

**ТРУДЫ  
ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА  
РОССИИ**



**ТОМ СТО ШЕСТЬДЕСЯТ ТРЕТИЙ  
МОСКВА  
2012**

**ТРУДЫ  
ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА  
РОССИИ**



**ИЗДАЕТСЯ  
С 1766 Г.**

ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ

---

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВЭО РОССИИ

**ТРУДЫ  
ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА  
РОССИИ**

ТОМ СТО ШЕСТЬДЕСЯТ ТРЕТИЙ

МОСКВА

2012

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2012

© Ярославское региональное отделение Вольного экономического общества России, 2012

ISBN 978-5-94160-147-9

ISSN 2027-2060

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г. Х. ПОПОВ                      Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор.
- И. В. ВОРОНОВА                Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, кандидат экономических наук, профессор.
- В. В. ИВАНТЕР                 Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор.
- В. Н. КРАСИЛЬНИКОВ        Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор.
- Р. И. ПЛОТНИКОВА            Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор.
- В. А. РАЕВСКИЙ                Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор.
- М. А. РАТНИКОВА              Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов.
- Д. Е. СОРОКИН                Член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор.
- Ю. В. ЯКУТИН                 Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.
- А.Е. КАЛЬСИН                 Председатель правления Ярославского регионального отделения ВЭО России, проректор по научной работе НОУ ВПО «Институт управления» (г. Архангельск), директор Ярославского филиала НОУ ВПО «Институт управления», доктор экономических наук, профессор.

---

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Акимова Ю. Н.</b> ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ.....	13
<b>Аксенов К. В.</b> ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	20
<b>Аксенов К. В.</b> ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА .....	31
<b>Алексеева Н.А.</b> ВОЗРАСТАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССАХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА.....	49
<b>Алексеева Н.А.</b> СИМБИОЗ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕРНОВ И МАЛОГО БИЗНЕСА .....	57
<b>Ананьев А.А.</b> ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ЧАСТНОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ .....	66
<b>Андрянова Л.А.</b> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	75
<b>Батаева Н.А.</b> ЛИЗИНГ КАК ПОДСИСТЕМА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	83
<b>Бондырева И.Б.</b> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕГО АДАПТАЦИЯ К ВЫЗОВАМ СОВРЕМЕННОСТИ .....	101
<b>Быков Д.Ю.</b> АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ КРАТКОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	116
<b>Вахрушев Д.С.</b> СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ .....	124

---

<b>Волкова С.А.</b> ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ .....	137
<b>Гарина И.С.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА НА ОСНОВЕ ЕГО ИНТЕНСИФИКАЦИИ.....	144
<b>Гибало Н.П., Горбачев О.Г.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО КАПИТАЛА.....	156
<b>Голубева А.И., Забелкин А.В.</b> АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	163
<b>Горбачев О.Г.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ И КАПИТАЛОЕМКОСТЬ СТРАХОВОГО РЫНКА.....	179
<b>Горбачев О.Г., Пластинина Е.А.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ СТРАХОВОГО КАПИТАЛА .....	187
<b>Гордеев В.А., Гордеев А.А.</b> АКТУАЛЕН ЛИ ДЛЯ РФ ОПЫТ СОВЕТСКОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ 1930-Х ГОДОВ? .....	195
<b>Гусар С. А.</b> ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....	210
<b>Гусар С. А.</b> ФОРМИРОВАНИЕ МЕЗО- И МАКРО- ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	222
<b>Демихов В.Ю.</b> ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ И СБЫТОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ.....	239
<b>Демихов В.Ю.</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ .....	257

