные образования устанавливают подобную субсидию в региональный бюджет в соответствующих решениях о бюджетах.

Проведенный анализ изменения нормативной базы, которая определяет финансовые основы местного самоуправления, в результате муниципальной реформы показывает, что еще остались элементы, требующие дальнейшей детализации. Безусловно, проведенные изменения являются предпосылками, позволяющими сформировать более объективные и независимые механизмы финансирования определенных функций, закрепленных на соответствующих уровнях власти.

Г. Р. Сибгатуллина  
аспирант,  
Институт Социальных и Гуманитарных Знаний, г. Казань

## Понятие дефекта права и его природа

*Аннотация. В данной работе рассматривается вопрос о дефектах права, о деструктивной роли дефектов права в процессе правотворчества и правоприменения, эффективность правового регулирования.*

*Ключевые слова: дефект права, применение права, эффективность правовых норм.*

*The summary. In the given operation the question on defects of the right, efficiency of legal regulation is considered.*

*Keywords: defect of the right, right application, efficiency of rules of law.*

Невозможно представить жизнь современного человека в отрыве от вездесущих и всеобъемлющих общеобязательных правил поведения, заключенных в форму нормативных правовых актов. На каждом шагу, во всех сферах жизнедеятельности человек сталкивается с теми или иными проявлениями права

К сожалению, способы выражения общеобязательных правил поведения или подачи права облачаются в юридический язык, представляющий собой очень формализованный и неоправданно усложненный инструмент передачи информации, зачастую доступный и понятный только лицам, имеющим специальное образование или подготовку.

Современная система юридических норм есть результат рациональной деятельности людей, протекающей на неодинаковых нормотворческих уровнях, в условиях сложного федеративного устройства государства, в разное время и т. д. Все это способствует появлению в «организме» права разнородных несогласованностей и дефектов.

Понятие дефекта широко и охватывает также выбор концепций и качество регулирования. Дефект может быть обнаружен в одних случаях при оценке модели регулирования, правового акта и его конкретных норм. Однако бывает и так, что, казалось бы, идеально выбранная мо-

---

дель не срабатывает. В этом случае речь идет уже о дефекте правоприменения<sup>1</sup>. Следовательно, дефекты в праве — категория весьма широкая, они связаны с выбором регулирования, качеством норм и удачностью их реализации<sup>2</sup>.

Под дефектами системы права следует понимать нарушения, деформации логико-структурного построения и развития системы права и ее элементов, в том числе нормативных актов.

Следовательно, дефекты в праве — в узком смысле этого понятия — могут выражаться как внутренние противоречия, коллизии правовых норм, технические упущения и ошибки законодателя, др. Помимо преднамеренных пробелов и пробелов, возникающих в результате ущербности законодательной техники, к правовым дефектам, очевидно, следует отнести и коллизии, конфликтность правовых норм, противоречие одной нормы права правовой норме более высокого порядка, взаимную противоречивость правовых норм одинаковой юридической силы и др. Согласно распространенным общетеоретическим представлениям, способами преодоления пробелов в праве считаются «принятие недостающего нормативного акта, аналогия закона и аналогия права»<sup>3</sup>.

Таким образом, понятие «дефект права» можно представить в двух разрезах и для каждого выделить понятие.

В широком смысле дефект в праве есть такое состояние правовых норм, при котором регулирование общественных отношений нарушает оптимальный баланс интересов общества, государства. В узком смысле, более значимом, правовой дефект есть низкое качество правового регулирования, в силу которого затрудняется применение соответствующих правовых норм, порождаются негативные политические и социально-экономические явления, необоснованно ущемляются личные и общественные интересы.

Дефекты права несомненно вносят разрушительное воздействие на предполагаемый эффект от изданной нормы права. К сожалению, подобное явление можно найти не только на федеральном уровне, но и на уровне субъектов федерации.

---

<sup>1</sup> Гаджиев Г.А. К вопросу о пробелах в Конституции // Пробелы в российской Конституции и возможности ее совершенствования. М.: 1998. С. 22.

<sup>2</sup> Авакьян С. А. Пробелы и дефекты в конституционном праве и пути их устранения // ЭЖ-Юрист. 2008. № 4.

<sup>3</sup> Пиголкин А.С. Обнаружение и преодоление пробелов права // Советское государство и право. 1970. № 3. С. 55–56.

Субъекты РФ, наделенные Конституцией России 1993 г. законодательной компетенцией и правом подзаконного правотворчества, достаточно активно, но не всегда конструктивно реализуют данные полномочия. Не каждый региональный закон и подзаконный нормативный акт имеет четко прописанный механизм действия и ресурсную обеспеченность, что переводит их в когорту малоэффективных (так называемых мертвых) актов.

В ситуации, когда правовые акты органов законодательной власти субъектов РФ не соответствуют предъявляемым требованиям, можно говорить об их дефектности (дефектных актах). В теории государства и права, а также в отраслевых юридических науках отсутствует единый подход к определению дефектов права. В юридических источниках встречаются их различные наименования: «некачественные», «дефектные», «недействительные», «недействующие», «незаконные», «порочные» акты. Представляется, что понятие «дефектные акты» является родовым для всех перечисленных, так как оно включает в себя и незаконные акты, и акты, принятые с нарушением правил юридической (законодательной) техники. Иными словами, дефектный правовой акт страдает либо пороком содержания, либо пороком формы либо имеет оба порока сразу<sup>4</sup>.

Вопрос о неэффективной борьбе властных органов государства с дефектами в праве приводит к выводу о том, что подобное положение в правовой жизни возможно устраивает органы власти. Получается, что так. Ведь в том числе для этого и нужны многочисленные органы власти: толкующие, разъясняющие, определяющие, принимающие решения, выносящие судебные постановления и исполняющие их, привлекающие к ответственности и др. При этом наступает благоприятное время для развития коррупции, а через запутанность правовых норм можно совершить множество действий, являющихся правовыми в смысле нахождения их в рамках закона, но в то же время нарушающими смысл этих законов и в результате приводящими к крайне преступным результатам.

С уверенностью можно сказать, что нет в российском праве ни одной отрасли, свободной от проблем с юридической техникой, причем, как правило, это не ошибки конкретных людей, а дань имеющемуся уровню правовой культуры и правосознания, а также повсеместному правовому нигилизму как народа в целом, так и самого законодателя.

При всем этом разрушительная роль дефектов в праве проявляется в различных видах. Более четко мы можем это увидеть в процессе правотворчества и правоприменения.

---

<sup>4</sup> Власенко Н. А. Основы законодательной техники. Иркутск, 2005. С. 44–52.

В праве и механизме его реализации проявляется в первую очередь интересы тех, чья воля в них воплощена. В то же время право воздействует на регулируемые им общественные отношения через интересы их участников. В таком плане интерес выступает в качестве своеобразного мостика, связывающего право с актуальными жизненными отношениями, с поведением лиц, участвующих в правореализации<sup>5</sup>.

Право и юридический механизм его реализации пронизаны и национальными интересами страны. Как в самих правовых нормах, так и в юридических средствах воплощения их в общественные отношения эти интересы не просто «присутствуют», а выполняют в известной степени регулирующую роль, являясь тем ориентиром, по которому определяется надлежащая направленность юридически значимой деятельности и дается оценка ее результатов.

Все проблемы, возникающие у вновь созданной правовой нормы, могут быть увидены в процессе ее применения. Именно на практике становится четко видно каким дефектам подвержена правовая норма.

Проблема применения права довольно длительное время считается спорной, неоднозначной и решается в ходе оживленных научных дискуссий. Как подчеркивал известный правовед Р. Иеринг, право — это неустанная работа не только государственной власти, но и всего народа, причем вся жизнь права так или иначе «являет то же зрелище безостановочной борьбы и труда целого народа, какое представляет деятельность последнего в области экономического и умственного производства»<sup>6</sup>. Наследие отечественной философско-правовой школы чрезвычайно важно сегодня как для установления линий преемственности современной науки, так и для нахождения изначальной точки отчета в определении системы теоретических координат. Применение права в советский период рассматривалось как особая разновидность государственно-властной, управленческой деятельности, в частности, в разработках таких ученых-юристов, как С.С. Алексеев, Ю.Н. Бро, Н.Н. Вопленко, В.М. Горшенев, И.Я. Дюрягин, В.Н. Карташов, В.В. Лазарев, Ю.С. Решетов, Р.О. Халфина, В.А. Юсупов. В современной юридической науке в качестве оснований, побуждающих правоприменяющих субъектов «вмешиваться» в процесс правореализации, выступают следующие ситуации: необходимость контроля со стороны правоприменительных органов за

<sup>5</sup> Денисенко В.В. Коллизии правовых актов и механизм их разрешения (теоретико-правовой аспект). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. С. 18.

<sup>6</sup> Иеринг Р. Ф. Избранные труды. В 2-х томах. Том 1. Юридический центр Пресс. С. 234.

законностью совершаемых сторонами действий; возникновение спора о праве, в котором стороны могут самостоятельно прийти к принятию согласованного решения; наличие препятствий для реализации субъективных прав и юридических обязанностей сторон; необходимость официального установления наличия или отсутствия конкретных фактов и признания их юридически значимыми фактами; установление факта правонарушения и как следствие этого необходимость определения конкретного вида юридической ответственности либо мер государственного воздействия к правонарушителю; издание правоприменительного акта как основания для реализации субъективных прав и юридических обязанностей сторон<sup>7</sup>.

Применение права рассматривается как одна из важнейших форм правореализации и представляет собой властную деятельность уполномоченных на то субъектов права (правоприменяющих субъектов), обладающих необходимыми функциями, средствами и методами, в целях обеспечения непрерывности процесса реализации нормативно-правовых предписаний путем наделения одних участников правоотношений субъективными правами, а других – юридическими обязанностями либо возможностями принятия решения по вопросам о последствиях правовых споров и правонарушений и привлечение виновных к юридической ответственности.

Представляется, что в вопросах теории применения права наиболее отчетливо прослеживается связь общей теории права с реальной жизнью, с актуальными вопросами юридической практики, и в том числе самой правореализации, конкретные результаты которой связаны не только с достижением целей, предусмотренных в праве, но и целей, которые ставят пред собой сами участники правоотношений.

Вместе с тем само правоприменение вряд ли имеет смысл связывать только лишь с реализацией определенных правовых норм в зависимости от характера их диспозиций, поскольку в нем, т.е. правоприменении, актуализируются черты как правособлюдения, так и правоисполнения и правоиспользования. Однако и в этом случае главным признаком применения права все-таки выступает властный исполнительно-распорядительный характер деятельности, осуществляемый правоприменяющими субъектами в определенных законом процессуальных формах и четким уяснением ими сущностно-содержательной определенности используемой терминологии, поскольку, если взять такую сугубо законодательную

---

<sup>7</sup>Тихомиров Ю. А. Коллизионное право. М., 2000. С. 272–279.



категорию, как, например, «правовая защита», то для ее правильного использования в теории права необходимо прежде всего четко представлять сущностно-содержательный аспект самого феномена «правовая защита», ибо без этого законодатель будет издавать законы, которые объективно не обеспечат правовую защиту человека, а во-вторых, сущностно-содержательная определенность указанного термина в равной мере необходима и правоприменителям, так как правовая защита человека — это не только законодательная категория, но и практическая задача органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также общественных объединений<sup>8</sup>.

Именно в сложном процессе правоприменения можно обнаружить присутствие разнообразных дефектов права.

Дефекты права вносят отрицательные моменты в процесс применения правовой нормы по смыслу, вкладываемому в нее законодателем. Они способствуют тому, что процесс применения права становится затруднен либо невозможен, нарушается процесс правильного толкования права и смысл правовой нормы полностью утрачивается. Соответственно теряется и эффективность правовых норм, которая весьма важна при применении норм права. Подобное явление выражается в следующем:

Эффективность правового регулирования зависит от многих обстоятельств, основными из которых являются соответствие права, всей правовой системы идеям справедливости и свободы, уровню и потребностям экономического развития страны, наличие совершенного законодательства, высокий уровень правовой культуры населения».

Эффективность есть то, как реализуется социальная ценность права, есть степень достижения ценности. Социальная ценность, вернее, ее использование, и эффективность соотносятся как процесс и результат (подобно законности и правопорядку, социализации и интернализации и т. д. Если социальная ценность «отвечает на вопрос», что ею удовлетворяется, какие интересы, то эффективность — как. это сделано, в какой мере данные интересы удовлетворены. Эффективность — своего рода «производительность труда» социальной ценности правовых стимулов и тормозов, их продуктивность, коэффициент полезного действия<sup>9</sup>.

То, что эффективность «выводится» из социальной ценности, как бы продолжает ее, подтверждает и сам способ (критерий, показатель)

<sup>8</sup> Алексеев С. С. Проблемы теории права. В 2-х т. Т. 2. Свердловск, 1974. С. 261.

<sup>9</sup> Денисенко В. В. Коллизии правовых актов и механизм их разрешения (теоретико-правовой аспект). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. С. 18.

измерения степени эффективности. Так, большинство авторов справедливо считает, что эффективность правовой нормы определяется тем, насколько ее реализация способствует достижению целей, поставленных перед правовым регулированием (т. е. степенью достижения соответствующих целей). Однако цель — идеальный мысленный образ ценности. Прежде чем стать эффективными, правовые стимулы и тормоза должны быть как минимум социально ценными. В свою очередь, став социально ценными, они в силу своей социально-ценностной сущности, образно говоря, стремятся стать эффективными, реализованными.

Эффективность механизма правового регулирования — это отношение между результатом правового регулирования и стоящей перед ним целью. Пути повышения эффективности правового регулирования в современных условиях следующие.

Следовательно, нарушение процесса эффективности норм права является одним из показателей присутствия в них дефектов права.

В тоже время на процесс эффективности правовых норм и наличии в них дефекта непосредственно и первоначально оказывает влияние процесс правотворчества. Именно на этой стадии дефекты права появляются в отдельных правовых нормах.

Совершенствование правотворчества, в процессе которого в нормах права (с учетом высокого уровня законодательной техники) наиболее полно выражаются общественные интересы и те закономерности, в рамках которых они будут действовать. Нужно создавать с помощью соответствующих юридических и информационно-психологических средств такое положение, когда соблюдение закона будет выгоднее его нарушения. Кроме того, важно усилить юридическую гарантированность правовых средств, действующих в механизме правового регулирования, то есть повысить уровень вероятности в достижении ценности и снизить уровень вероятности в воспрепятствовании этому процессу.

Соединение нормативного регулирования и правоприменения необходимо, ибо, взятые по отдельности, они сразу начинают демонстрировать свои «слабые стороны»: нормативное регулирование без индивидуального (без усмотрения) превращается зачастую в формализм, а правоприменение без нормативного (без общих правил) — в произвол. Вот почему механизм правового регулирования должен выражать такую взаимосвязь различных правовых средств, представляющих различные виды правового регулирования, которая будет придавать управленческому процессу дополнительные преимущества. Если нормативная рег-

ламентация призвана обеспечить стабильность и необходимое единообразие в регулировании общественных отношений, ввести их в твердые рамки законности, то правоприменение – учет конкретной обстановки, своеобразие каждой юридической ситуации<sup>10</sup>.

Оптимальное сочетание разных управленческих подходов в одном механизме придает ему гибкость и универсальность, минимизирует сбои и остановки в его работе. «От правильного выбора правовых средств зависит, в конечном счете, достижение целей правового регулирования, а значит, эффективность права в целом. Недооценка, неверный выбор юридических средств, приемов, заложенных в нормативной основе правового регулирования, приводят к сбоям в реализации права, снижению правового эффекта»<sup>11</sup>.

Эффективность правового регулирования зависит от сведения дефектов к минимуму, от того, насколько оперативно они преодолеваются в ходе реализации правовых норм. Право должно стремиться к совершенству, т. е. непротиворечивости юридических норм, оптимальной полноте правового регламентирования общественных отношений, структурной организованности и т. д. Только в этом случае оно может выполнять роль основы, фундамента правовой государственности. В противном случае и возникает деструктивные признаки дефектов права – уменьшение эффективности норм права, запутанность и противоречивость и иные описанные в данном разделе последствия.

#### Литература

1. Авакьян С.А. Пробелы и дефекты в конституционном праве и пути их устранения // ЭЖ-Юрист. 2008. № 4
2. Алексеев С. С. Проблемы теории права. В 2-х т. Т. 2. Свердловск, 1974. С. 261.
3. Буяков А. Ю. Юридические коллизии и способы их устранения. СТАЛ, Саратов, 1999. С. 178.
4. Власенко Н. А. Основы законодательной техники. Иркутск, 2005. С. 44–52.
5. Денисенко В.В. Коллизии правовых актов и механизм их разрешения (теоретико-правовой аспект). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. С.18

<sup>10</sup> Морозова Л. А. Теория государства и права. М.: Юрист, 2002. С. 288.

<sup>11</sup> Буяков А. Ю. Юридические коллизии и способы их устранения. Саратов: СТАЛ, 1999. С. 178.

6. Тихомиров Ю. А. Коллизионное право. М., 2000. С. 272–279.
7. Теория государства и права: Курс лекций. / Под ред. М.Н. Марченко. М., 1996. С. 204.
8. Теория государства и права. Курс лекций. / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М.: Юристъ, 2007. С. 135.
9. Хропанюк В.Н. Теория государства и права: Учеб. пособие для вузов. М.: ИКФ Омега-Л; Интерстиль, 2003. С. 208.
10. Морозова Л.А. Теория государства и права. М.: Юристъ, 2002. С. 288.
11. Денисенко В.В. Коллизии правовых актов и механизм их разрешения (теоретико-правовой аспект). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. С.18.

И. В. Стихияс  
зам. зав. кафедрой «Предпринимательская деятельность»,  
ФГОУ ВПО «Дальневосточный государственный  
рыбохозяйственный технический университет»

### **Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в портово-промышленных комплексах**

*Аннотация. Одним из наиболее эффективных направлений преодоления современного экономического кризиса, практически оправдавшего себя во многих странах мира, является государственное инвестирование транспортной инфраструктуры. По оценкам целого ряда зарубежных и российских экспертов именно его реализация позволила предотвратить массовую безработицу и спад экономического роста при одновременном создании благоприятных условий для развития экономики, в том числе за счет повышения конкурентоспособности морских портов.*

*Ключевые слова: кризис, предпринимательская деятельность, инвестиции, риски.*

*The summary. One of the most effective ways of overcoming the current economic crisis, almost justified itself in many countries around the world, is a public investment of transportation infrastructure. Estimated a number of foreign and Russian experts, it is possible to prevent the realization of mass unemployment and the decline in economic growth while creating an enabling environment for economic development, including by increasing the competitiveness of seaports.*

*Keywords: crisis, enterprise activity, investments, risks.*

Предпринимательство — основной источник экономического роста. Важнейшей составляющей обеспечения предпринимательской деятельности является развитая инфраструктура.

Транспорт, являясь одной из важнейших составляющих инфраструктуры, служит инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических целей. Устойчивое развитие транспорта является гарантией единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения целостности России и ее национальной безопасно-

сти, улучшения условий и уровня жизни населения. Особая значимость транспорта в системе военной безопасности России обусловлена ее уникальным геостратегическим положением и огромным пространственным размахом. Одним из направлений преодоления современного экономического кризиса, практически оправдавшего себя во многих странах мира, является государственная поддержка формирования и развития транспортной инфраструктуры. По оценкам целого ряда зарубежных и российских экспертов именно его реализация позволила предотвратить массовую безработицу и спад экономического роста при одновременном создании благоприятных условий для развития экономики, в том числе за счет повышения конкурентоспособности морских портов.

В стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года особая роль отводится развитию транспортной инфраструктуры.

Комплексная системная модернизация портов Дальнего Востока и железнодорожных подходов к ним обеспечит экономическое развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока, стимулирует развитие экономических связей России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Проблема состоит в том, что на сегодняшний день назрела необходимость модернизации транспортной инфраструктуры портово-промышленных комплексов (ППК), без этого не возможно поступательное развитие предпринимательства в регионе, обеспечение стройных логистических схем в рамках государства в целом.

Портово-промышленный комплекс (ППК) – сложный объект, объединяющий производственные элементы разных отраслей, между которыми возможна синергия и функциональные отношения по признаку территориально-географического сближения в зоне морского порта с целью повышения социально-экономических показателей территориального образования и финансовой эффективности производства.

Создание ППК позволит ускоренными темпами при меньших капитальных вложениях вводить в строй промышленные предприятия и портовые комплексы, придать действенный импульс строительству терминалов по перегрузке и предприятий по переработке грузов. Ключевым элементом в развитии портово-промышленных комплексов являются экономические вопросы – это таможенные льготы для одного района и снятие таможенных и части налоговых льгот в других районах. Наряду с этим создание ППК позволяет решить две главные задачи. Первая – привлечь корпоративных и частных инвесторов. Вторая задача – создав ППК, ускорить промышленное развитие прибрежных реги-

онов, которое автоматически повлечет за собой подъем отечественной экономики.

Развитие портово-промышленных комплексов должно идти в направлении, которое бы учитывало все факторы каждого региона, края, области (расположение, национальная специфика, наличие транспортных коридоров, природных и трудовых ресурсов, энергетические возможности и экономическая выгода).

Развитие портовой инфраструктуры в Приморье является важной хозяйственной задачей, решение которой должно осуществляться в рамках государственной политики по социально-экономическому развитию территорий с привлечением бизнеса за счет организации эффективного государственно-частного партнерства (ГЧП).

Оценивая глубину и характер причин участия предпринимательских структур в модернизации транспортной инфраструктуры, нами предложена схема разработки проекта развития морского порта на основе ГЧП (рис.1).

Из рисунка 1 видно, что целью такого партнерства в инфраструктурной сфере является объединение ресурсов сторон. Основной задачей, на решение которой направлены усилия сторон и создание полноценной системы партнерства государства и бизнеса в сфере, прежде всего, производственной и социальной инфраструктуры, как наиболее капиталоемкой. При этом государство оставляет за собой монопольные сегменты инфраструктуры, передавая бизнесу конкурентные сегменты инфраструктурных отраслей.

Рассматривая условия имеющихся возможностей совершенствования ППК в Приморском крае, нами был предложен проект модернизации портово-промышленного комплекса в порту Восточный. Основным направлением данного проекта является развитие транспортной инфраструктуры портовой зоны для повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг в сфере морских перевозок. Реализация данного проекта позволит привлечь прямые российские и иностранные инвестиции, передовые технологии, обеспечить комплексное развитие территории, создать новые рабочие места, поддержать развитие предпринимательской деятельности, развить экспортную базу, а также апробировать новые методы управления.

В результате проведенных нами расчетов, сделан вывод о том, что для обеспечения полноценной деятельности портово-промышленного комплекса необходимо предусмотреть затраты на дополнительную инфраструктуру с работами по дноуглублению акватории порта (табл. 1).