---

<b>Долматович И. А., Кешенкова Н.В.</b> МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ США).....	267
<b>Дубова С.Е., Рочева М.А.</b> ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	277
<b>Журавлев П.А.</b> ИНСТИТУТ СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ.....	287
<b>Кальсин А.Е.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ В РОССИИ .....	294
<b>Кальсин А.Е.</b> СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ.....	310
<b>Кальсина Е.А.</b> КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ .....	318
<b>Козлов Д.А.</b> ИНДИКАТОРЫ И КРИТЕРИИ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	327
<b>Колесов Р.В.</b> ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ, УСТОЙЧИВОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РЕГИОНА .....	339
<b>Кравченко Р.А.</b> ЛОББИЗМ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТИТУТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ .....	353
<b>Кузьмин И.Г.</b> ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ БАЗЫ, ПРОБЛЕМЫ .....	360
<b>Курочкина И.П., Сдвижкова Т.Е.</b> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	368
<b>Литовская О.А.</b> АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ НЕЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АПК.....	377

---

<b>Мамонова Е.С.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	383
<b>Масленников В.В., Ибрагимов Р.Р.</b> ИНТЕГРАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ: МИКРО- И МАКРОУРОВЕНЬ .....	394
<b>Милевский С.С.</b> ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	409
<b>Мяндин И.В.</b> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА.....	416
<b>Облицова Е.А.</b> СИСТЕМА АГРОТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА .....	425
<b>Одедесион А.В.</b> ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА» КАК ЗАКОНОМЕРНОГО ЭТАПА ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ СИСТЕМ.....	434
<b>Опальский А.П., Булгакова М.А.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ВТО .....	445
<b>Папин М.С.</b> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКИХ И НЕБАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ (НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ).....	457
<b>Пластинина Е.А.</b> КОНТРАКТ КАК ФОРМА СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ .....	475
<b>Платов О.К., Зотова Е.А.</b> РЕБРЕНДИНГ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	483
<b>Погорелов В.В.</b> ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. РОСТОВА ВЕЛИКОГО ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	494

---

<b>Пушков М.А.</b> СИСТЕМА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ. РОЛЬ И МЕСТО ВНЕВЕДОМСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	503
<b>Ржевская А.П.</b> ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОЯВЛЕНИЙ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТАХ .....	522
<b>Родина Г.А.</b> ВОЗДЕЙСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ АУТСАЙДЕРОВ ПОЗДНЕИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....	532
<b>Сарафанов Н.С.</b> ТОРГОВЛЯ ОПЦИОНАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .....	544
<b>Семенова Н.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	552
<b>Солдатова Р.Н.</b> ПРЕДЕЛЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ .....	564
<b>Степанов Е.Б.</b> ЛИЧНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КАК ИМПЕРАТИВНЫЙ РЕСУРС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	575
<b>Степанов Е.Б., Симонов Р.Д.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ЭКСКЛЮЗИВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ .....	584
<b>Степанов С.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	593
<b>Степанов С.А.</b> ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ПРОВОДИМАЯ ФИРМОЙ НА РЫНКАХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	604
<b>Сяський Д.Ю.</b> ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В РЯДУ КОНЦЕПЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ .....	612
<b>Терентьев Д.А.</b> ВЛИЯНИЕ СЕКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЫНКА КАПИТАЛОВ .....	628

**Туманов Д.В.**

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ  
КРЕДИТНОГО РЫНКА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....634

**Филькина Е.В.**

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ  
СИНЕРГЕТИКИ В ИССЛЕДОВАНИИ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....640

**Хромова И.А.**

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....646

**Чайка А.В.**

КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ ПОРТФЕЛЯ .....655

**Чижов А.В.**

ИННОВАЦИОННЫЙ СИНЕРГИЗМ. ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ .....662

**Чистяков А.Е., Капинус В.Г.**

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ТОРГОВОГО СЕКТОРА  
И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ .....673

**Шекшуев А. В.**

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ.....682

**Шипицына Т.А.**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ.....693

**Шуматбаева Ю.В.**

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ  
ФОРМИРОВАНИЙ ПО ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ .....703

---

## ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ

### THE IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE FORMATION OF A LABOUR RESOURCE OF RUSSIA

**Ю. Н. АКимова,**

*кандидат психологических наук, доцент, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.*

**Y. N. AKIMOVA,**

*Ph.D., Associate Professor, Branch of Federal State budgetary institution of higher education "All-Russian Distance Institute of Finance and Economics" in Yaroslavl.*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы влияния миграционных процессов на формирование трудовых ресурсов в России

#### **Abstract**

The article considers the theoretical and practical issues of the influence of migration processes on the formation of human resources in Russia

#### **Ключевые слова**

1. Миграционные процессы,
2. трудовые ресурсы.

#### **Keywords**

1. Migration processes,
2. labour resources.

Россия стала крупнейшим центром миграции в Восточном полушарии и уступает по величине миграционных потоков только США. В Россию ежегодно прибывают более 12 млн. и одновременно выезжают около 11 млн. человек [5]. Иностранная рабочая сила прибывает из более, чем 100 государств, но главными ее экспорте-

рами выступают страны СНГ, прежде всего Таджикистан, Украина, Молдавия.

Исследовалось мнение россиян по вопросу необходимости привлечения мигрантов для преодоления дефицита населения и рабочей силы в России [3]. Большинство респондентов (72,6%) высказалось против привлечения мигрантов. Россияне в качестве аргументов приводят следующие угрожающие факторы возрастающей миграции [3]: рост преступности – 50,7% опрошенных, рост межнациональной напряженности – 41,1%, вытеснение местных жителей с престижных рабочих мест – 33,5%, вывоз значительных денежных средств из России за рубеж – 20,5% (гастарбайтеры ежегодно отправляют домой из России более 11,4 млрд. долларов [5]), угроза территориальной целостности России – 16,5%, зависимость экономики от иностранной рабочей силы – 12,3%, угроза национальной культуре народов России – 10,3%.

В научной среде по проблеме целесообразности привлечения трудовых ресурсов в Россию четко оформились две полярные точки зрения.

Непримиримые противники миграционной открытости обращаются за примерами к истории страны. В настоящее время население Российской Федерации — около 143 млн. человек, из которых около 93,5 млн. находятся в трудоспособном возрасте. В 1979 году население РСФСР составляло 137 млн., в 1959-м – 117 млн., в 1926-м – 93 млн. [2]. Страна в эти годы переживала масштабный экономический рост. При этом значительная часть населения оставалась тогда в деревнях, а в период между 1926 и 1956 гг. были война и сталинские репрессии, уничтожившие десятки миллионов людей в трудоспособном возрасте. И даже, несмотря на все указанные факторы, страна обходилась без импорта рабочей силы.

В качестве очередного аргумента против привлечения иностранной рабочей силы приводится пример Японии как образцовой постиндустриальной страны, находящейся на самом дне огромной «демографической ямы». Японская экономика втрое больше российской, население на 16 млн. меньше и значительно старше, чем в РФ [2]. При всем этом высокая японская производительность труда обходится без иностранной рабочей силы.

Сторонники миграционной открытости полагают, что в ближайшем будущем трудовая миграция будет приобретать все большую значимость для экономики России. Согласно прогнозу Госкомстата РФ, к 2015 г. трудоспособное население в стране сократится почти

на 7,5 млн. человек [4]. А потери собственных трудовых ресурсов к 2025 году превысят 18-19 млн. человек [5]. В этой связи одним из приоритетных направлений миграционной политики, по их мнению, должно стать содействие привлечению иностранной рабочей силы в российские регионы для восполнения ожидаемого дефицита трудовых ресурсов. По официальным экспертным оценкам, при тех тенденциях рождаемости и смертности, которые прогнозируются в будущем, потребность в дополнительной рабочей силе за счет иммигрантов может составить не менее 500-600 тыс. человек в год [4].

Но убедительным оппонирующим доводом данной позиции служит тот факт, что в современной экономической ситуации, обусловленной финансовым кризисом, в России наблюдается дефицит рабочих мест, а не рабочих рук. Об этом свидетельствует, в частности, уровень безработицы. По официальным данным в России сегодня более 5 млн. безработных [2].