Рис. 1. Схема разработки проекта ГЧП

Таблица 1

**Инвестиции в объекты дополнительной инфраструктуры портово-промышленного комплекса в порту Восточный**

п/п	Объекты портово-промышленного комплекса	Размер инвестиций, млрд. руб.		
		Всего инвестиций	Частные	Государственные
1	Дноуглубительные работы на акватории порта	1,4	-	1,4
2	Пополнение флота буксиров	0,2	-	0,2
3	Пополнение прочего обеспечивающего флота	0,1	-	0,1
4	Развитие мощности железнодорожной сети (340 км.) с погрантерминалом	68,5	68,5	-
5	Развитие автодорожной инфраструктуры (360 км.) с погрантерминалом	61,8	-	61,8



Продолжение таблицы

6	Жилой комплекс в поселке Хмыловка	5,0	5,0	-
7	Мусоросжигательный завод	0,6	0,6	-
8	<b>ИТОГО</b>	<b>137,6</b>	<b>74,1</b>	<b>63,5</b>

Рассчитано автором на основе представленных данных ДНИИМФ.

Однако, в процессе исследования также было выявлено, что включение объектов дополнительной инфраструктуры в состав проекта по расчетам может ухудшить параметры его эффективности (табл. 2).

Таблица 2

**Качественная сравнительная оценка окупаемости объектов  
инфраструктуры ППК в порту Восточный**

Объект (совокупность объектов) ППК	Окупаемость
Портовая часть	
Портовые терминалы	Хорошая (4-8 лет)
Припортовая часть	
Припортовые объекты, связанные с логистикой, товародвижением (дополнительные операции с грузом, товаром, торговля и т.д.)	Отличная (3-6 лет)
Припортовые объекты инженерной обеспечивающей инфраструктуры	DPP>T
Автомобильные дороги внутри портовой зоны	DPP>T
Дополнительная инфраструктура	
Инфраструктура МТК «Приморье-1»	DPP>T
Прочие объекты дополнительной инфраструктуры	DPP≈T

\* Под окупаемостью объекта в данном случае понимается выполнение условия  $DPP \leq T$

Из данных таблицы 3 следует, что среди рассчитанных показателей эффективности только показатель NPV (чистый доход) измеряет полученный эффект от реализации проекта в абсолютных величинах и фактически характеризует рыночную стоимость проекта. Остальные показатели являются относительными. Анализ полученных результатов расчетов по всем вариантам структуры проекта ППК показал, что с точки зрения абсолютной величины эффекта предпочтительным выглядит второй вариант проекта. При сравнении показателей эффективности разных вариантов мы определили, что дополнительная инфраструктура является существенным обременением для проекта. Тем самым, при

Таблица 3

**Показатели эффективности проекта в порту Восточный для различных вариантов объектного состава**

п/п	Показатель	Значения по вариантам			
		1 вариант (только портовая часть)		2 вариант (портовая и припортовая часть)	
		Без учета дополнительной инфра- структуры	С учетом дополнительной инфра- структуры	Без учета дополнительной инфра- структуры	С учетом дополнительной инфра- структуры
1	<b>NPV</b> (чистый доход), млрд руб.	43	40	122	117
2	<b>IRR</b> (внутренняя норма доходности), %.	30 %	19 %	25 %	21 %
3	<b>DPP</b> (срок окупаемости с учетом дисконта), лет.	11	16	12	15
4	<b>PI</b> (индекс доходности), %.	184 %	43 %	116 %	62 %

\* Данные показатели были рассчитаны при норме дисконта  $E = 12\%$ , одинаковой для всех вариантов

общем размере инвестиций 137,6 млрд рублей (см. табл. 1) эта инфраструктура плохо окупается. Исключение данных объектов из проекта по формальным основаниям является оправданным, но исходя из результатов анализа, исключение объектов дополнительной инфраструктуры, существенно повышает риски проекта. Для определения предпринимательского риска в расчете эффективности объектного моделирования мы предлагаем дополнительную поправку к его традиционной оценке (табл. 4).

Таблица 4

**Поправки на дополнительный риск по определенным показателям эффективности**

п/п	Способ определения поправки на дополнительный риск	Значение поправки на дополнительный риск $\Delta$ по вариантам (в процентных пунктах)	
		1 вариант проекта портово-промышленного комплекса (только портовая часть)	2 вариант проекта портово-промышленного комплекса (портовая и припортовая части)
1	по NPV (чистый доход)	0,5	0,3
2	по PI (индекс доходности)	10,3	4,1
3	по DPP (срок окупаемости)	13,0	7,0

По данным таблицы 4 следует, что значение поправки на дополнительный риск зависит от способа определения этой поправки. Для вариантов ППК в порту Восточный, нами предложен алгоритм определения дополнительной поправки на риск  $\Delta$ :

$$\Delta = \tilde{E} - E \quad (1)$$

Где,  $\tilde{E}$  – ставка дисконтирования для проекта без учета объектов дополнительной инфраструктуры;

$E$  – сумма нормы дисконта для проекта с учетом дополнительной инфраструктуры.

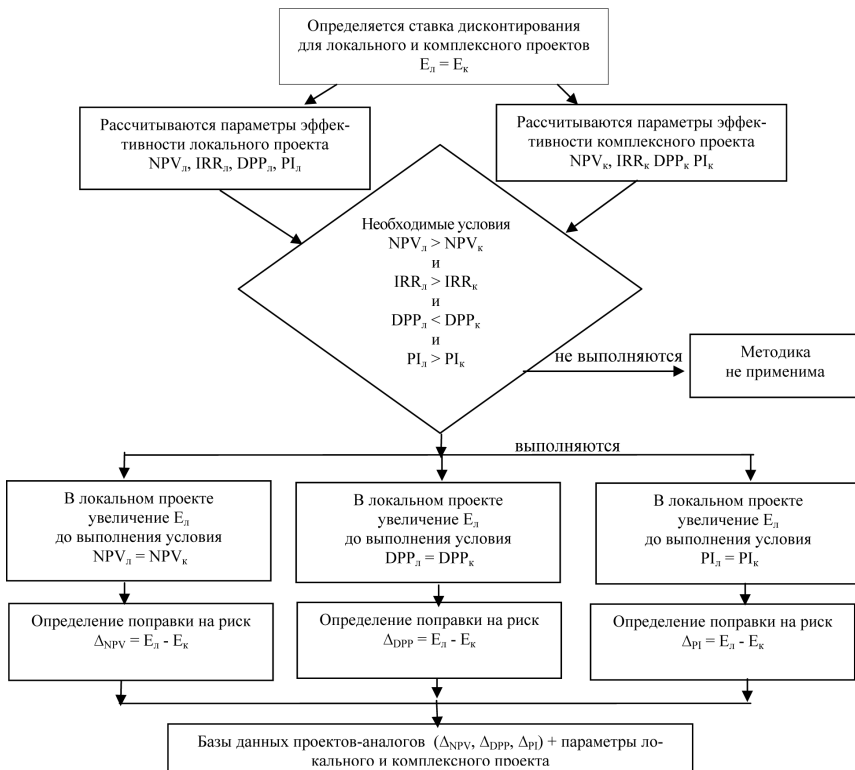
На предварительном этапе проектирования необходимо решить задачу экономического характера с оптимальным размещением отдельных объектов и их составом. Для этого используются данные проектов-аналогов, учитывающие удельные мощности, удельные стоимости, относительные проектные характеристики, предварительные экономические показатели. В числе подобных показателей предлагается использовать оценки предпринимательских рисков с учетом дополнительных поправок, но таких данных среди проектов-аналогов нет.

Предлагаемый нами результат расчета такой поправки на примере проекта модернизации транспортной инфраструктуры портово-промышленного комплекса в зоне порта Восточный может служить для формирования базы аналогов.

Тем самым, алгоритм определения дополнительной поправки к оценке предпринимательского риска может использоваться в том случае, когда объектный состав проекта ППК уже известен (рис. 2).

В ходе исследования выявлено, что поведение параметров какого-либо вида эффективности при включении в проект объектов дополнительной инфраструктуры аналогично поведению показателей основного состава ППК. Методика, основанная на учете дополнительной поправки на риск, неприменима для расчета показателей данного вида эффективности. В этом случае объектный состав проекта должен задаваться непосредственно с применением комплексного подхода к проектированию с учетом актуальных государственных задач и потребностей.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод об объективной необходимости развития и модернизации транспортной инфраструктуры с привлечением бизнеса в реализацию указанных проектов, так как деятельность портово-промышленных комплексов положительно влияет на конкурентоспособность портов и имеет особое значение в социально-экономическом развитии Дальневосточного региона, РФ в целом. Так как в России к настоящему времени разработана и осуществляется госу-



**Рис. 2. Алгоритм расчета поправки на риск в комплексном инвестиционном проекте модернизации транспортной инфраструктуры**

дарственная политика централизованного финансирования строительства и модернизации объектов транспортной инфраструктуры. Необходимость проведения данной политики связана с тем, что существует ряд организационных и иных проблем, формирующих препятствия для самостоятельного развития морского транспорта и его инфраструктуры. Прежде всего, это отсутствие взаимодействия между министерствами, ведомствами на центральном и региональном уровне и предпринимательскими структурами. В этой связи был разработан авторский подход для обоснования государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в области модернизации транспортной инфраструктуры как необходимого условия сохранения устойчивого развития частного бизнеса в портово-промышленных комплексах.

### Литература

1. Кузнецов В.В. Механизмы регулирования социально-экономического развития региона / В. В. Кузнецов, Т. Е. Минякова. Ульяновск: Изд-во УЛГТУ, 2007.
2. Высоцкий П.А. Государственное регулирование предпринимательства в современных условиях: монография / П. А. Высоцкий, В. Е. Зенякин. М.: Наука, 2008.
3. Быдтаева Э.Е. Концептуальные основы формирования системы государственного регулирования промышленного развития Российской Федерации: [монография] / Э. Е. Быдтаева. Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2006.
4. Жуков Д.А. Государственное регулирование промышленного роста / Д.А. Жуков // Экономические науки. 2007. № 3. С.147–151.

С. В. Титов  
аспирант,  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

## **Маркетинговые коммуникации в эпоху Интернет-технологий**

*Аннотация. В работе рассматривается развитие реальной маркетинговой среды под воздействием информационных технологий и сети Интернет в частности. Наряду с изучением формирования новой концептуальной направленности маркетинга проводится анализ трансформации инструментально-технологического подхода к осуществлению маркетинговой деятельности. Преобразование маркетинговых коммуникаций под воздействием Интернет-технологий изучается исходя из позиции дуализма Интернет-среды: с одной стороны ее широкая распространенность, а с другой индивидуализация ее пользователей и их потребностей.*

*Ключевые слова: Интернет-маркетинг, кастомизация, маркетинг-микс с усовершенствованной коммуникативной компонентой, маркетинг взаимоотношений, реклама в Интернет.*

*The summary. The transformation of real marketing environment under the influence of IT and Internet is considered in the work. The transformation of technological approach to marketing communication is being analyzed along with the study of new marketing concept formation. The transformation of marketing communications under the influence of Internet technologies is investigated taking into consideration the dualism of Internet-environment: wide-spread presence on the one hand and individualization of users and their needs on the other.*

*Keywords: Internet marketing, customization, marketing mix with developed communicative component, relationship marketing, online advertising.*

Сегодня наиболее развитые страны находятся на этапе перехода к так называемой «новой экономике», которую характеризуют небывалое ожесточение конкуренции, усиление процессов глобализации, стремительность перемен, увеличение потоков капитала, быстрое устаревание технологий, идей и профессий.

Подобные изменения в первую очередь связаны с повсеместным развитием систем телекоммуникаций, одним из ключевых элементов которых стала глобальная компьютерная сеть Интернет и ее главный сервер World Wide Web (WWW) или Всемирная Паутина.

---

Интернет-технологии находят применение практически во всех бизнес-процессах компании, становятся важнейшим конкурентным преимуществом. Эти тенденции незамедлительно находят отклик и в философии современного бизнеса – маркетинге.

В современном понимании маркетинг – это фокусирование процесса управления компанией на разработку и управление маркетинговыми активами, которые необходимы для создания и поддержания конкурентных преимуществ.

Развитие сети Интернет привело к эволюции как концептуальной, так и технологической направленности маркетинга.

Чтобы более наглядно выразить характер перемен в концептуальном развитии маркетинга под воздействием информационных технологий, проследим основные этапы его эволюции.

#### **Роль Интернет в эволюции маркетинга отношений**

Когда развитие техники позволило значительно поднять производительность труда, и появилось массовое производство, вызванное неудовлетворенным массовым спросом, суть процесса взаимодействия предприятия с рынком определялась концепцией совершенствования производства. Данная концепция основана на утверждении о том, что потребитель отдаст предпочтение товарам, которые широко распространены и доступны по цене. Управление маркетингом в этом случае направлено на совершенствование закупок, форм и методов сбыта.

Когда рынок наполняется недорогой продукцией, растет конкуренция, клиенту нужны уже не просто продукты, а только те, которые отличаются высоким качеством, доминирующей становится концепция совершенствования продукта, предполагающая, что клиент отдаст предпочтение той продукции, качество, свойства и характеристики которой постоянно улучшаются.

Дальнейший рост конкуренции и насыщение рынков приводит к тому, что потребители не будут активно покупать продукт, производимый компанией, если не предпринять специальных мер по интенсификации усилий, направленных на его продвижение и организацию широкомасштабных продаж. Компании начинают использовать отдельные инструменты маркетинга – рекламу, исследование рынка, стимулирование сбыта, что в конечном счете сформировало современную концепцию комплексного маркетинга.

Стремление специализироваться на запросах потребителей привело к так называемому маркетингу отношений. Он нацелен не просто на привлечение новых клиентов, а на трансформирование знаний компании о потребителях и ее рыночных преимуществ в долгосрочные отно-

шения с покупателями, что увеличивает повторные продажи. Это особенно важно в контексте конкуренции, т.к. привлечь нового клиента стоит в пять-семь раз дороже, чем удержать существующего. В результате, лояльные клиенты стали рассматриваться как наиболее важные маркетинговые активы компании, обеспечивающие ей стабильное развитие. Цель маркетинга начала трансформироваться от удовлетворения клиентов посредством предложения более качественных товаров и услуг чем у конкурентов, к построению с ними отношений доверия и кооперации.

К концу XX века информационная революция предложила новую альтернативу: вместо сегментирования, массовую кастомизацию (customization) — изготовление на заказ, «настройку» ассортимента на отдельного клиента. В рамках этой новой парадигмы началась интеграция, казалось бы, несовместимых (и даже противоречащих друг другу) компонентов и характеристик бизнеса — производительности и скорости массового производства, с одной стороны, и пристального внимания к конкретному клиенту, его особенностям — с другой. Интернет становится основой для индивидуализированного подхода к созданию потребительской ценности: посредством него клиент получает возможность принимать активное участие в разработке продуктов. В настоящее время нередки ситуации, когда клиент фактически «арендует» производство, логистику и другие ресурсы компании.

Так как пользователи Сети имеют постоянный доступ к неограниченным источникам данных, они при желании становятся информированными и поэтому требовательными покупателями. При этом потребители имеют возможность:

- без обращения к производителям или посредникам получать информацию о продуктах под различными торговыми марками, включая цены, свойства и качества продукта; инициировать получение «on-line» рекламы и информации от производителей и продавцов;
- самостоятельно определять характеристики желаемого торгового предложения;
- использовать программное обеспечение для поиска и сравнения предложений многочисленных продавцов.

Новые возможности онлайн-потребителя превращают его в инициатора и руководителя процесса обмена. Именно он — потребитель — устанавливает правила игры, которые компании либо должны принимать, либо они рискуют быть вытесненными с рынка конкурентами.



Интернет сделал реальностью для компаний возможность привлечь внимание нового клиента всего за десятки секунд, проведенных им перед экраном компьютера. Однако в то же время он дал возможность тому же пользователю за несколько щелчков мыши перейти к любому из конкурентов. В такой ситуации внимание покупателей становится самой большой ценностью, а установленные взаимоотношения с клиентами главным капиталом компаний.

Известный исследователь глобальных трендов А. Тоффлер еще в 1980 г. увидел прогрессивность маркетинга взаимодействия (отношений). В своей книге «Третья волна» он предвидел, что индивидуализация средств массовой информации и производства приведет к децентрализации общества, в котором потребители все больше будут вовлекаться в производственный процесс, а граница между ними и производителями будет стираться. Это приводит к тому, что потребители станут производителями и наоборот, в связи с чем Тоффлер вводит новое понятие «просьюмер» (prosumer от producer и consumer). Таким образом, маркетинг отношений становится целесообразно применять не только на бизнес-рынках, где стороны профессиональны, экономически грамотны и заинтересованы в перманентном состоянии своей связи (взаимодействия), но и на потребительских рынках, что становится возможным благодаря развитию сети Интернет, сближающей производителей и конечных потребителей по всему миру.

Использование сети Интернет значительно облегчило ведение индивидуального маркетинга в глобальных масштабах. Сеть позволила создавать персональные предложения для каждого клиента, основанные на его личных желаниях и потребностях, которые выявляются посредством онлайн-овых регистрационных форм, истории прошлых сделок, информация о которых хранится в базах данных (знаний) о клиентах, или на основе анализа наиболее посещаемых страниц веб-сайта.

Интернет предоставляет уникальные возможности для создания привлекательного предложения потребителям, т.к. он доступен в любой точке мира, в любое время дня и ночи без выходных. Он прост в использовании, а его стоимость для конечного пользователя относительно не высока. Расходы у торговцев в Сети во многих случаях низки по сравнению с традиционными каналами распространения. WWW предоставляет возможность интерактивного общения, предусматривающего наличие обратной связи с клиентами.

Таким образом, развитие сети Интернет приводит к дальнейшей эволюции концепции индивидуального маркетингового взаимодействия с покупателем (маркетинга взаимодействия). Отношения становятся важнейшим ресурсом, интегрирующим в себе интеллектуальный и ин-

формационный ресурсы, являющиеся главными факторами непрерывности рыночных отношений.

### **Трансформация комплекса маркетинга (маркетинг-микс)**

Развитие информационных технологий также оказало существенное влияние на эволюцию классической маркетинговой парадигмы 4Р. Предложенная еще в 50-х годах Н. Борденом, а позднее переработанная Дж. Маккарти, маркетинговая парадигма «маркетинг-микс» (marketing-mix), приобрела наибольшее развитие и практическое применение в завершающий период индустриальной эры (60-е–70-е годы нашего века). Согласно Маккарти, эта концепция включает четыре Р: товарная политика, ценовая политика, дистрибутивная политика и политика продвижения (Product, Price, Place, Promotion), по которым классифицируются инструменты маркетинг-микс. Эта парадигма оказалась крайне успешной и жизнестойкой, выдержав многочисленные попытки ревизий.

Принимая во внимание высокий уровень изменчивости современной международной маркетинговой среды, согласование маркетинг-микс продавца с потребностями его целевого рынка представляется едва ли возможным без использования информационных средств коммуникаций и обработки данных, которые позволяют участникам рынка оперативно обмениваться информацией и проводить ее анализ. Постоянный мониторинг информации о внешней окружающей среде и потребителях позволяет компании более четко определять маркетинг-микс своих товаров/услуг, принципиальное познание которых всегда ограничено ее информационным полем. В этой связи все более важное место в международном маркетинге взаимодействия отводится сети Интернет как современному средству коммуникаций и мощному информационному ресурсу о внешней маркетинговой среде, включая поставщиков, покупателей, партнеров и измерения макросреды.

Преобразование Интернет в неотъемлемый инструмент маркетинговой коммуникации привело к дальнейшей трансформации классического маркетинга-микс в маркетинг-микс с усовершенствованной коммуникативной компонентой. В нем огромное значение приобретают коммуникации (информационный поток) между продавцом и покупателем. Как уже отмечалось, Интернет, по сути, инициирует переход от классического «маркетинга сделок», когда после совершения транзакции используется политика ожидания клиента без дополнительных усилий по его повторному привлечению со стороны фирмы, к маркетингу отношений, который предполагает ведение специальной политики взаимодействия с покупателями с целью не только их сохранения, но и закрепления и регистрации рынка потребителей.

## Инструменты маркетинга в условиях использования Интернет-технологий

Концептуальную основу маркетинга в Интернет составляют многосторонние процессы индивидуализированных бизнес-коммуникаций в глобальной виртуальной среде, отличительными чертами которых являются низкие затраты на их ведение, высокая скорость передачи и обновления информации и широкий диапазон способов ее представления и поиска, простота и удобство заключения электронных сделок, возможность работы с любыми размерами интернет-аудитории благодаря высокой степени гибкости и масштабируемости сети Интернет.

Взрывной рост числа пользователей Интернет открыл новые возможности по взаимодействию с потенциальными клиентами и вывел интерактивный маркетинг на качественно новый уровень. Можно выделить пять принципиальных областей применения Интернета в маркетинге: внутренние коммуникации; маркетинговые исследования; продажа и сбыт посредством Интернет; реклама товаров в Сети; сервис и послепродажное обслуживание.

### *1. Внутренние коммуникации*

В современных условиях развития маркетинга взаимоотношений, потребностей производства в своевременных поставках для успешной маркетинговой деятельности крайне важна эффективная связь с покупателями (фактическими и потенциальными), поставщиками, агентами и дистрибьюторами. Интернет обеспечивает различные инструментальные средства для улучшения или обеспечения связи с партнерами в сети фирмы, включая электронную почту (e-mail); электронные доски объявлений, упорядоченные по группам новостей Сети (usenet); и почтовые реестры в электронной почте (группы listserv); ретрансляция беседы в Интернете (IRC — Internet Relay Chat); многопользовательский диалог (MUDS — multi-user dialog service); проведение видеоконференций (Video conferencing); речевая почта, корреспондирующая в системе электронной почты (Voice-mail)<sup>1</sup>; и т.д.

Наряду с Интернетом, для достижения эффективного взаимодействия при разработке новых товаров широкое распространение получили такие системы, как Интранет и Экстранет<sup>2</sup>.

Интранет (Intranet) представляет собой информационную среду, основанную на web-технологиях, пользователями которой являются со-

<sup>1</sup> Вирин Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010.

<sup>2</sup> Балабанов И.Т. Интерактивный бизнес. СПб.: Питер, 2008.

трудники компании. В принципе, его можно рассматривать как целостную информационную инфраструктуру компании, включающую средства организации документооборота, корпоративную информационную систему, базы данных и т. д.

Экстранет (Extranet) является распределенной информационной средой, объединяющей все филиалы компании, ее партнеров и клиентов. Можно сказать, что Экстранет более открытая система, чем Интранет.

## **2. Маркетинговые исследования**

Маркетинговые исследования представляют собой один из ключевых инструментов маркетинговой информационной системы современного предприятия. Только с их помощью могут быть решены такие задачи, как исследование рынка, анализ потребительских предпочтений, прогноз продаж, оценка эффективности рекламы и многие другие. Интернет, как среда, содержащая большой объем информации практически во всех областях знаний, представляющая большинство ведущих мировых компаний и широкие слои потребителей, может быть эффективно использован для проведения маркетинговых исследований

При проведении маркетинговых исследований в Интернете наибольшими отличиями от традиционных исследований обладают источники данных и методы сбора информации.