Кроме того, необходимо учесть, что в нашей стране люди, достигшие пенсионного возраста, продолжают осуществлять свою трудовую деятельность, причем, как правило, на должностях и в отраслях с низким уровнем оплаты труда. Тем самым, если эта тенденция сохранится, то в какой-то степени будут нивелированы негативные следствия современной неблагоприятной демографической ситуации в России.

В качестве неоспоримого достоинства миграции трудоспособного населения, как правило, приводится конкуренция на рынке труда. Но и этому аргументу, на наш взгляд, есть категоричные возражения, состоящие, прежде всего, в том, что иммиграция создает избыточное предложение на рынке труда, позволяя работодателям постоянно снижать уровень оплаты и социальных гарантий, ухудшать условия труда. Иммигранты тем самым не позволяют коренному населению противостоять работодателям в вопросе защиты прав работающих.

Широко обсуждается вопрос, отнимают ли мигранты рабочие места у местного населения, или же занимают места, на которые оно не претендует. В России разрешение работодателю на найм иностранных работников дается только с санкции службы занятости, которая должна подтвердить, что данные рабочие места свободны от притязаний со стороны местных работников. Поэтому предполагается, что легально нанятые иностранные работники не конкурируют с местным населением. Что же касается неформаль-

ного рынка труда, где и занята большая часть мигрантов в России, то опрос показал, что 30-50% мигрантов не чувствуют конкуренции с местными работниками за свое рабочее место, т.к. они делают работу, на которую местные не претендуют [6]. Таким образом, значительная часть рабочих мест, занятых сегодня мигрантами (от 50% в Москве до 30% в регионах), уже стали чисто мигрантскими. По данным Федеральной миграционной службы МВД России [6] в сельском хозяйстве занято 25% мигрантов, в торговле и общественном питании – 20%, в сфере услуг – 19%, в строительстве – 17%, в промышленности – 12%.

Слабым, на наш взгляд, оказывается довод сторонников миграционной открытости, указывающий на проблему низкой плотности расселения в сибирских и дальневосточных регионах России. Значительная часть (почти 2/5) иностранных мигрантов трудятся в Центральном экономическом районе, в Западной Сибири – 15%, в Дальневосточном регионе – 10%. Среди субъектов Российской Федерации самым крупным потребителем иностранной рабочей силы выступает Москва [4].

Особо остро в контексте рассматриваемой проблемы выступает вопрос качества въезжающей на территорию России рабочей силы. Сегодня все развитые страны готовы привлекать только высококвалифицированную рабочую силу, притом в крайне ограниченном количестве. Приток квалифицированных кадров в районы нового освоения позволяет развивать сложные производства. Создаваемые переселенцами новые города, промышленные объекты, сельскохозяйственные предприятия повышают экономический потенциал территории.

Но на территорию нашего государства привлекается рабочая сила крайне низкого качества. Уровень профессиональной подготовки в странах-экспортерах трудовых ресурсов находится на очень низком уровне, а подчас практически отсутствует (например, в Таджикистане). Согласно данным, приведенным в исследовании Е. Тюрюкановой [6], 40% трудовых иммигрантов не имеют профессионального образования, 20% – не имеют вообще никаких специальных навыков. Таким образом, страна наводняется бросовой рабочей силой, неподготовленной профессионально и социально, для которой в России зачастую нет эффективных механизмов ассимиляции. В условиях отсутствия нормальных рабочих мест иммигранты формируют этнические ОПГ и занимаются преступным бизнесом. Мигранты в России заняты главным образом в теневых

---

секторах экономики и подвергаются жестокой эксплуатации. В России масштабы теневой экономики оцениваются в 22,4 процента ВВП, в неформальном секторе было занято не менее 10 миллионов человек (15% занятых в экономике) [6].

Таким образом, миграционные процессы прямым образом оказывают влияние на формирование структуры, конъюнктуры рынка рабочей силы России, поэтому обладают объективной значимостью для нашей страны и ее граждан.

Россия, по-нашему мнению, на сегодняшний день не владеет экономическими и социальными преимуществами, которые дает миграция, между тем как негативные социальные эффекты миграции проявились в нашей стране со всей очевидностью. Сведение современной миграционной политики в России к «легализации нелегалов» есть опасное признание государством своей неспособности осуществлять реальное регулирование миграционных процессов.