План исследования может предусматривать использование как первичных, так и вторичных данных. Первичные данные собираются с конкретной целью при осуществлении данного проекта. Вторичные данные — уже существующая в определенной форме информация, полученная для каких-то других целей.

Основными источниками вторичных данных, наряду с традиционными, являются:

- внутренние данные о деятельности предприятия, доступ к которым, а также ряд функций для проведения их анализа, возможны благодаря корпоративным или специализированным информационным системам;
- данные, доступные через Интернет. В этом случае источниками могут выступать web-страницы и web-сайты, базы данных, телеконференции и файловые серверы.

В том случае, когда не удастся извлечь необходимые сведения из вторичных источников, или они неполны, недостаточно точны, не достоверны, или просто устарели, приходится прибегать к сбору первичных данных. Основными методами сбора первичных данных выступают опросы, наблюдение и проведение экспериментов.

В случае проведения вторичных маркетинговых исследований на первый план выступают методы поиска в Интернете необходимой информации. Основными инструментами ее поиска сегодня являются поисковые системы и каталоги. В ряде случаев, когда их использование не дает достаточного эффекта, применяется «ручной» поиск по тематическим сайтам, «желтым страницам» и ряду других ресурсов.

### ***3. Продажа и сбыт посредством Интернет***

Рассматривая Интернет как средство продаж можно отметить следующее направление классификации проводимых операций: business-to-business (B2B) и business-to-consumer (B2C). В первом случае мы имеем дело с торговлей промышленными товарами или бизнес-услугами между предприятиями, а также оптовыми продажами, во втором — с розничными продажами потребительских товаров конечному потребителю.

По оценкам специалистов коммерческий потенциал первого направления значительно выше, однако, в сфере непосредственных продаж своей продукции пока более интенсивно и разнообразно развивались предприятия, специализирующиеся на втором направлении операций. Сейчас развиваются различные варианты организации розничных продаж через Интернет; наиболее популярны Интернет-магазины и аукционные продажи.

Интернет-магазины по своим характеристикам весьма близки к такой форме розничной торговли, как посылочная торговля по каталогам, однако превосходят их по большинству параметров: во-первых, содержат значительно больше информации, чем любой каталог, а сама информация доступна любому человеку, который захочет с ней ознакомиться; во-вторых, оформить заказ и расплатиться за него потребитель может там же, где он «присмотрел» товар, то есть в онлайн. Причем сделать все это покупатель может, не выходя за порог своей квартиры, что делает Интернет-магазины серьезным конкурентом не только предприятиям, занимающимся продажами по почте, но и вообще всем традиционным предприятиям розничной торговли.

Еще одной интересной и перспективной формой Интернет-коммерции являются Интернет-аукционы. Особенностью онлайн-аукционов по сравнению с традиционными является их значительно большая автоматизированность: весь торг компьютер может провести самостоятельно. А это означает, что ресурсы виртуального аукциона значительно выше: одновременно один портал может обслуживать огромное количество торгов, а покупатель и продавец взаимодействуют почти без посредников.

#### **4. Реклама товаров в сети**

Реклама является сегодня одним из самых распространенных инструментов коммуникативной политики компании. Это утверждение столь же справедливо и применительно к распространенности ее использования в Интернете.

Но по сравнению с традиционными средствами рекламы, Интернет выгодно отличают следующие свойства:

- Интернет является эффективным средством представления объекта рекламы. Это связано, с одной стороны, с возможностью предоставления максимума необходимой информации о рекламируемом объекте, с другой — с мультимедийной природой его среды, позволяющей использовать все возможные виды доведения до пользователя информации — текст, графика, звук, видеоизображение;
- Интернет является интерактивной средой, в результате чего, кроме пассивного воздействия на пользователей Сети, реклама может играть активную роль;
- Интернет предоставляет рекламодателю эффективный способ фокусированного воздействия на целевую аудиторию и конкретных пользователей;
- базируясь на современных информационных технологиях, Интернет предоставляет самые широкие возможности оперативного и глубокого анализа результатов проведения рекламных мероприятий.

Интернет, как инструмент рекламы значительно отличается от традиционных рекламных средств не только своими свойствами, но и применяемыми подходами. Так основная особенность организации рекламы в нем заключается в ее двухуровневом строении.

Первым звеном рекламы в Интернете является внешняя реклама в виде баннеров, текстовых блоков и других носителей, размещаемых на популярных и тематических web-сайтах или рассылаемая по электронной почте. Также это может быть реклама с использованием поисковых систем, каталогов, конференций, списков рассылки и т. д. Основная задача внешней рекламы состоит в привлечении пользователей на web-сайт компании, хотя могут преследоваться и другие цели.

Основными инструментами внешней рекламы в Интернете являются:

1) баннерная реклама — одно из наиболее широко используемых средств рекламирования web-сайта и привлечения посетителей, а также хороший инструмент имиджевой рекламы. Баннером в Интернете на-

зывают рекламный носитель в виде графического изображения, вставляемого в страницы сайта.

2) текстовая реклама.

В Интернете существует возможность размещения не только графической рекламы, но и текстовых объявлений. Достоинства этого маркетингового инструмента заключаются в низкой стоимости и простоте, поскольку составить текстовое объявление гораздо проще, чем создать привлекательный и информативно емкий графический модуль. Главный недостаток заключается в том, что с помощью текстовых объявлений невозможно обеспечить имиджевый эффект и повысить узнаваемость бренда.

Наиболее перспективными оказались решения в области контекстной текстовой рекламы. Ее принцип заключается в том, что к текстовому объявлению «привязывается» некий список ключевых слов, относящихся к рекламируемому товару, услуге, компании или проекту. В ходе рекламной кампании объявление показывается на страницах, содержащих те же ключевые слова.

Основное предназначение этого вида рекламы — кампании, направленные на продвижение определенного товара или услуги. Массированная имиджевая рекламная кампания невозможна из-за ограниченного охвата аудитории и специфики текстовой рекламы.

3) реклама с использованием электронной почты, списков рассылок, служб телеконференций и досок объявлений;

Для продвижения с помощью e-mail используются следующие основные методы:

- Рассылки подписчикам (mailing lists, «opt-in» E-mail marketing)
- Размещение рекламы в новостных рассылках
- Несанкционированная рассылка
- Спам — массовая рассылка рекламных объявлений по электронной почте без согласия получателей.
- Индивидуальные письма: рассылка индивидуальных писем по электронной почте — инструмент директ-маркетинга.

4) Поисковая оптимизация (SEO — Search engine optimization)

Для некоторых типов сайтов поисковики приносят до половины и больше всех посетителей (то есть, потенциальных клиентов). Необходимым условием этого является присутствие ссылки в первых строках результатов поиска по наиболее популярным запросам. Поскольку результаты поиска обычно отсортированы по релевантности, перед оптимизатором стоит задача повысить релевантность кода веб-страниц к наиболее распространённым поисковым запросам.

### 5) Всплывающие (pop-up) окна и spyware

Аналогично спаму, для распространения используются ресурсы потребителя. Но метод не столь дешёв, как спам. К тому же, spyware во многих случаях признаётся вредоносной программой.

Вторым (и центральным) звеном рекламы в Интернете является веб-сайт, представляющий основной объем информации и услуг. То есть все то, что пользователь получает после взаимодействия с внешней рекламой, размещается именно на нем.

Данный двухуровневый подход требует самого внимательного отношения как к реализации первого рекламного звена, так и второго. При этом для получения положительного результата оба этапа должны быть выполнены на достаточно высоком уровне.

### **5. Сервис и послепродажное обслуживание**

Сервисное обслуживание являются неотъемлемым элементом товарной политики. Оно представляет собой услуги, которые предоставляются покупателям до и после приобретения того или иного товара.

Предоставление сервиса и поддержка потребителей могут быть расширены за счет применения Интернета в следующих категориях:

- дополнительная публичная информация — фирмы имеют возможность размещения в Интернете значительного объема информации для потребителей. Это особенно существенно в случае высокотехнологичной продукции, подобной компьютерной технике. Сведения могут носить различный характер — быть востребованы потребителями для принятия решения о покупке, предоставлять справку о фирме и используемых ею методах взаимодействия с потребителями или иметь большое значение в процессе эксплуатации продукта (например, являться документацией по его использованию). При условии хорошего дизайна сервера и наличия функций поиска потребители могут легко найти важную для них информацию.
- «часто задаваемые вопросы» (Frequently Asked Questions – FAQ) — представление информации подобного рода важно не только для существующих, но также и для потенциальных потребителей продукции, для убеждения их в необходимости совершения покупки именно в данной фирме. Такая поддержка применяется не только к компьютерной продукции, а распространяется на любой продукт, для которого она необходима;
- механизм дополнительной обратной связи — Интернет можно использовать для организации эффективной обратной связи с



потребителями, что значительно расширяет возможности их интерактивного взаимодействия с фирмами. Большое значение имеет представление продавцами адекватной поддержки на запросы покупателей. Отслеживание и анализ запросов являются элементами, необходимыми для ее организации. Инструментами организации обратной связи могут быть электронная почта, конференции и формы для заполнения находящиеся на сайте компании.

Подводя итог, можно констатировать, что широта диапазона интернет-коммуникаций между фирмами и потребителями позволяет говорить о сети Интернет как об основе для построения новой виртуальной среды ведения международного бизнеса, в которой компании могут использовать различные стратегии маркетинга, от индивидуального до глобального масштаба. Маркетинговые интернет-средства позволили не только снизить затраты на ведение индивидуальных коммуникаций и увеличить их гибкость, но и значительно упростили и автоматизировали этот процесс, открыли новые возможности для совершенствования методов ведения бизнеса в глобальных масштабах. Беспрецедентное развитие информационных сетей привело к существенному изменению современных маркетинговых стратегий: фактор инновационного развития становится центральным в системе современного маркетинга, а способность наиболее эффективно преподнести новшество клиенту определяет успех предприятия.

#### **Литература**

1. Вирин Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010.
2. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. М.: Юнити-Дана, 2007.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг Менеджмент. СПб.: Питер, 2007.
4. Пэйтел К., Мак-Картни М.П. Секреты успеха в электронном бизнесе. СПб.: Питер, 2009.
5. [www.advertology.ru](http://www.advertology.ru) – аналитика, статьи по маркетингу.
6. [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru) – «энциклопедия маркетинга».
7. [www.market.web-3.ru](http://www.market.web-3.ru) – маркетинг порта.

В. Г. Турченко  
Общество с ограниченной ответственностью  
Научно-исследовательский проектно-производственный институт  
«УльяновскСтройПроект»

В. Г. Тишин  
кандидат технических наук, доцент,  
Ульяновский Государственный Технический Университет

Ю. А. Константинов  
Общество с ограниченной ответственностью  
Научно-исследовательский проектно-производственный институт  
«УльяновскСтройПроект»

## **Модель устойчивого развития инновационных предприятий машиностроительного комплекса**

*Аннотация. Без развития промышленности и её основы — машиностроительного комплекса нельзя изменить структуру нашей экономики, обеспечить инновационное развитие страны и занять ведущие позиции в мире. Решение задач — обновления производственных мощностей России, развития инновационных технологий, усиления роли науки и инженерных центров, ведение НИОКР — путь к созданию конкурентоспособной продукции машиностроительного комплекса и его устойчивого развития.*

*Ключевые слова: инновация, машиностроительный комплекс, системные связи, фактор, прочность, ресурсосберегающие технологии, развитие, модель.*

*The summary Without development of the industry and its basis — a machine-building complex it is impossible to change structure of our economy, to provide innovative development of the country and to take leading positions in the world. The decision of problems — updatings of capacities of Russia, development of innovative technologies, strengthening of a role of a science and the engineering centers, research and development conducting — a way to creation of competitive production of a machine-building complex and its sustainable development.*

*Keywords: innovation, machine building complex, systemic relations, factor, strength, resource-saving processes, development, pattern / model.*

---

На современном этапе развития российская экономика достигла определенных успехов, но при этом сформировался явный перекос в сторону сырьевого сектора, наша промышленность выпускает продукцию преимущественно низкой степени переработки. Сырьевая направленность промышленности усиливает зависимость страны от внешних рынков, от колебаний мировых цен. В 2009 году в своем ежегодном послании Федеральному собранию Президент РФ подчеркнул: «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от унижительной сырьевой зависимости, не переориентировали производство на реальные потребности людей. Привычка жить за счет экспорта по-прежнему тормозит инновационное развитие. Российский бизнес до сих пор предпочитает торговать тем, что создано в других странах, а конкурентоспособность нашей продукции позорно низка»<sup>1</sup>. Следовательно, без развития промышленности и ее основы — машиностроительного комплекса нельзя изменить структуру нашей экономики, обеспечить инновационное развитие страны и занять ведущие позиции в мире.

Машиностроительный комплекс России имеет целый ряд заделов и конкурентных преимуществ, созданных еще в советское время. По целому ряду направлений машиностроения мы являлись мировым лидером и могли на равных конкурировать с зарубежными государствами. Была создана масштабная производственная и научная база. Необходимо максимально использовать эти преимущества. Однако, «prestиж Отечества и национальное благосостояние не могут до бесконечности определяться достижениями прошлого, ведь производственные комплексы по добыче нефти и газа, обеспечивающие львиную долю бюджетных поступлений, ядерное оружие, гарантирующее нашу безопасность, промышленная и коммунальная инфраструктура- все это создано большей частью еще советскими специалистами, иными словами, это создано не нами. И хотя до сих пор удерживает нашу страну, что называется, «на плаву», но стремительно устареваеt и морально и физически. Настало время нам, то есть сегодняшним поколениям российского народа, сказать свое слово, поднять Россию на новую, более высокую ступень развития цивилизации»<sup>2</sup>.

Одна из серьезных задач — обновление производственных мощностей России. Вместе с тем этого абсолютно недостаточно для роста экономики страны. Развитие инновационных технологий, усиление роли науки и инженерных центров, ведение НИОКР, соответствующая пра-

---

<sup>1</sup> Медведев Д.А. Ежегодное послание Федеральному собранию, 2009.

<sup>2</sup> Там же.

вовая поддержка позволят обеспечить необходимую конкурентоспособность продукции машиностроительного комплекса. Не менее важно наличие рынка ее сбыта. Без продуманной системы маркетинга любые технологические прорывы не дадут необходимого результата. Обновление производства ради производства бессмысленно.

Анализ западного опыта показал, что большинство развитых стран оказывают машиностроительному комплексу серьезную поддержку. Среди таких мер: прямое участие государства в ряде отраслей машиностроения, создание специальных агентств для стимулирования экспорта машиностроительной продукции, льготное финансирование и налоговые льготы для предприятий машиностроения, государственная поддержка НИОКР, протекционистские пошлины на ввоз продукции машиностроения, использование политических рычагов для продвижения продукции комплекса на зарубежные рынки. В связи с этим сложно переоценить важность разработки эффективной государственной политики в области машиностроительного комплекса в России. Однако попытка повторения советской практики тотальной господдержки и протекционизма не может привести к увеличению конкурентоспособности машиностроительного комплекса. «В дальнейшем мы будем помогать только тем, у кого есть четкие планы повышения эффективности и реализации высокотехнологичных проектов. Неэффективные предприятия должны пройти процедуру финансового оздоровления или уйти с рынка. Их защита путем установления высоких торговых барьеров не будет продолжаться вечно. Развитие производства происходит только там, где есть реальная конкуренция. Российским потребителям нужно создать доступ к недорогим качественным товарам. И задача российских компаний — научиться их производить»<sup>3</sup>.

На современном этапе для российского машиностроения характерен целый ряд тяжелейших проблем: отставание технологического уровня от мировых стандартов на 20–30 лет, низкий уровень качества продукции, недостаточная развитость обмена технологий и инноваций между оборонным и гражданским машиностроением, неумение сохранять и завоевывать новые рынки сбыта, проблемы кадрового ресурса. Комплексное решение этих проблем возможно только в результате согласованных действий государства и машиностроительных инновационных предприятий. Важнейшей задачей является координация планов государства и отдельных инновационных предприятий вне зависимости от формы собственности. Жизненно необходимо увеличить уровень

---

<sup>3</sup> Медведев Д.А. Ежегодное послание Федеральному собранию, 2009.

и горизонт планирования как государства и естественных монополий, так и инновационных промышленных компаний и предприятий. Без этого невозможно формировать их инвестиционные и производственные планы, увязывать их с перспективными энергетическими и инфраструктурными проектами.

Выделение в экономике страны инновационных промышленных комплексов, в том числе и машиностроительного комплекса, как сложного системного образования, объединяющего в себе инновационные предприятия, диктуется рядом факторов, в числе которых можно отметить: существование между инновационными предприятиями технологической зависимости, установление экономических отношений; наличие общих для предприятий задач, решение которых позволяет обеспечивать достижение важнейших народнохозяйственных целей; действие системного подхода при решении государством возникающих народнохозяйственных проблем, требующих, как правило, осуществления согласованного воздействия на взаимодействующие между собой инновационные предприятия.

Следует отметить, что между инновационными предприятиями машиностроения, образующих машиностроительный комплекс, происходит движение потока материалов, денежных средств, информации и пр. Обеспечивая друг друга необходимыми ресурсами, технологически дополняя на разных стадиях друг друга, процесс машиностроительного производства, инновационные предприятия в совокупности призваны обеспечить достижение одной из важнейших народнохозяйственных целей — выпуск продукции, различных материалов и изделий, с заранее заданными свойствами, и имеющих как специализированное, так и многофункциональное назначение.

Проведенный анализ показывает, что определяющим компонентом устойчивого развития инновационных предприятий машиностроительного комплекса выступает (наряду с устойчивостью входящих в него элементов) формирование системных связей между предприятиями, обеспечивающих согласованность и координацию в достижении цели объединения.

Инновационные предприятия машиностроительного комплекса находятся под влиянием разнообразных факторов внешней среды:

- протекающие международные процессы, характер внешнеэкономического сотрудничества;
- состояние экономики страны на всех ее уровнях (макро-, мезо и микроуровне);
- степень научно-технического развития, развития финансовой сферы, транспортной и информационной инфраструктуры страны;

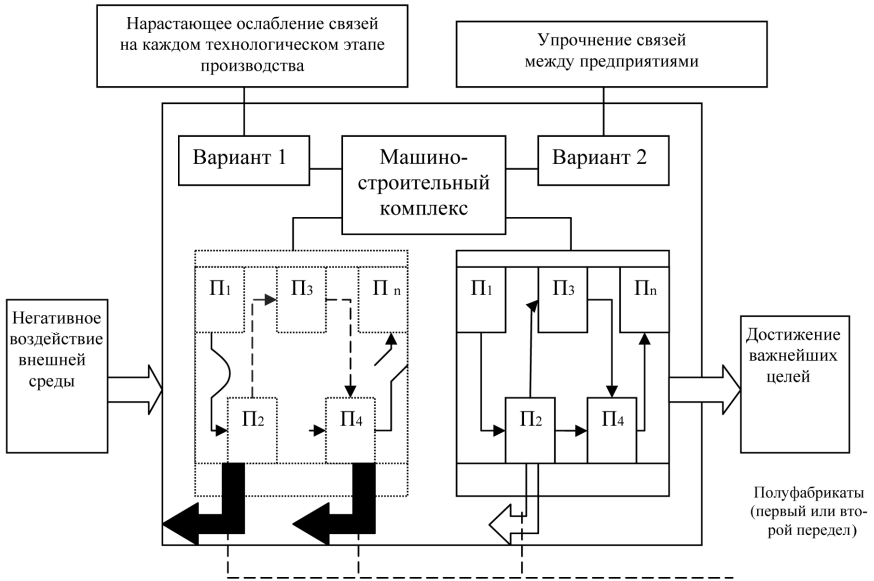
- складывающаяся политическая ситуация;
- деятельность органов власти;
- действующее законодательство;
- поставщики;
- потребители;
- конкуренты;
- состояние трудовых ресурсов.

Воздействие факторов внешней среды на инновационные предприятия машиностроительного комплекса может по-разному влиять на процесс их функционирования: и положительно (например, за счет увеличивающегося спроса на продукцию у предприятий комплекса происходит рост объемов продаж и повышение доходов), и отрицательно (например, за счет применения зарубежными странами протекционистских мер в отношении продукции, выпускаемой российскими предприятиями машиностроительного комплекса, снижается возможность выхода на перспективные международные рынки сбыта), — определяя при этом как деятельность самих предприятий, образующих промышленный комплекс, так и прочность связей, действующих между ними.

Машиностроительный комплекс, как сложное системное образование, состоит из элементов, постоянно взаимодействующих между собой и тесное взаимодействие между ними достигается за счет связей, в результате которых обеспечивается весь технологический процесс до получения ценного целевого продукта, а также целенаправленное и скоординированное использование оборотных средств, результатов научно-технических исследований.

Как бы негативно внешние факторы агрессивной внешней среды не воздействовали на инновационные предприятия машиностроительного комплекса, за счет усиления прочности связей между предприятиями комплекса, а также повышения потенциала устойчивости самих элементов, образующих промышленный комплекс, достигается их ослабление или даже нейтрализация. В результате этого происходит восстановление после нарушения или сохранения прежнего (возможно также установление нового) равновесного состояния инновационных предприятий машиностроительного комплекса.

Связи между инновационными предприятиями машиностроительного комплекса выступают важным компонентом его устойчивого функционирования в условиях агрессивной внешней среды. Машиностроительный комплекс, имеющий в основе прочные связи между образующими его предприятиями, достигает основной цели своего функционирования (рис. 1).



**Рис. 1. Модель реакции связей между инновационными предприятиями машиностроительного комплекса на внешние угрозы:**  
 $\Pi_1 - \Pi_i$  – инновационные предприятия машиностроительного комплекса

Под воздействием агрессивной внешней среды связи между инновационными предприятиями машиностроительного комплекса могут становиться менее прочными, происходит нарушение общего технологического процесса, возникает ситуация, когда продукция первичного передела перестает идти на выпуск конечных товаров комплекса. В связи с этим на каком-то технологическом этапе связь между предприятиями может полностью разорваться.

Однако в результате упрочнения связей между инновационными предприятиями машиностроительного комплекса, сохранения их устойчивости удастся обеспечить технологическое, а также экономическое взаимодействие и добиться тем самым достижения народнохозяйственной цели машиностроительного комплекса.

Следовательно, на основе существующих связей и их упрочнения инновационным предприятиям машиностроительного комплекса удастся достичь согласованных между собой действий, с целью совместно достижения народнохозяйственной цели.

Таким образом, с помощью усиления прочности связей между инновационными предприятиями, образующих машиностроительный комплекс, экономическая устойчивость способна противостоять условиям воздействия разрушающих факторов внешней среды.