В современной России растет экспорт рабочей силы. Российская Федерация вышла на мировой рынок рабочей силы в начале 90-х годов. Ежегодно на работу за рубеж выезжают 40-50 тыс. россиян. Более 3/4 россиян, выезжающих на работу за рубеж, имеют высшее и среднее специальное образование. Потери, которые несет Россия из-за «утечки мозгов» за рубеж, оцениваются миллиардами долларов [4]. Основными мотивами выезда российских специалистов за рубеж являются невостребованность их опыта и знаний, низкая заработная плата, недостаточные социальные гарантии, низкий уровень жизни на родине.

Для России, на наш взгляд, в современных условиях необходимо укрепить собственный человеческий капитал, то есть сохранить и преумножить квалификации, необходимые для будущего индустриального возрождения. А для этого необходимо с учетом нынешнего состояния рынка труда поддержать собственное трудовое население, максимально сохранив для него возможные вакансии. Проблема дефицита рабочих рук в ряде регионов нашей страны должна решаться, в первую очередь, за счет экономического и пропагандистского стимулирования внутренней миграции.

Наша точка зрения по данной проблеме основывается на необходимости подготовки, поддержания, развития внутреннего рынка рабочей силы, стимулирование научной деятельности и использование инноваций для увеличения производительности труда и эффективного использования имеющихся трудовых ресурсов.

### **Библиографический список**

1. Выступление Директора ФМС России К.О.Ромодановского // Сборник материалов расширенного заседания Коллегии Федеральной миграционной службы // <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/177355>.
2. Новая миграционная политика как условие выживания и инструмент реализации исторических интересов России // <http://www.apn.ru/publications/article10899.htm>.
3. Носкова А.В. Миграция в Россию: угрозы и последствия // [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=44&idArt=1485](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=44&idArt=1485).
4. Плисецкий Е.Л. Современные миграционные процессы в России // <http://geo.1september.ru/2003/37/4.htm>.
5. Россия – магнит для мигрантов // [http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6\\_migranty.html](http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6_migranty.html).
6. Тюрюканова Е. Трудовая миграция в России // <http://www.strana-oz.ru/?article=901&numid=19>.

### **Bibliographical list**

1. Speech of the Director of the FMS of Russia K.O. Romodanovskiy // Collection of materials of the expanded session of Board of the Federal migration service // <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/177355>.
2. A new immigration policy as a condition for the survival and the tool of realization of the historical interests of Russia // <http://www.apn.ru/publications/article10899.htm>.
3. Noskova A.V. Migration in Russia: threats and implications // [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=44&idArt=1485](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=44&idArt=1485).
4. Pliseskiy E.L.. Contemporary migration processes in Russia // <http://geo.1september.ru/2003/37/4.htm/>.
5. Russia is a magnet for migrant // [http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6\\_migranty.html/](http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6_migranty.html/).
6. Tyuryukanova E. Labor migration in Russia // <http://www.strana-oz.ru/?article=901&numid=19>.

---

**Контактная информация**

150003, г. Ярославль, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.

Моб. телефон: 8-920-134-26-25, e-mail: [akimovs1974@rambler.ru](mailto:akimovs1974@rambler.ru).

**Contact links**

150003, Yaroslavl, a branch of the Federal State Budget Institution of Higher Professional Education “All-Russian Correspondence Financial and Economic Institute” in Yaroslavl.

Mobile phone: 8-920-134-26-25, e-mail: [akimovs1974@rambler.ru](mailto:akimovs1974@rambler.ru).

## ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### APPLICATION OF PROGRAM-ORIENTED APPROACH TO DEVELOPMENT LOGISTICS SYSTEMS COMPANY

**К. В. АКСЕНОВ,**

*доктор педагогических наук, профессор, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**K.V. AKSENOV,**

*doctor of pedagogical sciences, professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

В статье, основываясь на существующих общих методических положениях по программно-целевому планированию и управлению, которые не могут охватить все особенности конкретных целевых программ и не учитывают изменений экономической ситуации и конкретных условий хозяйствования, рассматриваются особенности методики разработки и реализации целевой программы повышения эффективности транспортно-складского обслуживания предприятия.

#### **Abstract**

In this paper, based on the existing general provisions for the teaching of program-target planning and management, which may not cover all the features of specific targeted programs and do not include changes in economic conditions and specific economic conditions, the features of methodology development and implementation of targeted programs to improve the efficiency of transport and storage service company.

**Ключевые слова**

1. Программно-целевой подход,
2. программно-целевое планирование,
3. целевые программы,
4. предприятия оборонно-промышленного комплекса,
5. программные мероприятия,
6. целевая программа повышения эффективности,
7. транспортно-складское обслуживание,
8. логистическая система.

**Keywords**

1. Target-oriented approach,
2. program-oriented planning,
3. targeted programs,
4. enterprises of the military-industrial complex,
5. program activities,
6. targeted program to increase efficiency,
7. transportation and warehousing services,
8. logistics system.

Недостаточная разработанность или отсутствие программных мероприятий, ориентированных на достижение целей, часто является причиной низкого уровня функционирования предприятий. В таких условиях для обеспечения эффективной деятельности предприятия необходимо применение программно-целевого подхода (далее – ПЦП), который наиболее глубоко и последовательно проявляется в разработке и практической реализации различного рода целевых программ. Важно отметить, что ПЦП воплощает обширную методологию решения множества проблем, возникающих в различных сферах целенаправленной деятельности, и применяется чаще всего в условиях наличия проблемных ситуаций, не находящихся своего решения в инерционном режиме функционирования и развития программируемой системы. Иначе говоря, данный подход должен быть использован, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а, наоборот, обладает тенденцией к обострению. Именно этой особенностью программно-целевого подхода объясняется его выбор для решения проблем в области эффективности функционирования предприятий.

Следует заметить, что важной характерной чертой программно-целевого подхода к решению сложных социально-экономических проблем является его приспособленность к поиску эффективных, экономических вариантов проблемных решений. Это объясняется тем, что в процессе взаимного согласования целей, программных мероприятий и ресурсных потребностей осуществляется не только их взаимная подгонка, но и вариантный анализ путей решения проблемы и видов используемых для этого ресурсов.

Известно, что наиболее успешными формами реализации ПЦП, их универсальным инструментом программно-целевого управления служат целевые программы. В работах, посвященных программно-целевому планированию, их авторы по-разному дают определение этого понятия, однако различия предлагаемых формулировок за редким исключением не носят принципиального характера. Многие исследователи программно-целевого планирования и управления включают в определение программы признак ее целенаправленности на решение определенной проблемы [2]. Под целевыми программами часто понимается комплекс или система мероприятий и адресных заданий, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления [1, с. 49-52]. Принципиально важным является указание на то, что целевые программы являются эффективным средством комплексного, всестороннего решения поставленных проблем, а также призваны обеспечивать возможность полного охвата всех мер, необходимых для их решения [2, с. 126-128]. В связи с этим, следует заметить, что существующие общие методические положения по программно-целевому планированию и управлению не охватывают всех особенностей конкретных целевых программ и не учитывают изменений экономической ситуации и конкретных условий хозяйствования.

Исследование процедуры реализации на предприятиях оборонно-промышленного комплекса программных мероприятий показало, что часто отсутствует четкая последовательность при разработке и реализации этих мероприятий. Такое положение, в свою очередь, приводит к невозможности достижения поставленных целей. Помимо этого периодически случаются ситуации, в которых возникшие проблемы сразу без глубокого анализа пытаются решить путем реализации какой-либо целевой программы. Или, наоборот, не используют программно-целевой метод там, где он необходим, и пытаются обойтись привычными, но не результативными управленческими решениями. В целом такие ошибки обходятся достаточно дорого для предприятия.