В статье представлена модель устойчивого развития инновационных предприятий машиностроительного комплекса (рис. 2) и определены факторы, влияющие на прочность связей между инновационными предприятиями машиностроительного комплекса:

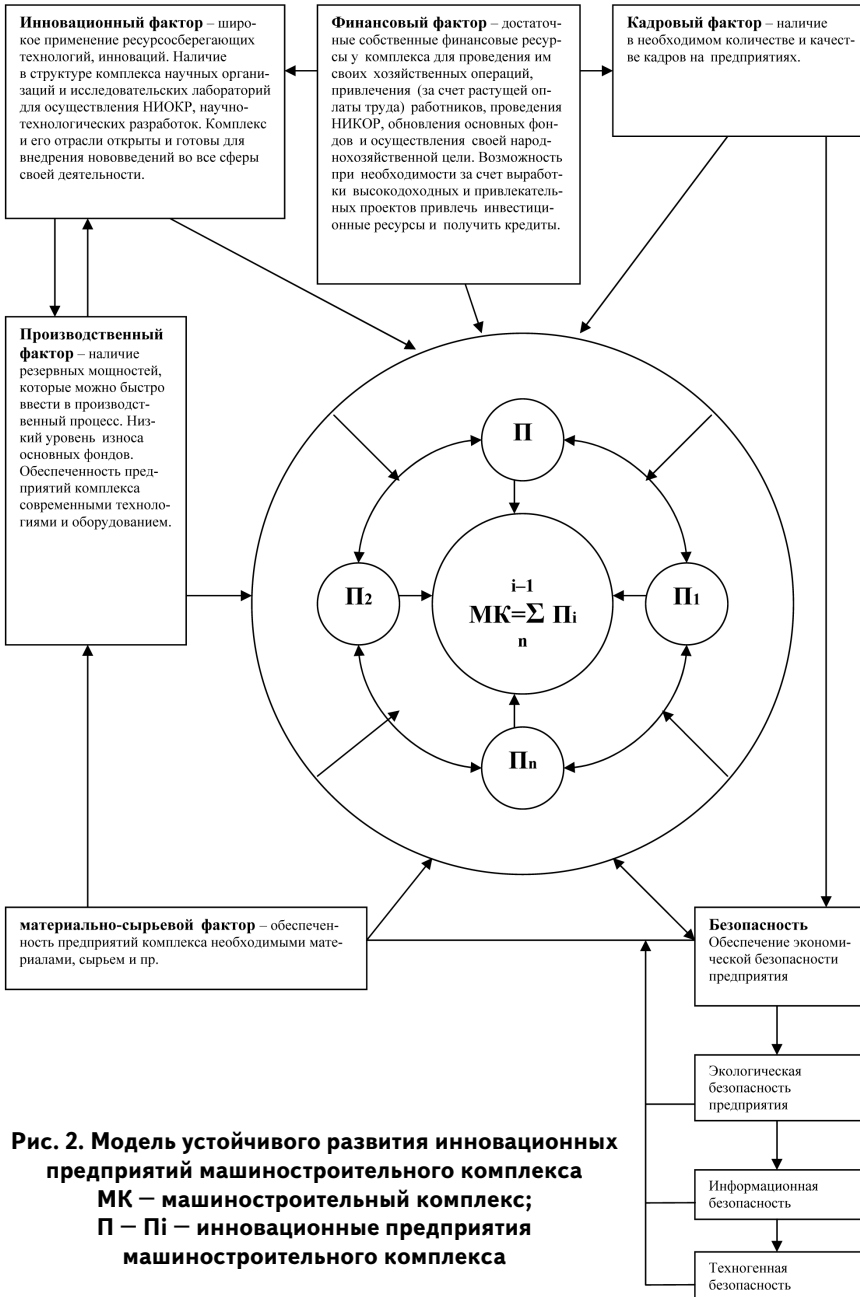
- технологический фактор — развитие на научно-технической основе, на основе диверсификации производств инновационных предприятий, технологической цепочки, заканчивающейся выпуском уникальной и конкурентоспособной на мировом рынке машиностроительной продукции; формирование вертикально и горизонтально интегрированных структур;
- экономический фактор — совместная реализация предприятиями комплекса инновационных и инвестиционных проектов;
- информационный фактор — обмен информацией, работа общекординативных центров (союзов) и бизнес-структур;
- юридически-правовой фактор — заключение между предприятиями долгосрочных соглашений, покупка предприятием акций (в том числе контрольного пакета) других корпораций и предприятий, в том числе международного уровня;
- фактор безопасности — экономической, информационной, экологической, техногенной и др.

Следует отметить, что процесс достижения прочных связей должен сопровождаться установлением в комплексе оптимального состава инновационных предприятий, относящихся к разным отраслям, позволяющего обеспечивать на основе реализации бизнес-процессов (исходное сырье, предоставляемое отдельными предприятиями, — переработка, включающая ряд технологических этапов, осуществляемая предприятиями разных отраслей — конечный целевой результат) достижение цели по выпуску и коммерциализации конкурентной на мировом рынке продукции, удовлетворяющей потребности населения и хозяйства страны.

Возможность инновационных предприятий машиностроительного комплекса страны противостоять негативным внешним воздействиям, сохраняя при этом экономическую устойчивость, обеспечивают кроме прочных связей и внутренние факторы предприятия:

- инновационный — широкое применение ресурсосберегающих технологий и инноваций. Наличие в структуре комплекса научных организаций и исследовательских лабораторий для осуще-





ствления НИОКР, научно-технологических разработок. Комплекс и его отрасли открыты и готовы для внедрения нововведений во все сферы своей деятельности.

- финансовый — достаточные собственные финансовые ресурсы у комплекса для проведения им своих хозяйственных операций, привлечения (за счет растущей оплаты труда) работников, проведения НИКОР, обновления основных фондов и осуществления своей народнохозяйственной цели. Возможность при необходимости за счет выработки высокодоходных и привлекательных проектов привлечь инвестиционные ресурсы и получить кредиты.
- производственный — наличие резервных мощностей, которые можно быстро ввести в производственный процесс. Низкий уровень износа основных фондов. Обеспеченность предприятий комплекса современными технологиями и оборудованием.
- материально-сырьевой — обеспеченность предприятий комплекса необходимыми материалами, сырьем и пр.
- кадровый — наличие в необходимом количестве и качестве кадров на предприятиях.

С течением времени данные факторы могут претерпевать изменения, в том числе ослабевать, утрачивать параметры, присущие факторам устойчивого развития (снижение уровня квалификации персонала предприятий, входящих в промышленный межотраслевой комплекс, увеличение текучести их кадров, технологическое отставание производств, рост износа основных фондов и замедление его обновления, дефицит собственных финансовых ресурсов и т.д.). Чтобы поддержать устойчивое развитие инновационных предприятий машиностроительного комплекса, необходимо обеспечить удержание факторов, определяющих данное состояние, на определенном уровне путем развития экономики страны и самого машиностроительного комплекса.

В такой ситуации государство может выступить одним из немногих субъектов, который целенаправленно будет осуществлять воздействие на инновационные предприятия машиностроительного комплекса, связанных с производством машиностроительной продукции. Следовательно, государство, в силу исторической роли и сложившейся современной ситуации в машиностроительном комплексе, может и должно содействовать укреплению связей между предприятиями, усилению и развитию их внутреннего потенциала для обеспечения устойчивого развития инновационных предприятий машиностроительного комплекса.

Л. В. Фомченкова  
кандидат экономических наук, доцент,  
филиал Московского энергетического института  
(технического университета), г. Смоленск

### **Формирование динамических нормативов эффективности стратегии развития предприятия на основе сбалансированной системы показателей**

*Аннотация. Традиционные методы и модели управленческого учета не позволяют оценить динамические аспекты стратегии развития. В статье предложено для оценки эффективности развития промышленного предприятия использовать динамические нормативы, сформированные на основе сбалансированной системы показателей. Рассмотрен пример построения динамического норматива эффективности инновационного развития предприятия на основе его бизнес-модели и карты стратегии.*

*Ключевые слова: динамический норматив, стратегия развития, бизнес-модель, карта стратегии, сбалансированная система показателей.*

*The summary. Traditional methods and models of management accounting are not allowed to assess dynamic aspects of development strategy. Dynamic standards on the Balanced Scorecard basis have been offered in the article for effectiveness of industrial company development strategy assessment. The example of creation dynamic standard of innovative company development effectiveness on the basis of business model and strategy map has been considered.*

*Keywords: dynamic standards, development strategy, business model, strategy map, Balanced Scorecard.*

В условиях нестабильности условий хозяйствования эффективное развитие промышленного предприятия невозможно без постоянного мониторинга и оценки результатов его деятельности. В настоящее время в рамках управленческого учета разработаны и успешно используются различные технологии и инструменты, среди которых на практике получили распространение бюджеты (Budgets), учет затрат по видам деятельности (Activity-based costing, ABC), непрерывное прогнозирование (Rolling forecasts), сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC), модель экономической добавленной стоимости (Economic Value

Added, EVA) и др.<sup>1</sup> Несмотря на несомненную практическую полезность, перечисленные методы и модели являются по своей сути статичными и не позволяют адекватно оценивать эффективность стратегий развития промышленных предприятий.

Широко применяемая в стратегическом менеджменте концепция BSC<sup>2</sup>, предложенная Р. Капланом и Д. Нортеном для преобразования стратегических решений в оперативные мероприятия, в настоящее время является развивающимся направлением, о чем свидетельствуют многочисленные исследования по совершенствованию и внедрению данной системы. Например, в инновационном менеджменте используется система целевых инновационных показателей (Innovation Scorecard, ISC). В комплексе с картой стратегии и аналитической бизнес-моделью предприятия данная система позволяет учитывать специфику реализуемых инновационных стратегий, программ и проектов. На рисунке 1 представлена аналитическая модель инновационного развития промышленного предприятия, совмещенная с картой стратегии

Бизнес-модель инновационного развития предприятия описывает ресурсы, которые требуются для создания стоимости на основе непрерывных инноваций, способы сочетания этих ресурсов при осуществлении инновационных процессов, а также результат превращения инновации в полезность для потребителя благодаря высокому качеству, сокращенной длительности логистического цикла или уменьшению запасов.

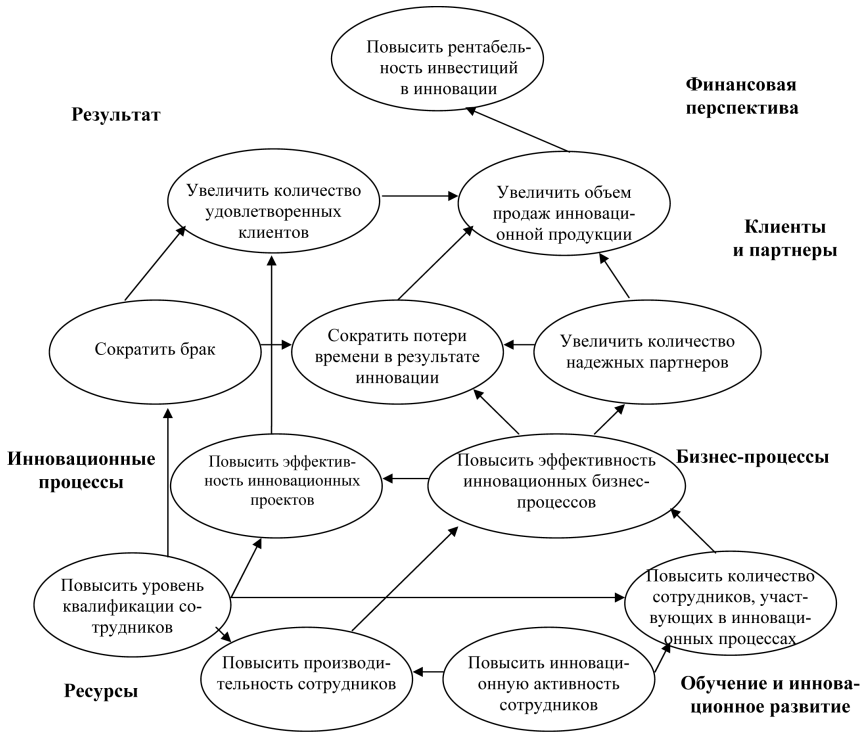
Модель включает в себя 3 блока. Блок «Ресурсы» позволяет оценить вклад сотрудников в инновационное развитие (замечания и предложения сотрудников), качество новых сотрудников и качество партнеров, а также эффективность поддерживающей инфраструктуры (качество системы обучения, передачи опыта и осведомленности сотрудников). Блок «Процессы» предназначен для оценки эффективности инновационного портфеля, проектов и бизнес-процессов, а также от состояния инновационной системы. Блок «Результаты» позволяет оценить конкурентоспособность продуктов, долю рынка (в т.ч. за счет постоянных и новых клиентов), достижение целевых краткосрочных и долгосрочных финансовых показателей.

При разработке системы показателей эффективности стратегии развития для отражения динамических взаимодействий элементов бизнес-

---

<sup>1</sup> Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: Издательство ЛКИ, 2008.

<sup>2</sup> Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.



**Рис. 1. Бизнес-модель инновационных процессов промышленного предприятия, совмещенная с картой стратегии инновационного развития**

системы, реализующих разработанную модель инновационной стратегии, предлагается использовать динамические нормативы. Метод динамических нормативов, предложенный И.М. Сыроежиным, нашел дальнейшее развитие в работах других авторов.<sup>3</sup> Для оценки эффективности стратегии предприятия и описания условий эффективного развития его бизнес-системы представляется целесообразным формировать систему динамических нормативов на основе BSC.

Отличие динамического норматива, отражающего развитие промышленного предприятия, от традиционно используемой системы показателей состоит в том, что вместо уровней и темпов роста показателей

<sup>3</sup> Бутрин А.Г. Управление материальными, финансовыми и информационными потоками на промышленном предприятии. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999.

в этой системе используют порядок темпов роста, выраженный их рангами. Динамический норматив устанавливает определенный порядок, в котором контролируемые показатели должны «следовать» друг за другом, чтобы функционирование предприятия и его бизнес-системы в наибольшей степени способствовало реализуемой стратегии развития. Динамический норматив формируется на основе карты стратегии, бизнес-модели и стратегических целей, выражаемых попарным упорядочением показателей и аналитических коэффициентов.

В основе построения динамического норматива лежит метод ранговой оценки эффективности. Динамический норматив упорядочивает показатели деятельности предприятия путем присвоения им соответствующих закономерностей соотношений темпов их роста. Чем выше должен темп роста одного показателя по отношению к темпам роста других, тем выше его ранг. Основные требования к отбору показателей для формирования динамического норматива изложены в работе Бутрин А.Г.<sup>4</sup> Применительно к BSC они могут быть сформулированы следующим образом. Во-первых, при построении динамически сбалансированной нормативной системы показателей следует избегать производных показателей, которые рассчитываются как производные или являются частными других показателей. Во-вторых, в динамический норматив могут входить самые разнообразные показатели, как натуральные, так и стоимостные. В-третьих, показатели должны воздействовать на ускорение целевой переменной. Кроме того, периодичность учета разных показателей должна быть сопоставимой. И, наконец, при изменении стратегических приоритетов предприятия может изменяться и система показателей.

С учетом известных экономических закономерностей роста эффективности предприятия на основе бизнес-модели и карты стратегии развития предприятия, представленной на рисунке 1, можно сформировать следующий динамический норматив:

Рентабельность инноваций (перспектива «Финансы)	>	Объем продаж инновационной продукции (перспектива «Клиенты)	>	Эффективность инновационных бизнес-процессов (перспектива «Бизнес-процессы)	>	Численность сотрудников, участвующих в инновационных процессах (перспектива «Обучение и рост»)
---	---	---	---	---	---	--

<sup>4</sup> Бутрин А.Г. Управление материальными, финансовыми и информационными потоками на промышленном предприятии. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999.

Из совокупности данных закономерностей следует, что рост рентабельности инноваций должен обгонять рост объема продаж, который, в свою очередь, должен обгонять рост эффективности бизнес-процессов и рост численности сотрудников, участвующих в инновационных процессах. Следовательно, ранг рентабельности будет старше ранга объема продаж, а тот, в свою очередь, старше эффективности бизнес-процессов, который будет старше ранга показателя численности сотрудников. Аналогично на основе BSC можно сформировать и другие динамические нормативы, содержащие существенные причинно-следственные цепочки показателей, относящихся к разным аспектам стратегии развития. Если фактические значения роста показателей будут соотноситься в порядке их значимости в динамическом нормативе, то в этом случае будут выполняться условия эффективной реализации стратегии развития. Оценка эффективности в этом случае сведется к определению соотношений между оптимальной и фактической величинами роста показателей, вошедших в динамический норматив с помощью коэффициентов корреляции Спирмена и Кендалла.

Таким образом, динамический норматив в комплексе с BSC позволяет сформировать измерители эффективности развития и конкурентоспособности промышленного предприятия, отражающие различные варианты стратегических решений.

Е. В. Чертина  
соискатель кафедры «Менеджмент»,  
Волгоградский государственный университет,  
ст. преподаватель кафедры «Экономика бизнеса и финансы»,  
Астраханский государственный технический университет

## **Оценка рисков управления инновационной деятельностью промышленного предприятия**

*Аннотация. В статье рассматривается классификация рисков, возникающих при управлении инновационной деятельностью промышленного предприятия. Представлена методика, позволяющая оценить уровень риска при реализации инновационного проекта. Автором показано использование показателей точки безубыточности и запаса прочности для определения степени риска, что позволяет принимать финансовые решения по минимизации уровня риска.*

*Ключевые слова: риск, оценка риска, управление инновациями, запас прочности, точка безубыточности, минимизация риска.*

*The summary. The classification of risks arising from the management of innovative activities of industrial enterprises is discussed in the article. The technique, to assess the risk level of an innovative project is shown. The author shows how to use the indicators of break-even point and margin of safety to determine the degree of risk that can make financial decisions to minimize the level of risk.*

*Keywords: risk, risk assessment, innovation management, margin, breakeven point, the minimization of risk.*

Повышение качественного уровня управления инновационной деятельности предприятия является мощнейшим инструментом для снижения рисков, определяемых условиями проведения данного процесса.

Риск — это возможная вероятность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие/Г.А. Тактаров, Е.М. Григорьева. 2-е изд. перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2010.



---

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска.

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система приемов управления риском.

По отношению к управлению инновационной деятельностью промышленного предприятия классификация инновационных рисков может осуществляться по следующим критериям: временной горизонт; по причинам возникновения; по степени управляемости; по степени оправданности. Рассмотрим некоторые из них.

Постоянные инновационные риски обусловлены: 1) видом деятельности инновационных организаций; 2) постоянными изменениями, происходящими во внешней среде организации. Кратковременные инновационные риски – это риски, связанные с одной из стадий формирования или реализации новации (например, стадии выхода новой продукции на рынок).

Долговременные инновационные риски определены или временными границами введения инновации, или опасностью, возникающей при длительных кризисах локального или глобального характера для любой социально-экономической системы.

Причины возникновения инноваций могут сформировать риски, связанные с отсутствием полной или частичной информацией, которая может устранить неопределенность или непредсказуемость. Инновации могут быть спонтанно возникающие и тогда их реализация происходит в условиях слабых сигналов, то есть в условиях большой неопределенности и непредсказуемости.

Запланированные новации так же могут столкнуться при наличии сильных сигналов (полной и объемной информации о новации) со слабыми сигналами (неполной или неточной информации), которые изменят картину внедрения новации <sup>2</sup>.

По степени управляемости можно говорить об управляемых инновационных рисках и неуправляемых. Управляемые риски легко и своев-

---

<sup>2</sup> Бережнов Г.В. Управление предприятием: новые подходы к снижению риска и повышению эффективности организации // Управление риском. №2. 2003, С. 27

ременно поддаются управлению. Неуправляемость рисков инновационных проектов связана или с наличием ошибочной информации об инновационном проекте или невозможностью управлять ситуацией в силу внутренних или внешних проблем для промышленного предприятия, реализующего инновационный проект.

Отсутствие полной информации о хозяйственной ситуации и перспективе ее изменения заставляют венчурных инвесторов искать возможность приобрести недостающую дополнительную информацию, а при отсутствии такой возможности начать действовать наугад, опираясь на свой опыт и интуицию. Оценка качества позволяет объективно оценить ситуацию. Она дает им количественную и качественную характеристику. При этом уровень неопределенности и степень риска уменьшаются.

Можно сделать общий вывод, что риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой степенью точности. Чтобы количественно определить величину риска, необходимо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий. Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы минимизации степени риска.

Управление рисками по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Система управления рисками включает процесс выработки цели риска и рискованных вложений капитала, определение вероятности наступления события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор необходимых для данной стратегии приемов управления риском и способов его снижения, осуществление целенаправленного воздействия на риск. Указанные процессы в совокупности составляют этапы организации системы управления рисками.

Система управления рисками выполняет определенные функции. Различают два типа функций риск-менеджмента: функции объекта управления; функции субъекта управления. К функциям объекта управления относится организация: разрешения риска; рискованные вложения капитала; работы по снижению величины риска; процессы страхования рисков; экономических отношений и связей между субъектами хозяйственного процесса. Снижение степени риска и организация экономических отношений между субъектами инвестиционного процесса является основной функцией системы управления качеством инвестиционных

проектов. К функциям субъекта управления относятся: прогнозирование; организация; регулирование; координация; стимулирование; контроль.

Прогнозирование представляет собой разработку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование – это предвидение определенного события. Оно не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы.

Организация в системе управления рисками представляет собой объединение людей, совместно реализующих программу рискованного вложения капитала на основе определенных правил и процедур.

Регулирование в системе управления рисками представляет собой воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров.

Координация представляет собой согласованность работы всех звеньев системы управления риском, аппарата управления и специалистов. Система управления рисками в данном случае включает в себя систему качества управления. Координация обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного хозяйствующего субъекта.

Стимулирование представляет собой побуждение финансовых менеджеров, других специалистов к заинтересованности в результате своего труда. Только осознание необходимости внедрения системы качества по управлению на предприятии каждым работником, задействованным в данной работе, и ориентация на конечный результат, а именно, улучшение системы управления на предприятии и получение финансовых ресурсов под конкретные инновационные проекты, позволит создать эффективную систему управления данным классом рисков.

Контроль представляет собой проверку организации работы по снижению степени риска. Посредством контроля собирается информация о степени выполнения намеченной программы действия, доходности рискованных вложений капитала, соотношении прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финансовые программы, организацию финансовой работы, организацию системы управления рисками. На основании проведенных мероприятий вносятся соответствующие изменения в систему качества и его основополагающие документы. Контроль предполагает анализ результатов мероприятий по снижению степени риска посредством оценки информационной системы обеспечения принятия управленческих решений.

Для венчурного инвестора важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность.

Под стоимостью риска следует понимать фактические убытки инвестора, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению таких убытков и их последствий. Правильная оценка действительной стоимости риска позволяет объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути к их предотвращению или уменьшению, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение.

Система управления риском должна базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный выход из этой ситуации. Это позволяет сделать предлагаемый стандарт.

Например, используя приемы финансового менеджмента, можно создать модель зависимости результативного показателя инновационного проекта ( $NPV$ ) от влияния внешних и внутренних факторов, что позволит оценить ту или иную степень риска. Это представлено в формуле 1:

$$NPV = -CFId + ([Q \cdot (Mn_a - Cfix_a) \cdot [1 - tax_a] + D_a) \cdot PVF, \quad (1)$$

где  $CFId$  — дисконтированный поток по инвестиционной деятельности, тыс. руб.;

$Q$  — объем производства, ед.;

$Mn_a$  — маржинальный доход на единицу продукции, руб. (разница между ценой и переменными затратами на единицу продукции);

$Cfix_a$  — постоянные затраты, руб.;

$tax_a$  — ставка налога на прибыль, %;

$D_a$  — сумма амортизации, руб.;

$PVF$  — сумма коэффициентов дисконтирования.

Принимая за основу вышеприведенную модель зависимости обобщающего показателя  $NPV$  от влияния различных факторов, можно вывести формулы расчета критических точек и соответствующую каждой из них величину «запаса прочности».

В расчете критических точек можно использовать анализ точки безубыточности (объем реализации, необходимый для возмещения всех издержек), который позволяет проводить оценку риска проекта и является одним из элементов финансовой информации, используемой при оценке эффективности инновационных проектов.

Сущность анализа безубыточности заключается в выявлении точки безубыточности. Под ней понимается такая ситуация, при которой доходы от реализации продукции равны затратам на ее изготовление, то есть прибыль равна нулю.

Определение точки безубыточности является одним из ориентиров в оценке риска инновационных расходов. Чем больше значение выпуска продукции в точке безубыточности, тем выше финансовый риск инновационного проекта, так как необходимо больше изготовить и реализовать продукции для обеспечения необходимого уровня рентабельности.

Опасность перехода через точку безубыточности лишает венчурных инвесторов необходимого запаса прочности в ценовом регулировании сбыта продукции. Вместе с тем низкий чувствительный край свидетельствует о высокой степени риска допущения ошибки в оценке этой контрольной точки. С одной стороны, незначительные негативные изменения в конъюнктуре рынка основных сырья, материалов и комплектующих, рост цен на энергоносители, рост уровня заработной платы могут сделать нерентабельной деятельность, предусмотренную данным инновационным проектом. С другой стороны, даже небольшое искусственное занижение составляющих элементов этого показателя с целью представить данный проект в более привлекательном для инвестора свете повлечет за собой весьма неприятные последствия для владельцев инвестированного в проект капитала в виде не только потерянных процентных (дивидендных) доходов, но и, возможно, недополученной первоначальной суммы вложенных средств. Анализ соответствия цены и переменных издержек единицы продукции реальным рыночным условиям необходимо уделять особое внимание<sup>3</sup>.

Безубыточный объем производства рассчитывается по формуле 2:

$$Qr = \frac{-CFI_d - D_a \cdot PVF}{Mn_a \cdot \left(1 - \frac{tax_a}{100}\right) \cdot PVF} + \frac{Cfix_a}{Mn_a}, \quad (2)$$

где  $Qr$  — безубыточный объем производства, ед.;

$D_a$  — сумма амортизации, руб.;

$tax_a$  — ставка налога на прибыль, %;

$Cfix_a$  — постоянные затраты, руб.;

$Mn_a$  — маржинальный доход на единицу продукции, руб. (разница между ценой и переменными затратами на единицу продукции);

<sup>3</sup> Риски в современном бизнесе / Грабовский П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И. — М.: 2004.

$PVF$  — сумма коэффициентов дисконтирования.

$CFId$  — дисконтированный поток по инвестиционной деятельности, руб.;

Безубыточная цена единицы продукции рассчитывается по формуле 3:

$$Pr = \frac{-CFId - D_a \cdot PVF}{Q_a \cdot \left(1 - \frac{\text{tax}_a}{100}\right) \cdot PVF} + \frac{Cfix_a}{Q_a} + Cvar_a, \quad (3)$$

где  $Pr$  — безубыточная цена, тыс. руб.;

$Q_a$  — средний объем производства, ед.;

$Cvar_a$  — переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.

Безубыточные переменные затраты на единицу продукции рассчитываются по формуле 4:

$$Cvr = P_a - \frac{-CFId - D_a \times PVF}{Q_a \times \left(1 - \frac{\text{tax}_a}{100}\right) \times PVF} - \frac{Cfix_a}{Q_a}, \quad (4)$$

где  $Cvr$  — безубыточные переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.;

$P_a$  — цена единицы продукции, тыс. руб.

Безубыточные постоянные затраты рассчитываются по формуле 5:

$$Cfr = Q_a \cdot Ms_a + \frac{D_a \cdot PVF + CFId}{PVF \cdot \left(1 - \frac{\text{tax}_a}{100}\right)}, \quad (5)$$

где  $Cfr$  — безубыточные постоянные затраты, тыс. руб.

После определения критических значений контрольных показателей рассчитывается «запас прочности» каждого показателя, то есть процентное соотношение между итоговым значением и критическим по формуле 6:

$$Ms = \frac{Xr - Xa}{Xa} \cdot 100, \quad (6)$$

где  $Ms$  — «запас прочности» контрольного показателя, %;

$Xa$  — итоговое значение контрольного показателя;

$Xr$  — критическое значение контрольного показателя.

Таким образом, использование данной методики помогает оценивать уровень риска и принимать необходимые финансовые решения по его минимизации.

А. И. Юсупов  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Андеррайтинг в страховании жизни**

*Аннотация. Андеррайтинг является первичным фактором, влияющим на надежность, стабильность организационного развития страховщика и определяющим качество финансового менеджмента, стратегического планирования, бюджетного управления страховщика, экономическую целесообразность процесса страхования, адекватность системы управления операционной деятельностью страховщика.*

*Ключевые слова: андеррайтинг; страхование жизни; анализ рисков в страховании; страховые услуги; страхователь; страховщик.*

*The summary. Underwriting is the primary factor influencing reliability, stability of organizational development and defining quality of financial management, strategic planning, budgetary management of the insurer, economic feasibility of process of insurance, adequacy of a control system of operational activity of the insurer.*

*Keywords: underwriting, life insurance, the analysis of risks in insurance, insurance services, the insured; the insurer.*

Андеррайтинг как экономическая категория в отечественной научной и экономической литературе используется в трех разных контекстах. Во-первых, как способ продажи товаров, работ, услуг, например, по каталогу или периодических изданий — подписка на газеты, журналы. Во-вторых, в инвестиционном бизнесе он представляет собой способ облигаторного или факультативного размещения ценных бумаг андеррайтерами, в роли которых выступают инвестиционные дилеры, крупные банки. В-третьих, в страховом бизнесе — это процесс сбора сведений, их анализа, обработки альтернатив решения: принимать риск или нет. В данной статье андеррайтинг рассматривается как категория из сферы страхования.

Термин андеррайтинг был взят в нашу экономическую терминологию из английского языка. Underwrite с английского, имеет несколько значений — подписка, гарантирование, принятие риска или страхование.

В экономической литературе дается несколько определений андеррайтингу. Приведем некоторые из них.

Андеррайтинг – комплекс мероприятий, направленных на определение степени отклонения риска от среднестатистического, в целях обеспечения возможности предложения страховой услуги по параметрам договора, удовлетворяющим страховщика и страхователя, а также защиты страхового портфеля по виду страхования; сопоставление набора предлагаемых рисков, размера возможного ущерба с прогнозным финансовым состоянием компании (в целом, либо по виду страхования, либо по продукту) и установление/согласование на основании этого условий договора страхования (принимаемые на страхование риски, величина тарифа, размер франшизы).

Андеррайтинг – процесс анализа рисков; принятие рисков на страхование (перестрахование) или отклонение, включающий их оценку, классификацию на страховые или нестраховые, определение сроков, условий и размеров покрытия, расчет размеров премии.

Андеррайтинг – процесс рассмотрения предложений на страхование и анализ информации в них содержащихся.

Исследованию андеррайтинга отводится важная роль в работах ряда ученых экономистов Х.Хорсткотте, Д.Хемптон, Юджин Бригхем, Луис Гаспенски, а также ряда российских и отечественных экономистов В.В. Шахов, Э.Т. Кагаловская, Л.А.Юрченко, В.Д. Базилевич, А.И. Балабанов, и др. Эти определения показывают суть андеррайтинга как процесса анализа рисков и определение приемлемости их для страховщика и если да, то на каких условиях. Андеррайтинг также можно также представить как механизм трансформации из общих рисков в страховые риски, т.е. определенные события в будущем, на случай которых они могут быть застрахованы в страховой компании и потом перестрахованы в перестраховочном обществе, носящие признаки вероятности и случайности наступления.

С точки зрения страхователя, андеррайтинг представляется системой знаний по управлению рисками от качества и профессионализма обладания которой, зависит его выбор того или иного страховщика.

К сожалению, прямых конкретных индикаторов, указывающих страхователю на качественный андеррайтинг, у страховщика нет. Косвенные показатели представлены репутацией, т.е. историей и профессиональным и финансовым рейтингом, наличием системы управления качества по стандартам ISO – 9001, партнерские связи с опытными перестраховщиками имеющими высокие рейтинги надежности.



С точки зрения страховщика, андеррайтинг – это квинтэссенция страхования. Качественный андеррайтинг влечет за собой качественно сформированный страховой и перестраховочный портфель, наиболее близкие к прогнозируемой уровни убыточности, обосновано рассчитанные и применяемые страховые тарифы. Качественный андеррайтинг для страховщика имеет два аспекта: теоретический и практический. Теория андеррайтинга представляется, как бизнес процесс, который формализован и описан в положении об андеррайтинговом центре, должностных инструкциях андеррайтеров, сценариях проведения андеррайтинга, экспертной системы, поддерживающей принятие управленческого решения относительно страхования и перестрахования. Практический аспект связан с высоким профессионализмом и компетенцией андеррайтера как наиболее значимого специалиста-страховщика, его умениями и навыками обрабатывать и анализировать сведения касательно рисков объекта, превращения информацию в знания, которые можно применять на практике, т.е. в удобную для определения альтернатив страховать или нет и если да, то на каких условиях.

Процесс андеррайтинга состоит из нескольких этапов:

- оценивание рисков, свойственных объекту, предлагаемому к страхованию;
- выработка решений о страховании объекта и отказа в страховании;
- определение сроков, условий и размеров страхового покрытия;
- расчет размера страховой премии;
- подготовка и предложение соответствующим службам страховщика по схеме перестрахования.

Андеррайтинг по страхованию жизни имеет свои особенности.

Первичную и дополнительную информацию, полученную от Страхователя, Страховщик использует для оценки степени риска и решения вопроса об условиях принятия риска на страхование.

Первичная информация содержится в Заявлении на страхование и Дополнении к нему.

Дополнительная информация предоставляется страховщику в том случае, если в первичной информации есть основания считать риск, заявленный на страхование, «нестандартным». Такими основаниями могут быть опасные заболевания застрахованного, наличие у него вредных привычек, его принадлежность к опасной профессии, отсутствие финансовой возможности у страхователя платить страховые взносы и прочее.

На основании первичной и дополнительной информации страхователь осуществляет медицинский, профессиональный и финансовый андеррайтинг.

По результатам андеррайтинга страховая компания может принять риск по стандартному или завышенному тарифу или отказать заявителю в страховании.

Одним из важных требований при заключении договора страхования жизни является оценка риска (андеррайтинг).

Процедура андеррайтинга помогает правильно определить денежную сумму, которую будет вносить клиент для накопления и получения страховой защиты.

В процессе заполнения заявления на страхование жизни, компания произведет оценку ряда факторов:

- Состояние здоровья на текущий момент.
- Состояние здоровья в прошлом.
- Профессия (например: водитель дальнобойщик имеет больше рисков для жизни, чем офисный служащий).
- Привычки (табакокурение, употребление спиртных напитков и прочее);
- Хобби (увлечение альпинизмом или подводным плаванием могут увеличить страховой взнос).
- Возраст (при прочих равных условиях 50-летний заявитель заплатит больше чем 30-летний).
- Пол (на размер страхового взноса влияет средняя продолжительность жизни мужчин и женщин).

Вся информация, полученная от клиента, является строго конфиденциальной. Андеррайтер страховой компании обрабатывает полученную от клиента информацию и выносит свое заключение о принятии заявителя на страхование и размере страхового платежа.

По данным мировой статистики, более 90% заявлений рассматриваются положительно. В случае отклонения заявления или принятия его по повышенному тарифу, страховой тариф не постоянен и может со временем меняться. Так, если человек бросит курить, похудеет, снизит уровень артериального давления, оценка страхового риска может измениться в сторону уменьшения.

При страховании жизней сотрудников предприятий, процедура оценки риска предельно упрощается. Для корпоративных клиентов создаются максимально удобные условия, как по процедуре оценки рисков, так и по величине страховых сумм.

Таким образом, андеррайтинг в страховании играет важную роль, как ключевой индикатор предварительной и последующей экономической целесообразности процесса страхования, адекватности системы управления операционной деятельностью страховщика, маркетинговой политике, тарифной политике, перестрахованию. Андеррайтинг является первичным фактором, влияющим на надежность, стабильность организационного развития и определяющим качество финансового менеджмента, стратегического планирования, бюджетного управления страховщика.

#### **Литература**

1. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. М.: Анкил, 2006, С. 28.
2. Фалин Г.И. Математический анализ рисков в страховании. Российский юридический издательский дом, М., 2004, С. 47.
3. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. М.: Юнити-Дана, 2007. С. 76.
4. Веретнов В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

## Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. С. Михель

аспирант,

Российская Академия предпринимательства

### Организация производства в полиграфической отрасли промышленности на основе кластерного принципа

*Аннотация. Статья посвящена организации полиграфической отрасли промышленности на основе кластера с целью модернизации экономики основанной на инновациях.*

*Ключевые слова: кластер, инновация, промышленность, модернизация.*

*The summary. The article devoted to the organization of the printing industry on the cluster basis that enable to modernize the economy based upon innovations.*

*Keywords: cluster, innovation, industry, modernization.*

Кластерный принцип организации производства является одним из прогрессивных методов организации сложных производственных комплексов в составе основных и вспомогательных предприятий и фирм, задействованных в едином производственном процессе производства конечной продукции, особенно он актуален в условиях экономического кризиса.

Основоположителем кластерной экономической политики считается известный экономист Майкл Портер, который дал определение кластера, как группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»<sup>1</sup>. Причем эффект от внедрения и распространения кластерной экономической политики, как гибкой системы организации производственных процессов, возникающий в многообразии применения форм рыночной организации в отраслевом, территориальном, межотраслевом, межрегиональном, программно-целевом и т.д. разрезах, достига-

---

<sup>1</sup> Портер Майкл. Конкуренция. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001, С. 207.

---

ется именно в условиях возрастающей конкуренции и нестабильности рыночной конъюнктуры. М. Портер подчеркивал, что кластеры образуются в многообразии форм и в большинстве случаев объединяют компании в процессе производства готового продукта, включая сервисные компании, поставщиков специализированных факторов (ресурсов) производства (машин, оборудования, механизмов), финансово-кредитных институтов, компаний сопутствующих отраслей, включая каналы сбыта, производителей побочных продуктов, специализированных провайдеров, организаций по обучению кадров, информационных агентств, а также государственных и муниципальных органов управления <sup>2</sup>.

Теоретическое обоснование использования кластеров в организации предприятий различных отраслей нашли отражение в трудах А. Маршала, в частности, «Принципы экономической теории», где он обратил внимание на объединения организующих эффективное взаимодействие различных предприятий для совместного достижения синергетического эффекта, обеспечивающего рост их конкурентоспособности. Главным достижением Маршала стало выявление организационных и экономических преимуществ, проявляющихся в результате системной деятельности совокупности фирм как единого целого, которые существенно превышали сумму эффекта фирм действующих порознь <sup>3</sup>. Другой американский экономист В. Прайс, давая определение кластеру, сделал акцент на организацию поведения входящих в него предприятий и организаций в рамках кластерной модели государственно-частного партнерства в целях восстановления доверия между государством, региональными администрациями и бизнесом <sup>4</sup>.

Наряду с указанными взглядами возможно проявление новых форм и признаков кластерной организации взаимодействующих предприятий и фирм с учетом их формирующих основных принципов, отражающихся в достижении синергетического эффекта от их системного взаимодействия и строгой ориентации на достижение поставленных целей.

Весьма показательным является практический опыт формирования кластерной производственной политики в странах с развитой рыночной экономикой. К числу наиболее известных кластеров США, имею-

---

<sup>2</sup> Портер Майкл. Конкуренция. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001, С. 207.

<sup>3</sup> Цит. по: Технопарки как инструмент интенсификации развития производства// Эксперт РА: рейтинговое агентство. М., 1997–2005. www.raexpert.ru

<sup>4</sup> Цит. по: Ковалев Ю.П. Кластерный подход к изучению туристской сферы России // Теория социально-экономической географии: синтез современных знаний: Смоленск. 2006. С.101.

щих явно выраженный программно-целевой характер и целевую ориентацию на производств наукоемкой продукции или услуг, следует отнести — «Селиконовую долину», «Голливуд», Лас-Вегас и др. К числу производственных кластеров следует отнести сформированные в США кластеры, ориентированные на производство специализированных, пользующихся специфическим спросом изделий — мебели, ковров, точных приборов.

Примером формирования эффективной кластерной политики, коренным образом изменяющей общую картину развития страны, служит северо-восточная часть Италии, развитие которой непосредственно связано с новой кластерной политикой реструктуризации в 1970-е годы секторов производства с преобладанием малых предприятий. В результате реализованная здесь система кластерной организации производства быстро превзошла уровень развития ранее богатой северо-восточной и других частей Италии и за короткий срок создала в этом регионе самый высокий в Италии уровень душевого потребления<sup>5</sup>. Наряду с этим имеется целый ряд примеров кластерных форм организации в странах Европы, Скандинавии, Южной Америки.

Кластерная система организации производства представляет собой значительно более сложное явление, чем просто объединение фирм для совместной деятельности, предполагающее технологическую кооперацию. В условиях рыночной экономики предприниматель сам принимает решения, исходя из принципа максимизации прибыли с учетом оптимизации затрат, определения своего места на рынке, выявления возможностей территорий, сферы деятельности, эффективности капитальных вложений. Фирмы не только кооперируются внутри кластера, но и продолжают конкурировать между собой в различных областях деятельности, что является движущей силой развития в условиях рыночных отношений с учетом внутреннего распространения продуктовых и технологических инноваций в целях модернизации основных фондов с учетом ускоренной реализации новшеств. Она активно способствует усилению конкурентоспособности входящих в кластер предприятий и организаций, в первую очередь, за счет повышения их деловой репутации с учетом нового статуса при участии в кластере, повышения возможностей входа на специализированные рынки, возможностей получения инвестиционно-кредитных ресурсов, участия в конкурсах на получение проектов, выполнения субподрядных работ, организуемых кластером и в целом усиления их брэнда на отечественном и

---

<sup>5</sup> Технопарки как инструмент интенсификации развития производства// Эксперт РА: рейтинговое агентство. М., 1997–2005. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

мировом рынках. Кластеры способны активизировать инновационное развитие с учетом возможностей распространения продуктовых и технологических инноваций среди членов партнерства и повышения, на этой основе, производительности труда. Важным инструментом является также стимулирование развития новых бизнес-линий в целях расширения кластерной производственной политики и расширяющих границ бизнеса. При формировании кластера по производству конечной продукции находящиеся в нем оказывают друг другу взаимную поддержку.

На основании этого М. Портер отмечает, что... кластер можно определить как систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей»<sup>6</sup>.

Кластеры представляют новый, обеспечивающий повышение конкурентных способностей способ рыночно ориентированной реструктуризации экономики и экономического развития, способствующий на местах осуществлению общегосударственной стратегии экономического роста. В кластерах способны развиваться процессы, которые способствуют реальному достижению более высокой эффективности производства и росту благосостояния населения.

Мировой опыт показывает, что многопрофильный кластер позволяет создать комплексную систему управления такими структурами, как промышленно-торговые комплексы, аналитические центры, органы государственного управления, выполняющие и контролирующие выполняемые кластером задачи. На сегодняшний день концепция развития кластеров используется как ключевой элемент стратегий экономического развития во многих странах мира. Широкое развитие кластерная модель получила в промышленности Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции промышленность. Успешно функционируют отдельные кластеры в Германии (химия и машиностроение) и во Франции (производство продуктов питания, косметики), в Сингапуре (нефтехимия), в Японии (автомобилестроение) и в целом ряд других стран мира. В процессе развития находятся многоотраслевые территориальные кластеры в США и КНР. Например, ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» КНР работают по специальной модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используют природный, кадровый и интеграционный потенциалы соседних регионов<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс». 2001. С. 221.

<sup>7</sup> Дранев Я.Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий. В кн. «Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России». М.: Сканрус, 2001.

В экономической политике Российской Федерации кластерный принцип организации как один из инструментов экономического развития регионов стали применяться недавно. В 2007 году Министерством экономического развития и торговли в РФ была разработана «Концепция кластерной политики в Российской Федерации». В концепции кластерной политики указано, что основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры<sup>8</sup>.

При этом следует помнить, что образование кластера является естественным процессом, который не может формироваться без выявления реальных и объективных экономических интересов производителей, ориентированных на непосредственные потребности ни от кого независимого рынка. Инициатором проведения кластерной политики сегодня способны выступать **предприятия полиграфической промышленности** ранее всех вступившие на путь рыночных отношений и, с учетом этого, первыми осознавших важность такой системной многоотраслевой организации. При этом инициаторами также могут выступать и местные органы власти путем разработки и реализации программ стимулирования развития кластеров по производству конечной печатной продукции на уровне региона.

Как отраслевой, так и межотраслевой кластер, сформированный по программно-целевому признаку, ориентированный на создание целевой конечной продукции, в частности, многопрофильной печатной продукции представляет собой совершенно новую структуру организаций, формирующуюся в условиях рынка, работающую на основе рыночных механизмов, в том числе наличия и свободы предпринимательства и внутрикластерной конкуренции, оптимизирующей затраты и максимизирующей рентабельность отдельных производств на основе использования законов предельной полезности и производительности и, при необходимости, использующую силу влияния и иные государственные возможности.

Анализ имеющихся в российской практике примеров объединения предприятий — типографий, издательских центров, торговых организа-

---

<sup>8</sup> Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации // [www.minregion.ru](http://www.minregion.ru)



ций в сфере реализации печатной продукции и иных показывает большие перспективы использования кластерных принципов в становлении и развитии сложных или убыточных производственных групп предприятий печатной продукции, особенно в отдаленных регионах страны, объединяемых по принципу производства конечной продукции в рамках таких межотраслевых комплексов. По мнению автора, подобная практика в России сегодня находится на начальной стадии своего становления.