Рассмотрим предлагаемые особенности методики разработки и реализации целевой программы повышения эффективности транспортно-складского обслуживания предприятия, которые определяют ее структуру и содержание.

*Первая стадия разработки целевой программы* подразделяется на несколько этапов.

На первом этапе, на основании результатов оценки и анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия целесообразно выявить и описать проблемную ситуацию. После этого

---

провести ее анализ и уже на его основании сформулировать предварительную проблему в области эффективности. Это связано с тем, что добиться желаемого результата при решении проблемы можно только лишь в том случае, если она хорошо исследована и правильно сформулирована. Эту работу предлагается возложить на специальные службы – комиссии по эффективности.

Второй этап заключается в представлении проблемы на рассмотрение комитетом (структурой) по эффективности, который, в свою очередь, проводит анализ связи проблемы в области эффективности с другими проблемами предприятия, выделение подпроблем и исследование их взаимосвязей. Результатом этого является окончательное уточнение и развернутая формулировка проблемы.

На третьем этапе специалистами комитета по эффективности производится анализ возможности решения проблемы без применения программно-целевых методов, т.е. с помощью обычных, традиционных способов и методов. Далее формулируются укрупненные цели будущей целевой программы повышения эффективности. В общем виде целевая задача повышения экономической эффективности может ставиться либо как задача достижения максимально возможного целевого результата при заданном ограниченном уровне затрат и времени, либо как задача достижения заданного результата при наименьших затратах ресурсов и в возможно более короткое время. При этом можно выделить три группы основных целей: стабилизации, развития и обновления. Издержки, которые можно оптимизировать, в логистической системе предприятий. Рассмотрим этот процесс на примере предприятий оборонно-промышленного комплекса ярославского региона. Так, в ходе анализа были выявлены избыточные издержки по каждой операции всех этапов транспортно-складского обслуживания – от первичного источника сырья до конечного потребителя.

Система учета издержек производства и обращения, применяемая на крупных предприятиях: ЯМЗ (Ярославский моторостроительный завод) и ТМЗ (Тутаевский моторостроительный завод), которая должна выделять затраты, возникающие в процессе применения функций логистики, формировать информацию о наиболее значимых затратах и характере их взаимодействия друг с другом не является оптимальной и в большей степени ориентируется от уровня цен на продукцию такого же класса на рынке. В результате система учета издержек производства и обращения недостаточно направлена на соблюдение условий, при которых можно добиться минимизации совокупных издержек на протяжении всей логистической цепи, что наблюдается уже на уровне имеющихся

недостатков в фиксировании пооперационного учета издержек на всем пути движения материального потока. Такое состояние не позволяет должным образом использовать показатель изменения суммы издержек в качестве критерия эффективности принимаемых решений в сфере управления материальными потоками.

По всей видимости, кроме рыночной ориентации – ориентации на потребителя, в целях обеспечения стабильной рентабельности предприятия требуется более правильный выбор и рациональное использование ресурсов. Такая стратегия способна обеспечить предприятиям наиболее серьезные конкурентные преимущества.

Учет расходов, связанный с процессом продвижения ресурсов, складывается из множества специфических издержек, возникающих на логистических этапах: а) приема заказа; б) обработки заказа; в) оформлении документов; г) комплектации заказа; д) хранении; е) доставки; ж) погрузочно-разгрузочные работы; з) транспортно-экспедиторские услуги; и) выставление счета. Очевидно, что расходы отдельных компонентов логистики тесно взаимосвязаны между собой. Поэтому при определенных условиях возможно такое перераспределение затрат, при котором некое незначительное их увеличение в одной области может дать значительную экономию в другой, что в конечном счете приведет к снижению суммарных издержек по системе в целом.

Методы учета, применяемые на всех этапах логистической системы, направлены на определение затрат по функциональным областям, таким как: снабжение, транспорт, производство, запасы и сбыт, что не позволяет выделять затраты, возникающие в ходе осуществления сквозного процесса, формировать информацию о наиболее значимых затратах, а также о характере их взаимодействия между собой. Так, суммируя все расходы каждого из подразделений можно определить затраты, связанные с отдельным процессом.