Характерных для сформированных подобным образом групп предприятий в производстве полиграфической продукции является то, что как те, так и другие должны образовываться с целью достижения синергетического эффекта на основе взаимодействия предприятий и организаций, занятых в сфере производства и целостной структуры обслуживания на основе обеспечивающих и вспомогательных производств. А наиболее важным обстоятельством, отражающим сердцевину кластерной производственной политики таких межотраслевых объединений является сформированный совместными усилиями механизм достижения конкурентных преимуществ в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры, особенно в условиях экономических кризисов, что подчеркивает особую важность этого направления исследований и разработок в России.

Вопросы повышения эффективности, финансовой стабильности и ускоренного развития полиграфического производства в современных условиях кризисного этапа экономического развития в России тесно связаны с анализом и совершенствованием системы управления взаимодействующими предприятиями, фирмами и отдельными производствами в системе рационального предпринимательского их комбинирования образующего целостный полиграфско-издательский комплекс, рекомендации по созданию которого в последнее время поступают от многих субъектов всех уровней производства и управления.

В силу этого, повышение эффективности полиграфического производства в процессе преодоления кризисных тенденций ряд экспертов видит именно в возможностях получения дополнительного экономического эффекта на основе формирования межотраслевой кластерной организационно-экономической политики, обуславливающей многофакторную поддержку и рост конкурентоспособности всех участвующих субъектов хозяйствования.

Прямой интерес к организации кластерной системы развития полиграфического комплекса, образуемого на основе инновационной системы организации взаимодействия участвующих и заинтересованных предприятий и фирм имеют непосредственно типографии, как основ-

ные производственные звенья, осуществляющие завершающую стадию производства печатной продукции.

Процесс организационно-экономического взаимодействия в целях создания конечной продукции в условиях кризисного развития и резко-го увеличения колебаний производственных циклов в полиграфической промышленности представляется закономерным в силу возможности применения в них процессных (управленческих) инновационных решений, влияние которых на инновационное развитие взаимодействующих предприятий и фирм становится весьма привлекательным. Тем более такой подход сегодня уже набирает обороты в связи с достаточно успешным опытом становления и развития кластерных производственных образований в странах с развитой рыночной экономикой.

Современная практика указывает на необходимость существенно-го повышения эффективности работы полиграфического комплекса в целом, которая может также оцениваться на основе разнообразных подходов. В числе основных элементов повышения экономической эффективности кластерной организации производства выделяют формируемый ею синергетический эффект совместных действий входящих в кластер предприятий и организаций, эффект повышения конкурентоспособности предприятий и выпускаемых ими товаров и услуг, возможность использования всеми участниками инноваций, полученных или приобретенных одной из фирм, усиление возможностей каждого из участников за счет совместных усилий всех, формирования и широкое применение «аутсорсинга» в порядке распространения и рационального любого новшества.

В современных условиях ужесточения конкуренции и рыночной конъюнктуры на рынке полиграфической продукции кластерная политика рыночной организации представляет для разрозненных, но заинтересованных в конечном результате взаимодействующих отечественных предприятий и фирм полиграфии и смежных отраслей.

Особый интерес такая политика представляет для московского региона, где расположена основная часть экономически активных производственных предприятий полиграфической промышленности.

Важнейшим инструментом экономического развития полиграфии в крупных городах является возможность создания эффективной системы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, преимущественно по принципу «франчайзинга», когда одна или несколько «брендовых» фирм, достигших высокой деловой репутации на рынке, распространяет свое влияние на все входящие в кластер малые и средние организации независимо от их отраслевой принадлежности и укрепляет, тем самым,

их экономическое возможности и положение. А при достижении высокого внутреннего уровня сотрудничества окрепшие малые и средние фирмы, в свою очередь, существенно поддерживают организацию-лидера и повышают уровень конкурентоспособности кластера в целом.

Сформированный по такому принципу в городе Москве кластер представляет наибольший интерес с точки зрения возможности установления постоянных связей с малыми и средними заинтересованными предприятиями и фирмами, крупными коммерческими банками, инвестиционными, страховыми, пенсионными фондами и иными кредиторами, с возможностями привлечения иностранных финансовых ресурсов в различных формах, что в условиях экономического кризиса может создать дополнительные конкурентные преимущества для отечественных предприятий полиграфической промышленности.

Наряду с этим мощный межотраслевой кластер по производству конечной печатной продукции, созданный в одном из районов города Москвы, обладающий развитой инфраструктурой, способен разрабатывать и внедрять сложные процессные управленческие межсистемные инновации, преследующие ускоренную выработку и реализацию современных технологических и продуктовых инноваций с повышающимся результирующим качеством, присущим каждой из участвующих групп предприятий.

В структуре кластерной организации производства полиграфической печатной продукции целесообразным является установление тесных взаимосвязей, усиливающих и взаимодополняющих друг друга: типографий, сервисных компаний, поставщиков специализированных факторов и производственных ресурсов (машин, оборудования, механизмов, картонно-бумажной продукции, иных расходных материалов), финансово-кредитных институтов, заинтересованных фирм сопутствующих отраслей, включая каналы сбыта, производителей побочных продуктов, специализированных провайдеров, организаций по обучению кадров, информационных агентств, а также государственных и муниципальных органов управления.

В силу этого достижение конкурентных преимуществ каждым из участвующих предприятий в рамках такой межотраслевой кластерной политики возможно даже во взаимодействии конкурирующих между собой участников кластерного стратегического партнерства. Основанием для этого служит необходимость совместного достижения, перечисленных выше эффектов, на основе формируемого в кластере инновационного механизма системного приобретения и использования технологических, продуктовых и процессных инноваций.

В свою очередь предприятия полиграфической промышленности в силу производственной необходимости способны тесно взаимодействовать с информационно-издательскими центрами, организациями других отраслей и даже расположенных на других территориях, образуя тем самым сложный производственно-хозяйственный комплекс.

В конечном счете, возможность выживания полиграфической промышленности во взаимодействии с издательскими организациями, обслуживающими и обеспечивающими предприятиями и организациями в условиях кризиса и повышение результативности входящих в нее предприятий зависит исключительно от эффективности кластерного взаимодействия, усиленной кластерной политикой системной организации и поддержки. Взаимодействующие хозяйственные субъекты имея общую цель — системный рост доходов в этом состоянии будут вынуждены оказывать друг другу взаимную поддержку с учетом возможностей коммерческого кредитования, финансовой взаимопомощи, оказания взаимных услуг и т.п., а результатом такой поддержки становится формирование дополнительных эффектов по всем направлениям деятельности. Вариантами здесь могут быть такие формы как «франчайзинг», «факторинг», «аутсорсинг» и т.д., как условия для непосредственного внедрения новых концепций, комбинаций, стратегий, технологий, инноваций, приемлемых для всех участников с учетом их возможностей.

В интересах участников полиграфического кластера формируется система быстрого распространения общей и специальной информации и новшеств, что приводит к ускоренной реализации главной цели — производства качественной и обеспечивающей все потребности печатной продукции. Только на основе создания всех условий для производства отвечающих всем современным требованиям, ориентированных на любой спрос полиграфических изданий — красочно оформленных, богато иллюстрированных книг, газет, журналов от непосредственно отечественных производителей возможно новое качество роста.

В условиях продолжающейся утечки отечественных заказов на качественную печатную продукцию в адрес зарубежных производителей в рамках мощного кластера будут создаваться как тактические, так и стратегические конкурентные преимущества участников с учетом повышения уровня их финансового состояния. С другой стороны, в рамках такого кластера появляются возможности формирования благоприятной среды и механизмов инновационного развития, ориентированных на повышение эффективности производства и общей конкурентоспособности входящих в него предприятий и организаций с учетом синергетического эффекта взаимодействия в процессе реализации кластерной политики.

Одним из важнейших вопросов эффективной кластерной политики является задача формирования особой системы управления кластером, его структуры и механизмов управления. Как показывает международная практика, центральным организующим звеном кластера может стать достаточно крупное полиграфическое предприятие или издательство, обладающее высокой деловой репутацией, «брендом», способное стать реальным лидером системной организации такого межотраслевого комплекса.

В силу рыночной индивидуальности, разрозненности и самостоятельности входящих в кластер предприятий и организаций различной отраслевой принадлежности было бы нецелесообразно использовать такую организационно-правовую форму, как некоммерческое партнерство, по своему предназначению не ставящее в качестве собственной основной цели получение прибыли, а формирующее и использующее совместный потенциал в целях всемерного содействия участвующим в нем членам.

Оценивая вышесказанное можно утверждать, что внедрение кластерной стратегии экономического развития предприятий и организаций в рамках полиграфического комплекса, как межотраслевых групп предприятий, объединяемых по целевому признаку, представляет собой систему комплексной организации консолидированных усилий и возможностей государственных, частных, корпоративных и иных структур, направленную на достижение ими конкурентных преимуществ на основе инновационного эффекта синергии. Достижение такого эффекта, тем более в условиях высокой степени внешних рисков мирового рынка и глобализации экономических процессов будет способствовать существенному ускорению темпов экономического развития.

Особо действенным механизмом кластерной организации является развитие внутренних отношений аутсорсинга. Экономическая природа аутсорсинга состоит в выполнении или передаче для того или иного предприятия определенных, профессионально выполняемых специализированными фирмами бизнес-функций или этапов бизнес-процесса с целью повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции первых в целях повышения качества предоставляемых услуг или видов деятельности. Использование аутсорсинга как формы корпоративной поддержки участвующих в кластере предприятий позволяет создать эффективную взаимодополняющую производительную среду с общим направлением развития и единой системой продвижения создаваемой продукции. Модернизация предприятия на основе проведения кластерной политики позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции,

расширить спектр предоставляемых полиграфических услуг, освоить выпуск новых видов продукции, снизить себестоимость и сроки изготовления продукции.

Результатом проведения такой политики станет, наряду с расширением сбыта, системная модернизация полиграфического оборудования, которую можно осуществить на основе организации внутрикластерного взаимодействия партнеров с учетом разработки новых форм управления и финансирования, квалифицированного взаимодействия с потребителями, развития «проникающей» рекламы. А модернизация и приобретение современного технологического оборудования будет осуществляться в соответствии с принятой концепцией развития полиграфического производства, в том числе в издательствах и взаимодействующих предприятиях иных отраслей, что позволит существенно повысить конкурентоспособность продукции на основе роста качества и ассортимента выпускаемой продукции в соответствии с выбранной предприятием стратегии рыночного поведения.

А. Ю. Шкарин  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Влияние среды функционирования индивидуального предпринимательства на его развитие**

*Аннотация. В настоящей статье представлен анализ состава и взаимодействия основных элементов внешней дальней и ближней среды функционирования индивидуального предпринимателя.*

*Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, инфраструктура предпринимательской среды индивидуального предпринимателя, фактор развития индивидуального предпринимательства, внешняя среда индивидуального предпринимателя.*

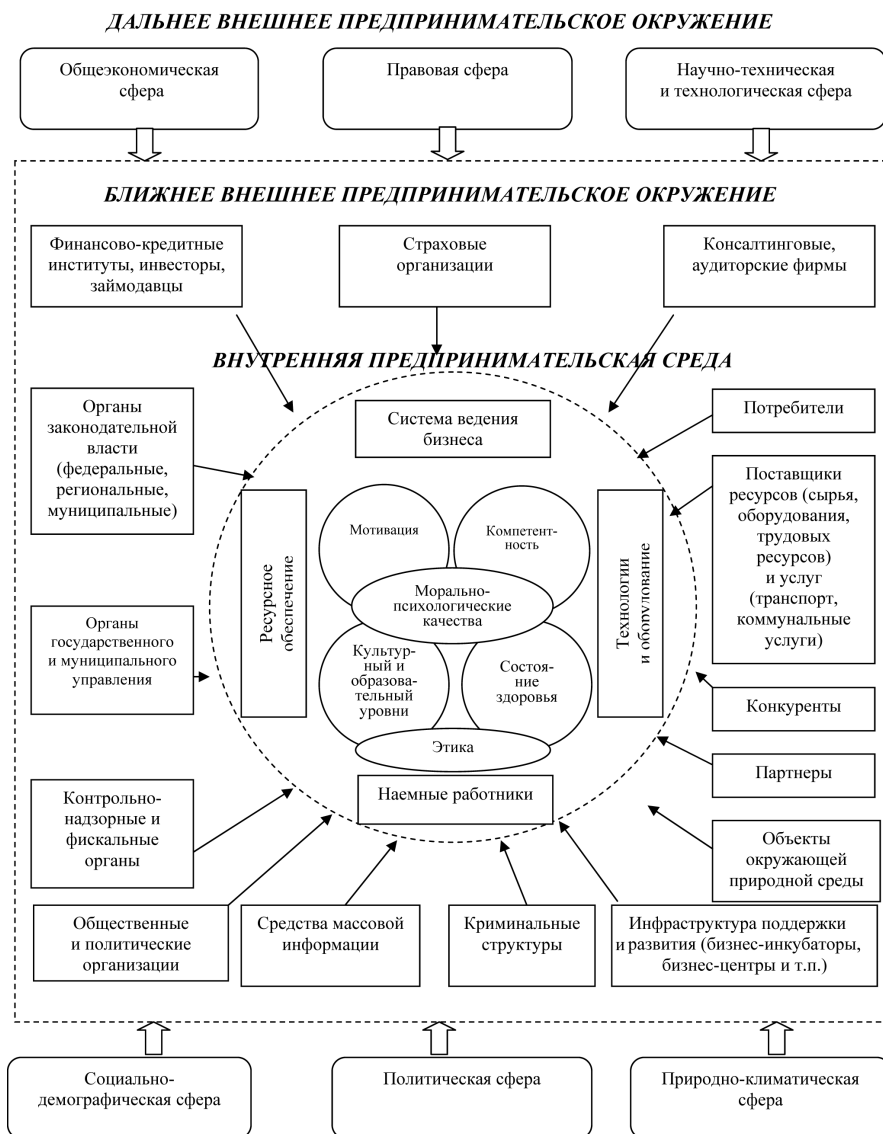
*The summary. In the present article the analysis of structure and interaction of basic elements of the external distant and near environment of functioning of the individual businessman is presented.*

*Keywords: the individual businessman, infrastructure of enterprise circle of the individual businessman, the factor of development of individual business, environment of the individual businessman.*

С целью анализа влияния различных факторов на развитие индивидуального предпринимательства целесообразно рассмотреть внешнюю и внутреннюю среду, в которой осуществляется эта деятельность. Состав и взаимодействие основных элементов внешней дальней, ближней и внутренней среды индивидуального предпринимателя представлены на рисунке 1.

Внешняя среда включает в себя все то, что окружает индивидуально предпринимателя и влияет на результаты его деятельности. Однако для решения задачи формирования механизма позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимательства целесообразно различать дальнюю и ближнюю для него внешнюю среду.

В общем случае дальняя внешняя среда состоит из общеэкономической, правовой, научно-технической, технологической, социально-демографической, политической и природно-климатической сфер.



**Рис. 1. Состав и взаимодействие основных элементов внешней дальней, ближней и внутренней среды индивидуального предпринимателя**



Для разработки модели ближней внешней среды индивидуального предпринимательства определим понятие «инфраструктура предпринимательской среды индивидуального предпринимателя». В настоящей статье под инфраструктурой предпринимательской среды индивидуального предпринимателя понимается совокупность производственных, экономических, социальных и природных элементов среды, предназначенных и/или используемых для обеспечения деятельности индивидуального предпринимателя.

Для определения существенных факторов, которые в дальнейшем необходимо учитывать при разработке и реализации механизма формирования позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимателя, целесообразно выделить основные структурные элементы внешней среды и их взаимосвязи с элементами внутренней среды индивидуального предпринимателя.

Основные элементы инфраструктуры предпринимательской среды индивидуального предпринимателя, оказывающие существенное влияние на его деятельность. К ним относятся следующие:

- органы законодательной власти (федеральные, региональные, муниципальные);
- органы государственного и муниципального управления;
- контрольно-надзорные и фискальные органы;
- финансово-кредитные институты, инвесторы, займодавцы;
- страховые организации;
- инфраструктура поддержки и развития (бизнес-инкубаторы, бизнес-центры и т.п.);
- консалтинговые, аудиторские фирмы;
- потребители;
- поставщики ресурсов (сырья, оборудования, трудовых ресурсов) и услуг (транспорт, коммунальные услуги);
- конкуренты;
- посредники;
- средства массовой информации;
- общественные и политические организации;
- криминальные структуры;
- объекты окружающей природной среды.

Каждый структурный элемент внешней или внутренней среды характеризуется конкретной функцией, для осуществления которой он и предназначен. Эти функции различаются целевым назначением, составом объектов и субъектов выполняемых процессов, номенклатурой и объемом привлекаемых ресурсов, характером и результатами воздействия на деятельность индивидуального предпринимателя.

Следует отметить, что в общем случае воздействие со стороны любого структурного элемента внешней среды воспринимается индивидуальным предпринимателем либо как угроза его бизнесу, либо как благоприятный фактор, либо ни тем, ни другим, то есть индифферентно по отношению к своей деятельности. Отсюда следует, что поведенческая реакция индивидуального предпринимателя определяется характером, направленностью и силой воздействия со стороны различных структурных элементов, составляющих инфраструктуру предпринимательской среды индивидуального предпринимателя<sup>1</sup>.

По нашему мнению, к основным элементам инфраструктуры предпринимательской среды индивидуального предпринимателя, которые потенциально могут оказывать поддержку и благоприятно влиять на его развитие, относятся следующие:

- органы законодательной власти (федеральные, региональные, муниципальные);
- органы государственного и муниципального управления;
- общественные и политические организации;
- финансово-кредитные институты, инвесторы, займодавцы;
- страховые организации;
- инфраструктура поддержки и развития (бизнес – инкубаторы, бизнес-центры и т.п.);
- консалтинговые, аудиторские фирмы;
- потребители;
- средства массовой информации.

Основными элементами инфраструктуры предпринимательской среды индивидуального предпринимателя, негативное влияние которых должно быть минимизировано либо полностью устранено, являются следующие:

- контрольно-надзорные и фискальные органы;
- криминальные структуры.

Особую группу составляют элементы инфраструктуры предпринимательской среды индивидуального предпринимателя, которые не могут быть однозначно отнесены к потенциально благоприятным или негативным. Их влияние может быть оценено применительно к конкретным условиям деятельности индивидуального предпринимателя. К таким элементам относятся следующие:

---

<sup>1</sup> Малый бизнес и государственная поддержка сектора. Информационно-аналитический доклад. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Август 2010г. [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru).

- конкуренты;
- поставщики ресурсов (сырья, оборудования, трудовых ресурсов) и услуг (транспорт, коммунальные услуги);
- посредники;
- объекты окружающей природной среды.

Например, в развитых рыночных условиях добросовестная конкуренция является благоприятным фактором для развития индивидуального предпринимательства, в условиях монополизма – не будет способствовать его развитию. В свою очередь поставщики, своевременно предоставляющие качественные ресурсы, благоприятно влияют на деятельность индивидуального предпринимателя, в противном случае – нет. Что касается роли посредников, то их необоснованно завышенное количество в цепочке «производитель – посредник – потребитель» приводит к повышению цены товара и, как следствие, к трудностям с его реализацией. Состояние окружающей природной среды влияет на показатели экологичности производимой индивидуальным предпринимателем продукции.

Следует отметить, что между элементами дальнего и ближнего внешнего окружения индивидуального предпринимателя существуют взаимосвязи, которые также должны учитываться при разработке механизма формирования позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимателя.

Например, на ситуацию в общеэкономической сфере существенно влияют решения, принимаемые органами государственного управления. Эти решения учитывают результаты прогнозирования и планирования уровня инфляции, платежеспособности и уровня жизни населения и т.п. и реализуются в виде процентных ставок, различных тарифов, льгот и т.д., которые воспринимаются всеми участниками рыночной экономики как сигналы к действиям. Ситуация в социально-демографической сфере влияет на количество и состав потребителей, а также на деятельность поставщиков трудовых ресурсов. Состояние природно-климатической среды определяет требования и ограничения, накладываемые на деятельность индивидуального предпринимателя. Социально-политическая среда формирует условия, которые могут обеспечивать стабильность и безопасность бизнеса, защиту прав и имущества индивидуального предпринимателя.

Оценка правовой среды индивидуального предпринимательства определяется составом и качеством нормативно-правовой базы, регламентирующей эту деятельность. Так, например, отсутствие или несовершенство нормативного документа, определяющего для определенного

сектора индивидуального предпринимательства нормы, правила и механизм их реализации, создает условия для коррупции, снижает инвестиционную привлекательность данного сектора экономики и, тем самым, тормозит его развитие <sup>2</sup>.

Анализ влияния элементов внешнего окружения индивидуального предпринимателя на его деятельность показал, что их воздействие может быть прямым или косвенным, комплексным или направленным на отдельные элементы внутренней среды.

Метод прямого воздействия реализуется средствами административного и экономического влияния. Косвенный метод регулирования реализуется только экономическими средствами. При регулировании деятельности индивидуальных предпринимателей менее эффективными по сравнению с экономическими являются административные средства воздействия. Это объясняется тем, что они:

- не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов;
- базируются на силе и авторитете государственной власти;
- включают меры запрета, разрешения и принуждения (квотирования, лицензирования, утверждение правил приватизации и т.д.).

Поскольку деятельность индивидуального предпринимателя носит, как правило, инновационный характер, то состояние научно-технической и технологической сферы оказывает также существенное влияние на результативность этой деятельности. Государство, развивая и используя элементы этих сфер, должно обеспечить доступность индивидуальных предпринимателей и/или их добровольных организаций к наукоемким технологиям, современному оборудованию, новым материалам.

---

<sup>2</sup> Сравнительные результаты выборочных социологических опросов налогоплательщиков – физических лиц, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и работников налоговых органов. РАГС. 2008.05. <http://www.rags.ru/node/1938>.

## Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Л. В. Безбородова  
Начальник отдела продаж ООО «Тойсберри»

### Методы учета инвестиций в человеческий капитал

*Аннотация. Цель настоящей работы — дать компактное, но достаточно полное описание текущего состояния теории и практики методов учета инвестиций в человеческий капитал, учитывая новые подходы к оценке бизнеса, основанного на знаниях.*

*Ключевые слова: внутренние ресурсы компании, доход на душу населения, дисконтированные величины, интеллектуальная собственность, развитие дистрибуции, интегрированная эффективность инвестиций, интеллектуальный капитал, коэффициент окупаемости, окупаемость инвестиций, сравнительный анализ.*

*The summary. The purpose of the present work — to give complex, but there is enough complete description of a current condition of the theory and practice of methods of the account of investments into the human capital, considering new campaigns to an estimation of the business based on knowledge.*

*Keywords: internal resources of the company, the income per capita, the discounted sizes, intellectual property, distribution development, integrated efficiency of investments, the intellectual capital, recoupment factor, recoupment of investments, the comparative analysis.*

Сравнительный анализ множества теорий позволяет акцентировать внимание на следующих методах учета инвестиций в человеческий капитал.

#### Метод Фитц-енц Я.

Один из первых показателей, появившихся в Докладе об эффективности человеческих ресурсов в 1985, был показатель, предложенный Финц-енц. В качестве простейших подсчетов окупаемости инвестиций в человеческий капитал он делил число доходов на число сотрудников. Им так же был предложен коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал.

Ко.и = (Прибыль – (Расходы – (Зарплаты + Льготы)))/Зарплаты + Льготы  
то есть

$$HCROI = \text{Revenue} - (\text{Expenses} - (\text{Pay} + \text{Benefits})) / (\text{Pay} + \text{Benefits})^1$$

<sup>1</sup> Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала/Як Фитц-енц; пер. с англ.: (Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.); под общ. ред. В. И. Ярных. М.:Вершина, 2006.

### Метод Ваганяна О. Г.

Так как основным фактором существования и развития человеческого капитала является инвестирование в интеллектуальный капитал, рассмотрим методику учета эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций, предложенную Ваганяном О.Г. В связи с тем, что взаимодействие отдельных элементов интеллектуального капитала имеет нелинейный характер, то оценивается лишь интегральная эффективность инвестиций. В данном случае общий подход к оценке будет следующий (соотносятся две величины):

X – разница между капитализацией организации и ценой замещения ее реальных активов, за вычетом обязательств;

Y – инвестиции в нематериальные активы;

Коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал рассчитывается как отношение разности величины X в начале и в конце периода и величины инвестиции Y в течение этого периода.

При этом все величины берутся в дисконтированном виде с учетом инфляции.

$$Z = X_2 - X_1 / Y,$$

где Z – коэф.эффективности инвестиций;

X<sub>2</sub> – величина интеллектуального капитала в конце периода;

X<sub>1</sub> – величина интеллектуального капитала в начале периода;

Y – инвестиции в интеллектуальный капитал организации.

При подсчете величины Y необходимо учитывать следующие составляющие:

- затраты на исследования и разработку (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки)
- затраты на образование, повышение квалификации, укрепление здоровья работников, социальные инвестиции;
- затраты на информационные технологии, информационное, техническое и программное обеспечение, на формирование и развитие бренда;
- на создание корпоративного портала, веб-сайта;
- на маркетинг;
- на приобретение, распространение, хранение информации;
- на развитие дистрибуции;
- на развитие корпоративной культуры;
- на приобретение патентов, ноу-хау и прочих видов интеллектуальной собственности <sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Ваганян О.Г. Управление образованием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций//Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2008.

### Учет эффективности инвестиций в образование

Инвестиции в образование сотрудника образуют его человеческий капитал и через определенное время приносят доход своему владельцу

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

гдк  $Y_n$  – заработки человека, имеющего  $n$  лет образования;

$X_0$  – заработки человека, имеющего нулевое образование;

$R$  – текущая норма отдачи вложений в образование;

$C_n$  – объем инвестиций в течение  $n$  лет обучения.

После расчета издержек и выгод, производят сравнение этих величин, приведенных к одному моменту времени путем дисконтирования. Разность между дисконтированными величинами выгод и издержек дает чистую приведенную стоимость приобретения образования, которая рассчитывается по формуле:

$$NVP = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}$$

где NPV – чистая приведенная стоимость;

$B_t$  – доход от образования в момент времени  $t$ ;

$C_t$  – издержки обучения в момент времени  $t$ ;

$n$  – число периодов времени;

$i$  – норма процента.

Необходимо учитывать, что величина приведенной стоимости пожизненных заработков значительно зависит от выбранного коэффициента (нормы) дисконтирования. Выбор нужной нормы дисконтирования – трудоемкий процесс.

Существуют различные методы вычисления нормы отдачи от образования:

- наиболее часто используется следующий метод: для каждого периода времени от 0 до  $n$  рассчитываются соответствующие чистые выгоды, а затем подбирается норма дисконта, при которой суммарные приведенные чистые выгоды становятся равны нулю. Такая норма дисконта получила название внутренней нормы отдачи;
- другой метод приближенной оценки нормы отдачи основывается на анализе статистических зависимостей между уровнем заработков работника и уровнем его образования.

Внутренняя норма отдачи представляет собой такую норму процента, при которой приведенная величина будущих выгод обучения равна приведенной величине его издержек:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

где  $r$  – внутренняя норма отдачи.

Чем выше  $r$ , тем прибыльнее инвестиции в образование. С учетом абсолютной величины чистого дохода и времени его получения норма прибыли на высшее образование рассчитывается путем следующего уравнения:

$$\frac{\sum_{t=N}^N (E_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

где  $t$  – возраст человека;

$E_t$  – прирост заработной платы человека после получения высшего образования в возрасте  $t$ ;

$C_t$  – издержки получения высшего образования человека в возрасте  $t$ ;

$n$  – возраст, в котором индивид начал учиться в высшем учебном заведении (колледже);

$N$  – возраст, в котором человек прекращает свою трудовую деятельность, уходя на пенсию;

$r$  – норма прибыли на высшее образование.

В приближенном виде данный показатель можно рассчитать следующим образом:

$$r = (DB - Dc) / Co,$$

где  $DB$  – пожизненные заработки лиц с высшим образованием;

$Dc$  – пожизненные заработки лиц со средним образованием;

$Co$  – разница в сумме затрат на высшее и среднее образование <sup>3</sup>.

Г. Псахаропулос приводит данные по динамике социальной отдачи на инвестиции в образование по доходам стран на душу населения. В большинстве беднейших развивающихся стран с низким уровнем дохода на душу населения социальная отдача начального образования равна 23%, среднего – 15%, а отдача высшего – 11%. В наиболее развитых странах мира с высоким уровнем дохода (ОЭСР) социальная отдача начального образования равна 14%, среднего – 10%, высшего – 8%.

Заметим, что при разработке государственной политики в области образования ряд правительственных структур этих стран начинают использовать явные или расчетные ставки дисконта, составляющие ниже 8% при оценке проектов в области общественного образования.

<sup>3</sup> Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.



Исследования, в которых сравнивалось академическое, или общее, и техническое, или профессиональное, среднее образование показали, что в среднем отдача первых 16%, а вторых – 11%. И здесь решающим фактором являются издержки: профессиональное обучение требует больших затрат, чем общеакадемическое образование <sup>4</sup>.

Традиционные методы учета и оценки, применяемые в российской практике, не позволяют оценить справедливую стоимость интеллектуальных активов компании и отразить в финансовой отчетности один из ее ключевых компонентов – человеческий капитал. Определение стоимости человеческого – процесс индивидуальный, так как каждый сотрудник является уникальным, эксперту в ходе оценки необходимо учитывать особенности, характерные для конкретного человека.

Еще один вариант оценки человеческого капитала компании с  $n$  числом работников оценивается как:

$$ЧК = \sum_{i=1}^n (ПС_i - СУЗ_i + СПЗ_i + \gamma_3 \cdot СИ_i + СЗН_i),$$

где  $ПС_i$  – первоначальная стоимость  $i$ -го сотрудника;

$СУЗ_i$  – стоимость устаревших знаний сотрудника, которая определяется по формуле  $СУЗ_i = \gamma_1 \cdot ПС_i$ ;

$СПЗ_i$  – стоимость приобретенных знаний сотрудника, которая определяется по формуле  $СПЗ_i = \gamma_2 \cdot ПС_i$ ;

$СИ_i$  – стоимость инвестиций в  $i$ -го сотрудника;

$СЗН_i$  – стоимость неявных знаний сотрудника, которая определяется по формуле  $СЗН_i = \gamma_4 \cdot ПС_i$ ;

$\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4$  – весовые коэффициенты, определенные экспертным путем.

Множество вариантов учета инвестиций в человеческий капитал свидетельствуют о том, что актуальность темы достигла своего пика, и что не только экономисты теоретики, но и реальный бизнес нуждается в выходе на новый качественный уровень развития и роста, в нашем случае это внутренних ресурсов компании.

<sup>4</sup> Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education//Policy Research Working Paper 1067. January 1993.

В. И. Гембаренко  
кандидат социологических наук,  
начальник Электростальского управления  
социальной защиты населения Министерства  
социальной защиты населения Московской области

## **Управление процессами реформирования социальной сферы современной России**

*Аннотация. Настоящая статья посвящена анализу проблем социальной сферы современной России, а также имеющимся возможностям управления процессами ее реформирования. Автор доказывает, что пройдена «точка невозврата» в истории развития социальной сферы в постсоветский период. Одной из возможных технологий управления процессами реформирования, по мнению автора, является широкое внедрение информационных Интернет-технологий, в том числе с использованием государственных порталов «Электронного правительства», а также создание принципиально новых рыночных по своей организационно-правовой форме учреждений.*

*Ключевые слова: социальная сфера, электронное правительство, государственные услуги в онлайн режиме, реформирование, автономные некоммерческие организации.*

*The summary. The present article is devoted the analysis of problems of social sphere of modern Russia, and also available possibilities of management by processes of its reforming. The author proves that there is passed «a non-return point» in the history of development of social sphere during the Post-Soviet period. One of possible technologies of management of reforming processes, according to the author, is wide introduction of information Internet technologies, including with use of the state portals of «the Electronic government», and also creation of essentially new market establishments under the organizational-legal form.*

*Keywords: social sphere, the Electronic government, the state services in online a mode, reforming, the independent noncommercial organizations.*

Если исходить из определения, что *социальная сфера* — это специфическая часть более общего понятия — *социальная жизнь*, то специфика этого понятия заключается в том, что объектом анализа социальной сферы является, прежде всего, социальная (общественная) жизнедеятельность, которая обеспечивает непрерывное воспроизводство, развитие и самореализацию социальных субъектов в процессе их взаимодействия и обще-

---

ния. Сложная интегральная особенность социальной сферы заключается в особенностях ее структуры, которая состоит из социальных субъектов, социальных организаций и органов управления. Специфика общественно-общественных отношений проявляется здесь, прежде всего в заинтересованном и осознанном общении социальных субъектов, направленных на реализацию своих потребностей. Поэтому особый интерес представляет анализ проблем управления социальной сферой в рамках субъект-объектной парадигмы, где основным субъектом является государственные органы власти и муниципальные органы местного самоуправления, при этом само государство не является субъектом управления. Известно, что управление представляет собой целенаправленное организационное воздействие на объект — материальное, технологическое, экономическое, административное, идеологическое и т.д. Смысл этого воздействия — упорядочение, регулирование состояния объекта управления с целью создания предпосылок для максимального использования возможностей самоорганизации — оптимального способа взаимодействия при изменении внешних и внутренних условий человеческой жизни и деятельности [1;7]. По сути дела, если учесть рамочный характер управления, то можно говорить о регулировании, т.е. специфическом управляющем воздействии на регулируемые параметры с целью возвращения системы ее оптимальному состоянию.

Тогда возникает два вопроса:

- какое состояние инфраструктуры социальной сферы (социальных организаций) и органов управления социальной сферой можно считать оптимальным?
- и есть ли смысл возвращаться, если за точку возврата принять социальные организации периода конца 80-х — начала 90-х годов?

Например, у советской системы здравоохранения было два неоспоримых преимущества: всеобщая охватность и доступность, выражаемая в бесплатности при предоставлении минимального набора медицинских услуг невысокого качества. При серьезных проблемах со здоровьем, уже искали частного специалиста, либо обращались в «платную» поликлинику. Хотя существовали и достаточно высокие стандарты медицинского обслуживания, скажем в четвертом Главном управлении Минздрава СССР, но это для избранного круга пациентов. Состояние здравоохранения современной России еще хуже, хотя реализация приоритетных национальных проектов особенно в системе здравоохранения и образования позволили реально улучшить материально-техническую базу немалого числа учреждений. Но она не всеохватна и уже фактически не бесплатна

и по качеству услуг на уровне «времен перестройки». Но есть ли смысл туда возвращаться?

О системе социальной защиты населения не приходится говорить, так она была представлена фактически только системой пенсионного обеспечения, которая строилась в соответствии с советскими стандартами. Однако следует отметить, что коэффициент замещения заработной платы у городских пенсионеров с большим стажем и заработком выше среднего на момент ухода на пенсию в СССР находился на уровне коэффициента замещения современной ФРГ (75%). Современная система социальной защиты населения в России — это одна из немногих начатых реформ начала 90-х годов XX в., которая практически была осуществлена. Куда возвращаться? К системе убогих собесов и разваливающихся интернатов?

Об органах управления социальной сферой. Они были еще в советское время построены на принципах экстенсивного развития, на методах «освоения» выделенных бюджетных средств. Такими они остаются и сегодня. Понятно, когда деньги не зарабатываются, а осваиваются, — ни о какой эффективности в деятельности организаций социальной сферы говорить не приходится. По сути своей система организаций и учреждений социальной сферы и органы управления этой системой — это заповедный «застойный» уголок в самых худших его проявлениях. Это понимает власть, это ежедневно ощущают на себе люди. Мы находимся в точке не возврата. Поэтому постановка вопроса о реформировании социальной сферы современной России является своевременной и актуальной. Для достижения оптимального уровня и качества жизни граждан, обеспечения их социальной безопасности, повышения критериев социального благополучия различных групп населения необходимо формирование новой антикризисной модели управления данными процессами. Это тем более важно в условиях преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса, который не мог не затронуть социальную сферу.

Несмотря на декларируемую властями социальную направленность бюджетных расходов, снижаются компенсаторные возможности социальной сферы. Например, региональные бюджеты даже относительно благополучных субъектов Федерации при определении доли социальных расходов практически перестали учитывать инфляционную составляющую. Рост денежной составляющей целого ряда социальных выплат либо не покрывает инфляционный процент, либо носит чисто символический характер. Имеет место такое явление как «усиление адресности», что на практике означает ограничение по различным пара-

метрам (размер подушевого дохода, наличие трудовой книжки, место постоянной регистрации или преимущественного проживания и т.п.), а следовательно приводит к уменьшению количества граждан, имеющих право на получение социальных преференций. Другими словами, объем, и номенклатура социальных преференций остается на докризисном уровне, а коэффициент их полезного действия снижается.

Важнейшей деформирующей составляющей процессов, имеющих место в современной социальной сфере России, является состояние рынка труда. В настоящее время эта тенденция, к счастью, поменяла знак и с апреля 2010 года отмечается устойчивая тенденция роста трудозанятости и снижения безработицы. Однако и здесь существуют серьезные проблемы, которые возникли в докризисные времена и обострились в настоящее время. В их числе следует назвать: гендерные проблемы при трудоустройстве, предложения низкооплачиваемых и непрестижных рабочих мест, частичное, а иногда и полное отсутствие социальных гарантий (оплачиваемые отпуска, оплата больничных листов по временной нетрудоспособности, оформление на работу в соответствии с Трудовым Кодексом).

Меняется структура потребления: граждане, стали меньше тратить и делать дорогостоящие покупки. По этой причине, а также из-за роста продовольственных розничных цен, меняется структура питания и не в лучшую сторону. Инфляционные процессы снижают реально располагаемые доходы граждан. Практически минимизировано культурно-духовное общение и связанное с этим удовлетворение культурных потребностей: люди стали меньше ходить в театр, на концерты, в кино. Однако, на этом негативном фоне, все отчетливее проявляются и положительные тенденции. Растет ценность труда как основного инструмента поддержания в период кризиса приемлемого уровня жизни. Граждане предпочитают решать материальные проблемы своих семей проверенными методами, основанными на самообеспечении и самозанятости. По этой причине при очевидном нагреве российского общества, граждане не желают тратить время на бесполезное с их точки зрения участие в организованных протестных мероприятиях.

Но кризис — это еще и возможность. Возможность серьезно реформировать все сферы современной России, в том числе и социальную сферу. Одной из таких возможностей является широкое внедрение информационных технологий как в процессы управления социальной сферой, так и в процессы взаимодействия организаций, предоставляющих государственные социальные услуги гражданам.

Руководители государственного сектора, работающие в социальной сфере США, обратили внимание на вышедшую в 1992 году книгу Дэвида Осборна Теда Гелбера «Создавая новое правительство» (Reinventing government). В книге описывается правительство, «ориентированное на потребителя», выведенное из-под контроля бюрократии и подотчетное обществу. Эта книга стала призывом к борьбе с засильем бюрократии и руководством для тех, кто хотел создать более эффективную систему государственного управления. Авторы описали более предприимчивое, целенаправленное правительство, которое состоит из квалифицированных работников, действующих вместе как единая команда, ориентированная на результаты, а не на затрачиваемые усилия. Смысл книги можно заключить в одной фразе: «Нам не нужно больше или меньше чиновников, нам нужны хорошо работающие государственные органы».

Идея создания нового правительства была подхвачена многими странами, что привело к большим внутривластным изменениям: государственные услуги были выставлены на тендер, востребованы и приватизированы [2;17].

В Российской Федерации также была принята Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 годы)», и «Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года». К сожалению, данные правительственные документы исполняются не очень хорошо, хотя сделано немало: появляются персональные базы данных граждан (регистры), внедряется электронная цифровая подпись (ЭЦП), делаются попытки организации электронного документооборота в государственных учреждениях и т.д. Однако все эти меры носят во многом фрагментарный характер и до создания «Электронного правительства» также далеко, как и в начале пути. Стратегии и направления деятельности электронного правительства базируются на пяти принципах:

- размещение всей информации и услуг и осуществление всех операций в онлайн-режиме;
- обеспечение упрощенного универсального доступа к онлайн-информации и услугам. Государственные услуги должны быть доступны любому гражданину и круглосуточно;
- высокая квалификация государственных служащих;
- сотрудничество с аналогичными бизнес-системами;
- устранение барьеров и следование примерам. Необходимо делать вложения в человеческие ресурсы — образование, подготовку кадров, здравоохранение, мобильность, культуру и качество жизни.

ни, чтобы новая экономика не усугубила существующие проблемы – безработицу, оторванность от общества нищету [3;26–27].

Многим людям абсолютно все равно, на каком уровне власти им будут оказываться услуги, и приниматься решения, влияющие на их жизнь. Для них имеет значение только результат. Чтобы изменения состоялись, а предоставляемые услуги действительно отражали интересы граждан, такие ключевые сферы жизни как занятость, здравоохранение, социальная защита населения, образование, социальная безопасность должны стать объектом совместных и скоординированных действий центральной, региональной и муниципальной власти, органов управления социальной сферой, общественных организаций и других институтов. Поэтому идея интегрированного Электронного правительства вносит один из основных вкладов в развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на всех уровнях власти, создавая целостный поход к совместно предоставляемым услугам, обеспечивающий эффективность результатов и оптимизацию затрат в рамках всего государственного сектора.

Возможности создания такой системы управления в современной России уже имеются: это повсеместное распространение Интернета на территории страны и наличие практически у каждого взрослого гражданина сотового телефона, не менее 40% из числа, которых являются коммуникаторами.

Естественно, нет оснований утверждать, что создание «Электронного интегрированного правительства» решит все вопросы повышения эффективности социального управления на государственном и муниципальном уровнях, однако организация прозрачного для всех граждан процесса принятия управленческих решений от электронных торгов до назначения пособий и постановки диагноза в поликлинике, будет несомненно, этому способствовать.

Организации социальной сферы (в образовании, здравоохранении, социальном обслуживании и т.д.) должны подвергнуться глубокому реформированию. Существующий легитимный путь – это преобразование данных организаций в автономные некоммерческие учреждения (АНУ). Есть соответствующий федеральный закон (ФЗ от 03.11.2006 №171 «Об автономных учреждениях»), на региональном уровне разрабатываются технологии его практической реализации. По сути, речь идет о создании конкурентной среды в социальной сфере, способной предоставить услуги гражданам высокого качества с одной стороны и обеспечении уход от прямой приватизации организаций социальной сферы,

что означало бы резкое уменьшение доступности социальных услуг для большинства граждан в них нуждающихся. Учредитель – государство в лице органов государственного управления, госзаказ на выполнение социальных услуг, система объемных интегральных показателей учитывающих эффективность и качество предоставляемых услуг, финансовая и организационная самостоятельность. Конечно, хотелось бы, чтобы в социальной сфере было достаточно бюджетных финансовых средств, что бы хватило всем и на все, но этого никогда не было и не будет. Поэтому реформирование системы социальных льгот необходимо довести до логического конца: предоставлять социальные преференции только по принципу нуждаемости, без учета социального статуса. Для нуждающихся граждан социальные услуги должны оставаться бесплатными.

Социальные выплаты и услуги должны основываться на проверенном мировым опытом принципах социального страхования: от пенсий и пособий по безработице до выплат по временной нетрудоспособности, несчастному случаю, потери кормильца.

Понятно, что компьютер не в состоянии утешить человека, находящегося в трудной жизненной ситуации. Важнейшей проблемой, без решения которой невозможно говорить о повышении эффективности управления является воспитание новой генерации государственных и муниципальных служащих, в том числе работающих в социальной сфере. Реализация проекта «Электронное интегрированное правительство» требует кардинального изменения мышления государственного и муниципального служащего: от мышления в терминах изолированных организационных структур и задач – к мышлению в терминах функций и процессов, обеспечивающих реализацию функций [3;21]. Для руководства автономными некоммерческими учреждениями социальной сферы нужны социальные менеджеры, специально обученные для работы в конкурентной среде. Сегодня этими учреждениями в основном руководят дипломированные педагоги и врачи. Нужны программы подготовки таких специалистов. Например, в городе Электросталь Московской области проводится эксперимент по созданию на базе Государственного бюджетного учреждения «Центр реабилитации детей и подростков «Золотой ключик» автономного некоммерческого учреждения. Возникло много проблем, а самых сложных две: где найти руководителя – социального менеджера (нынешний директор – педагог дефектолог), который смог бы эффективно работать в конкурентной среде и вторая проблема – как перестроить сознание специалистов, работающих в этом центре от мышления в координатах «ставка, пол – ставки, ставка с чет-



вертью», «освоил выделенные бюджетные средства – успешно решил управленческую задачу», к мышлению в координатах «больше и эффективнее работаю – больше зарабатываю».

В свое время Томас Джефферсон, американский государственный и общественный деятель утверждал: «Законы и государственные институты должны идти синхронно с прогрессом человеческой мысли. По мере развития человеческого разума, когда он обогащается новыми знаниями, новыми открытиями, новыми истинами, а нравы и общественное мнение меняются вместе с внешними обстоятельствами, государственные институты также должны развиваться и меняться в ногу со временем» [4;12]. И с этим трудно не согласиться.

#### **Литература**

1. Социальное управление: Курс лекций. М.: Изд-во РАГС, 2000.
2. Холмс Д. Стратегии электронного бизнеса для государства. Пер. с англ. А.В.Коротков. М.: Изд-во «Астрель», 2004.
3. Данилин А.В. Электронные государственные услуги и регламенты: от политической задачи к архитектуре «электронного правительства». М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Данилин А.В. Электронные государственные услуги и регламенты: от политической задачи к архитектуре «электронного правительства». М.: ИНФРА-М, 2004.

С. А. Шапиро  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры «Управление персоналом»,  
Российская Академия предпринимательства

О. В. Шатаева  
кандидат исторических наук,  
доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»,  
ГОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»

## **Трудовые ресурсы как ключевой фактор модернизации экономики РФ**

*Аннотация. В статье рассмотрены сущность трудовых ресурсов и их роль в модернизации отечественной экономики. Показаны причины необходимости модернизации национальной экономики на базе использования трудовых ресурсов. Проанализирована взаимосвязь между понятиями трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, персонал, рабочая сила. Приведена методика определения численности трудовых ресурсов в национальной экономике. Определены источники воспроизводства трудовых ресурсов и причины, препятствующие этому процессу.*

*Ключевые слова: модернизация, трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, общественно-полезная деятельность, экономически активное население, рабочая сила, персонал, гуманистический подход к управлению, миграционное движение рабочей силы, воспроизводство населения, социальное движение населения.*

*The summary. The essence of a manpower and their role in modernisation of domestic economy are considered in article. The reasons of necessity of modernisation of national economy on the basis of a manpower using are shown. The interrelation between concepts a manpower, human resources, the personnel, labour is analysed. The calculation technique of the manpower number in national economy is resulted. Sources of reproduction of a manpower and the reasons interfering this process are defined.*

*Keywords: modernisation, manpower, human resources, socially useful activity, economically active population, labour, the personnel, the humanistic approach to management, migratory movement of labour, reproduction of population, social movement of the population.*

---

Одной из важнейших проблем развития России в современных экономических условиях является модернизация экономической и социальной жизни страны в различных сферах народного хозяйства РФ.

Несмотря на то, что с начала 1990-х годов началось реформирование отечественной экономики, оно в первую очередь было направлено на ликвидацию отжившей экономической системы с плановой экономикой и командно-административной системой. Основная цель проводимых реформ — утверждение рыночного механизма хозяйствования в национальной экономике России была достигнута, но при этом народное хозяйство страны понесло серьезные материальные затраты. Это выражалось в следующих факторах. Была нарушена финансово-экономическая стабильность страны, в 1992—1994 годы экономику потрясала галопирующая инфляция на грани срыва в гиперинфляцию (в 1992 году рост цен составил более 2600%), произошел массовый отток капиталов за рубеж (в среднем 10—20 млрд. долларов), девальвация национальной валюты и индивидуальных вкладов граждан, нарушение сложившихся в советское время межрегиональных хозяйственных связей привели к снижению инвестиций в сферу материального производства и утрате хозяйствующими субъектами мотивации к производственной деятельности. В связи с этим многие отрасли отечественной промышленности, в том числе наукоемкие, в первую очередь машиностроительный и военно-промышленный комплекс, бывшие до начала рыночных реформ флагманами отечественного народного хозяйства были сильно ослаблены, по сравнению с иностранными компаниями, а многие предприятия данных отраслей фактически ликвидированы. Экономика страны превратилась по существу в сырьевую — главным образом нефте- и газодобывающую, полностью зависимую от внешнего спроса, в то время как внутренний спрос на многие виды продукции, необходимые гражданскому населению стал удовлетворяться за счет импортной продукции, более дорогостоящей, нежели отечественные аналоги<sup>1</sup>.

Мировые экономические кризисы 1998 и 2008 годов не обошли стороной российскую экономику и еще более усугубили ее состояние.

В данной ситуации развитие и качественное обновление экономики России, скорейшая ликвидация кризисных явлений, предполагает проведение ускоренной модернизации и реструктуризации экономики в первую очередь в области промышленного производства. Модернизация

---

<sup>1</sup> Гусов А.З. Социальные факторы модернизации российской экономики. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2007. С. 5.

— это переход от того состояния страны, которое мы имеем в настоящее время к тому, каким оно должно быть для ее успешного и благополучного развития в современном мире <sup>2</sup>.

Что и было провозглашено Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым в Послании Федеральному Собранию 12 ноября 2009 года. Приведем отдельные выдержки из этого важнейшего документа, относящиеся к рассматриваемой нами теме.

«В XXI веке нашей стране вновь необходима всесторонняя модернизация. И это будет первый в нашей истории опыт модернизации, основанной на ценностях и институтах демократии. Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям... Вместо прошлой построим настоящую Россию — современную, устремлённую в будущее молодую нацию, которая займет достойные позиции в мировом разделении труда...

Надо больше внимания уделять опережающему профессиональному обучению, организации общественных работ, созданию временных и постоянных рабочих мест, оказывать адресную поддержку людям, в том числе и в переезде в другую местность, помогать им в открытии собственного бизнеса...

В нашей стране всегда было много талантливых, открытых к прогрессу и способных создавать новое людей. Именно на них и держится инновационный мир, и надо сделать всё, чтобы такие специалисты были заинтересованы работать в своей стране. Поэтому нужно создать постоянно действующий механизм их поддержки, привлекать к работе в России наиболее авторитетных российских и зарубежных учёных, а также предпринимателей, имеющих опыт коммерциализации подготовленных разработок» <sup>3</sup>.

Из приведенных выше положений, видно, что именно человеческим ресурсам уделяется важнейшее значение в осуществлении модернизации экономики России.

Для проведения модернизации экономики РФ, необходимо наличие ряда условий и консолидации всех видов ресурсов, таких как финансовые, научно-технические, информационные, сырьевые, институцио-

---

<sup>2</sup> <http://www.lawinrussia.ru/glavnaya-tema/2009-11-23/modernizatsiya-ekonomiki-zadachi-i-resheniya.html>

<sup>3</sup> <http://www.lawinrussia.ru/kabinet-yurista/zakoni-i-normativnie-akti/2009-11-12/poslanie-prezidenta-federalnomu-sobraniyu-rossiyskoy-federatsii.html>

нальные и в первую очередь – трудовые. Как уже подчеркивалось выше, рыночное реформирование экономики РФ, привело к утрате многих необходимых ресурсов, в первую очередь научно-технических и финансовых. В то же время как раз трудовыми ресурсами Россия обеспечена в достаточной-полной мере как в количественном, так и в качественном плане, несмотря на так называемую «утечку мозгов», активно происходившую в 1990-е годы, когда ухудшение социально-экономической жизни привело к массовому оттоку за рубеж научно-технических и инженерных кадров, в первую очередь программистов, физиков и специалистов многих других необходимых профессий. Утечка человеческого капитала из России до 2003 года достигла не менее 1 млн. человек. Официально зарегистрированная эмиграция в 1990–1996 гг. колебалась в пределах 90–110 тыс. человек в год. Во второй половине 90-х годов по данным российских компаний, оказывающих услуги в этой области, поток эмигрантов был примерно такого же масштаба (до 100 тыс. человек в год)<sup>4</sup>. Трудности учета оттока квалифицированных кадров российской статистикой заключаются в том, что специалисты уезжают по рабочим визам, минуя миграционную службу, поэтому отследить точное количество уехавших из России специалистов крайне сложно.

В то же время для модернизации экономики, необходима не просто «рабочая сила», а именно «человеческие ресурсы», мотивированные, способные к обучению и развитию своего трудового потенциала. Российский менеджмент, на всех уровнях управления должен осознать, что для необходимо вкладывать инвестиции в человеческий капитал работников, способствующие формированию мотивации труда, в свою очередь ведущей к повышению производительности и эффективности труда, что является необходимым условием перехода к устойчивому экономическому росту страны.

Мотивированные и способные к высокопроизводительному труду человеческие ресурсы не могут быть реализованы без достойной оплаты труда, в то же время, в период проведения рыночных реформ произошло ослабление социальной и стимулирующей функций заработной платы, и такая ситуация во многих областях экономики сохранилась и в настоящее время. Оплата труда работников, по сути, превратилась в минимальную стоимость рабочей силы. Поэтому в рамках модернизации экономики стоит острая необходимость реформирования систем оплаты и стимулирования труда, в том числе изменение в сторону уве-

<sup>4</sup> <http://www.rhr.ru/index/jobmarket/russia/6267.html>

личения минимального размера оплаты труда в сравнении с прожиточным минимумом, изменения в налогообложении доходов физических лиц и других видов социальных льгот и выплат, в рамках проводимой государством социальной политики.

Поскольку мы считаем, что трудовые ресурсы являются ключевым фактором модернизации экономики РФ, то насущной необходимостью является уточнение и определение данного термина в современных экономических условиях. В экономической литературе, статистике труда, практике управления человеческими ресурсами, в силу различных научных подходов и трудовых концепций имеют место различные понятия и определения, часто смешивающиеся между собой. Это «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «экономически активное (неактивное) население».

В наиболее общем виде **трудовые ресурсы** представляют собой трудоспособную часть населения страны, которая в силу психофизиологических и интеллектуальных качеств способна производить материальные блага или услуги<sup>5</sup>.

Понятие «трудовые ресурсы» сформулировал в одной из своих статей академик Струмилин С.Г. в 1922 году. В зарубежной литературе этому понятию соответствует термин «людские ресурсы».

По нашему мнению, **трудовые ресурсы** — это население страны установленного законодательством возраста, обладающее рабочей силой и готовое к общественно полезной деятельности в различных сферах национальной экономики.

Из данного определения вытекает необходимость объяснения ряда понятий, составляющих его.

Под установленным законодательством возрастом понимается трудоспособный возраст, установленный российским законодательством в пределах 16–59 лет для мужчин, и 16–54 года для женщин. Также существует возможность работы по найму и лиц более молодого, чем 16 лет возраста, с согласия одного из родителей или попечителей. Эти лица также относятся к занятым.

В соответствии с действующим законодательством существует ряд категорий населения, относящихся к трудоспособному возрасту, но не занятых в общественном производстве. Это инвалиды I и II групп, работающие пенсионеры, лица получающие пенсию в более раннем возрасте по различным основаниям. Такие категории граждан в соответствии с

---

<sup>5</sup> Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 47.

методикой Международной организации труда (МОТ) называются «экономически неактивным населением», составляющее по данным Росстата на 2009 год – 35879 тыс. чел. Средний возраст таких граждан составляет 43,2 лет<sup>6</sup>. В то же время, особенно в настоящих условиях мирового экономического кризиса, было бы неверным полагать, что экономически неактивное население, как указанные категории граждан, так и учащиеся очных форм обучения, не работают и не производят общественно-полезных благ. Подавляющее большинство занято в общественном производстве, и это вызывает необходимость изменения методологии в статистическом учете работающего населения страны. Кроме того, существуют так называемые виды «теневого деятели», (совсем не обязательно носящей криминальный характер), которая не учитывается и в составе ВВП. В США были предприняты попытки учета теневых видов деятельности при расчете ВВП методом потока доходов, но в отечественной методологии национального счетоводства пока изменений не произошло.

Таким образом трудовые ресурсы по классификации МОТ включают в себя экономически активное население по данным на 2009 год – (75 524 тыс.чел.), подразделяющееся на занятых общественно-полезной деятельностью (69 362 тыс.чел) и безработных (6162 тыс.чел) и экономически неактивное население, о котором было сказано выше. Кроме того существует количество людей не занятых в национальной экономике, которая также включает в себя безработных и осуществляющих поиск работы (учитываются, только лица, официально зарегистрировавшиеся в фондах занятости по месту регистрации, что также не дает возможности осуществить точный статистический учет данной категории) и лица, не ищущие работу и прекратившие ее поиск, т.е. добровольные безработные. К этим последним относятся как представители богатых и сверх богатых классов общества, так и представители беднейших слоев населения страны, по сути, не имеющие определенного места жительства, и ведущие маргинальный образ жизни по данным МВД РФ составляет около 4 млн. чел<sup>7</sup>.

Следующее, рассмотренное в определении понятие рабочей силы, означает совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он использует каждый раз, когда производит какие-либо материальные блага<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_61/IssWWW.exe/Stg/05-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_61/IssWWW.exe/Stg/05-01.htm)

<sup>7</sup> <http://www.chelt.ru/2004/3-04/smironov304.html>

<sup>8</sup> Остапенко Ю.М. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 31.

Карл Маркс, в своей работе «Капитал» (I том, гл. 4, 5, 17–24) утверждал следующее<sup>9</sup>:

«В условиях капиталистического способа производства рабочая сила является специфическим товаром. Носитель рабочей силы является её собственником и юридически свободен распоряжаться ей. В то же время у него нет средств производства для самостоятельного хозяйствования и для получения средств к существованию он вынужден продавать свою рабочую силу».

Некоторые авторы<sup>10</sup>, а также и официальные документы, например, «Основные методологические положения по классификации статистических данных о составе рабочей силы, экономически активного населения и статусу занятости Госкомстата Российской Федерации» № 67 от 25 мая 1993 года смешивают понятия экономически активного населения и рабочей силы.

«ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ (РАБОЧАЯ СИЛА) — часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг»<sup>11</sup>.

По нашему мнению, это методологически неверно, так как «экономически активное население» это количественное понятие, подлежащее статистическому учету, в то время, как «рабочая сила» исходя из приведенных определений, это в первую очередь качественная величина, приближенная к понятию «трудоустройство». Разница между двумя последними понятиями состоит в том, что рабочая сила это величина индивидуальная, относящаяся к отдельно взятому работнику, в то время как трудоустройство может быть как у индивида, так и трудового коллектива. Кроме того, понятие «рабочая сила» имеет свою стоимость, то есть цену, предлагаемую работодателем работнику на рынке труда, за выполненную работу.

Поэтому в современных экономических условиях имеет смысл предложить новую трактовку понятия «рабочая сила». По нашему мнению, **рабочая сила** — это экономическая категория, отражающая с одной стороны, рыночную стоимость труда работника, а с другой стороны комплекс психофизиологических свойств и потенциальных способностей, позволяющих выполнять работу соответствующей квалификации в надлежащие сроки и на высоком качественном уровне.

---

<sup>9</sup> <http://ru.wikipedia.org>

<sup>10</sup> Управление персоналом организации. под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 49.

<sup>11</sup> [http://www.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow\\_DocumID\\_4006.html](http://www.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow_DocumID_4006.html)



При этом можно установить равенство рыночной стоимости рабочей силы и комплекса психофизиологических свойств и способностей работника.

$$P_c = C_{\text{тр}} = K_{\text{пкс}}, \quad (1)^{12}$$

где  $P_c$  – рабочая сила работника,  $C_{\text{тр}}$  – рыночная стоимость труда работника,  $K_{\text{пкс}}$  – комплекс психофизиологических свойств и способностей.

Это, в сущности, и происходит в современных условиях, хотя не совсем верно с точки зрения психологии труда, так как человек может обладать массой потенциальных способностей и свойств, но будет получать за свой труд ту плату, которую ему дают либо в силу того, что он не может раскрыть все свои способности и достоинства из-за определенного психологического типа личности, либо из-за того, что нет других более достойных предложений работы. Однако данный вариант дает возможность расчета трудового потенциала как работника, так и их совокупности и трудовых ресурсов страны в целом.

Далее целесообразно объяснить понятие «общественно-полезная деятельность». Под **общественно-полезной деятельностью** населения страны следует понимать процесс производства материальных благ и услуг во взаимодействии людей между собой, с учетом использования материальных и природных ресурсов.

Таким образом, дав полномасштабное определение трудовых ресурсов, следует показать, при каких условиях они формируются, каким образом можно рассчитать их количественную величину в масштабе страны.

Трудовые ресурсы это характеристика базовой части населения страны, т.е. совокупности людей, проживающих на определенной территории. Поэтому основным условием формирования трудовых ресурсов является воспроизводство населения, зависящее от ряда факторов, в первую очередь от демографической структуры населения и социально-экономического положения в стране. Так основным источником пополнения рабочей силы является молодежь, вступающая в трудоспособный возраст. При повышении уровня вступления граждан в брак и соответственно рождаемости число лиц, вступающих в трудоспособный возраст должно расти, но каждый скачок рождаемости, отразится на количественной численности трудовых ресурсов страны, лишь через 15 лет.

Таким образом, на формирование трудовых ресурсов влияет естественное воспроизводство населения, т.е. рождение и смерть людей, образующее соответственно естественный прирост или убыль населения.

<sup>12</sup> Разработана авторами.

Другой вид воспроизводства – это миграционное движение трудовых ресурсов, в рамках международного движения рабочей силы, в силу мобильности работников. В идеале, грамотное управление миграционными потоками в рамках политики занятости населения должно приводить к перемещению населения из трудоизбыточных районов в трудодефицитные, так как это планировалось в дореволюционное (Столыпинская аграрная реформа), и в советское время (освоение целины, строительство Байкало-Амурской железнодорожной магистрали, и другие «стройки века»). Однако в современных условиях в силу пассивно проводимой политики занятости, миграция трудовых ресурсов приводит к обратному эффекту, к подрыву макроэкономической и макросоциальной стабильности в больших городах, росту ксенофобии, национализма и прочих проявлений активного недовольства в отношении мигрантов, многие из которых действительно были вынуждены покинуть родные места из-за невыносимых условий жизни и отсутствия средств к существованию.

Наблюдается также социальное движение населения, выражающееся в изменении образовательной, профессиональной, национальной и других видов социальных структур. Судя по тенденциям в сфере образования, мы можем наблюдать стремление молодежи к получению профессий управленческого, юридического, психологического характера и отсутствие желающих получить инженерные, химико-технологические, и даже экономические специальности, несмотря на отсутствие достаточного количества рабочих мест по специальностям первой группы и недостаток квалифицированных трудовых ресурсов на производстве по профессиям второй группы.

По нашему мнению, с методологической точки зрения можно определить численность трудовых ресурсов по статистическим данным исходя из их социальной структуры, несмотря на то что выше мы указывали на неточность статистических показателей в отношении лиц, относящихся к экономически неактивному населению.

Тогда искомая формула примет следующий вид:

$$Ч_{тр} = Ч_{зан} + Ч_{энн} + Ч_{без} + Ч_{д.безр}, \quad (2)^{13}$$

где,  $Ч_{тр}$  – численность трудовых ресурсов страны;  $Ч_{зан}$  – численность экономически активного населения;  $Ч_{энн}$  – численность экономически неактивного населения;  $Ч_{безр}$  – численность безработных, официально состоящих на учете в фондах занятости;  $Ч_{д.безр}$  – численность добровольных безработных, т.е. не ищущих работу, по основаниям, представленным выше.

<sup>13</sup> Разработана авторами.

Наряду с понятием «трудовые ресурсы» часто используют термин «человеческие ресурсы» и также эти понятия смешивают.

Считается, что понятие «человеческие ресурсы» более емко, чем трудовые ресурсы и персонал, так как содержит в себе совокупность социально-психологических и культурно-личностных свойств работников. Специфика человеческих ресурсов состоит в том, что люди наделены интеллектом, поэтому их реакция на управленческое воздействие осмысленна, они способны к постоянному совершенствованию и развитию, выбор трудовой деятельности осуществляется ими в соответствии с поставленными целями. Однако такая специфика человеческих ресурсов носит слишком уж идеалистический характер, особенно в условиях нашей страны, где тот или иной вид трудовой деятельности, особенно на градообразующих предприятиях, в условиях моногородов, является в большинстве случаев единственным средством существования и выживания.

Мы считаем, что с теоретической точки зрения не вполне правомерно поглощение термина «трудовые ресурсы» понятием «человеческие ресурсы» с той точки зрения, что как было сказано в данном нами определении под трудовыми ресурсами понимается население страны, тогда как термин человеческие ресурсы, как это показывает почти 40-летняя практика применения данного понятия в управлении, более применима в рамках организации, наряду с другими видами ресурсов, используемых в производственной деятельности.

По нашему мнению, **человеческие ресурсы** — это персонал организации, обладающий совокупностью личностных характеристик, мотиваций, квалификаций и других социально-значимых качеств, позволяющих не просто повышать производительность труда в процессе работы, но и осуществлять профессионально-личностный рост в соответствии с поставленными личными целями, соответствующими задачам предприятия.

При этом под человеческими ресурсами, следует понимать, не весь персонал, т.е. личный состав организации, а именно ту часть, которая стремится к профессиональному, карьерному и личностному росту, одновременно выполняя на высоком качественном уровне, стоящие перед ними производственные задачи.

Таким образом, **гуманистический подход** к управлению человеческими ресурсами подразумевает создание таких условий и такого содержания труда, которые позволили бы работнику снизить степень отчуждения от результатов своего труда и от других работников, способствовать органичности совпадения личных целей работника в процессе труда с целями и задачами организации, в которой он работает. При данном подходе управленческие решения выходят за рамки чисто технических

или экономических задач, а имеют социальный характер и базируются на социологических и психологических предпосылках. В свою очередь функционирование и эффективность производства во многом зависят не только от соответствия численности и профессиональной квалификации персонала технологическим требованиям, но и от уровня самосознания самих работников, от степени удовлетворения их мотивационных потребностей, интересов, ожиданий и ценностных ориентаций.

Отсюда следует, что политика управления человеческими ресурсами во многом основывается на мотивации самих работников. Отношение к труду у сотрудников различных организаций формируется под влиянием жизненных целей и устремлений, возможности самовыражения и самоутверждения в своей трудовой деятельности. Поэтому основными факторами, побуждающими работников к активному труду, являются признание профессиональных и деловых качеств работников, уважение окружающих, компетентность, самостоятельность в принятии решений, возможность профессионального и служебного роста, развитие работников как личностей. При классическом же (технократическом) подходе к управлению, мотивация работника строится в основном на удовлетворении первичных потребностей, таких как материальная заинтересованность, уверенность в завтрашнем дне (безопасность) и чувство коллективизма (причастности).

Следуя применяемому в экономической науке методу индукции и дедукции, т.е. следуя от общего к частному, рассмотрим также понятие «персонал» и его характеристики.

Персонал — это личный состав организации, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев<sup>14</sup>.

Таким образом, учитывая вышеизложенное можно сделать вывод, что наиболее емким, включающим в себя в процессе управления все остальные дефиниции, является термин «трудовые ресурсы», играющий роль ключевого фактора в модернизации национальной экономики РФ.

#### Литература

1. Гусов А.З. Социальные факторы модернизации российской экономики. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2007.
2. Остапенко Ю.М. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Шапиро С.А., Шатаева О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. М.: ГроссМедиа, 2008.

---

<sup>14</sup> Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2005. С.50.

Под общей редакцией  
доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ  
В. С. Балабанова

<sup>У68</sup> **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXV / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. — 284 с.

**ISBN 978-5-903893-42-3**

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
УДК 340.1

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО  
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

**Выпуск XXV**

*Под общей редакцией В.С. Балабанова*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.

Подписано в печать 22.12.2010  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 16,51 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

*Мы готовим цивилизованных  
предпринимателей России!*

[www.rusacad.ru](http://www.rusacad.ru)



**Российская  
Академия  
предпринимательства**