На четвертом этапе происходит определение областей функциональной деятельности предприятия, охватываемых программой. В зависимости от предполагаемой направленности целевой программы повышения эффективности (далее – ЦППЭ), она может охватывать производственную, маркетинговую, сбытовую, финансовую и др. виды деятельности. Затем проектная группа, состоящая из ведущих специалистов-экспертов, определяет возможные направления решения сформулированной программной проблемы. После этого определяются примерные объемы необходимых ресурсов и сроки решения проблемы (более подробно ресурсное обеспечение ЦППЭ рассмотрим на второй стадии разработки программы).

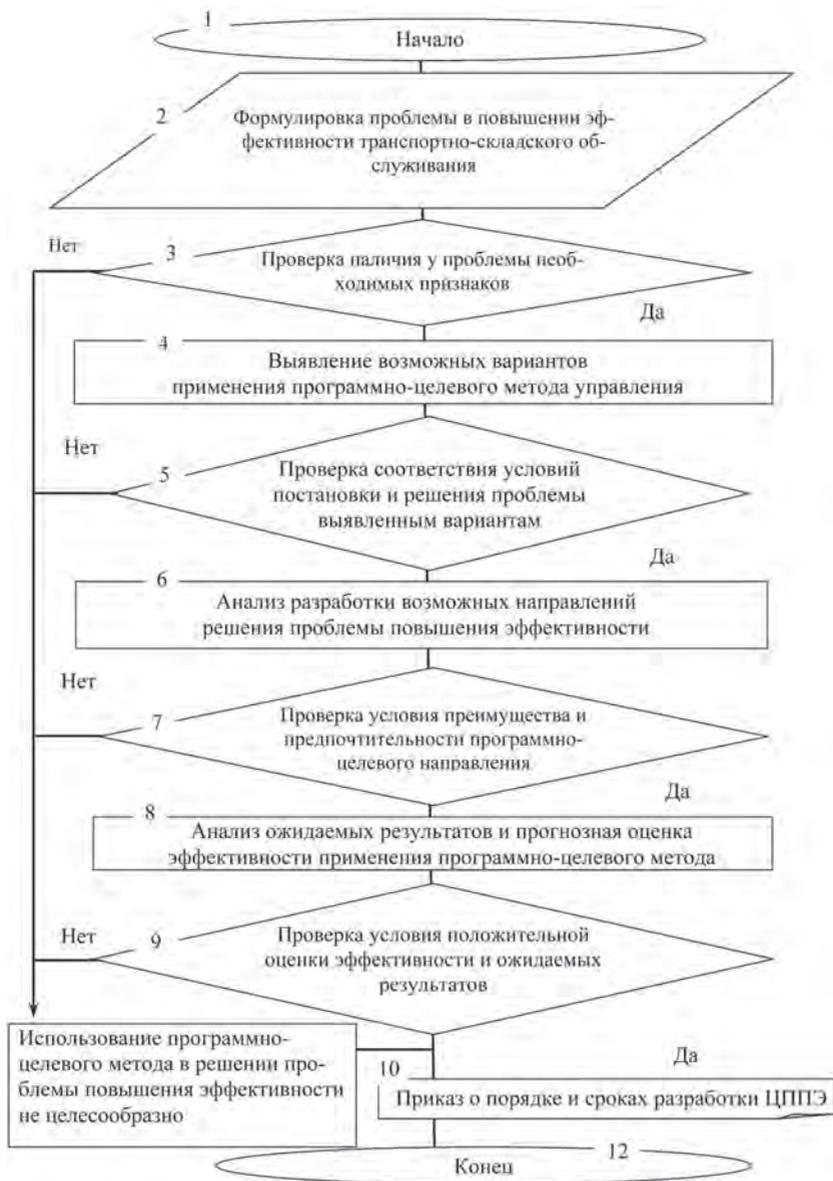


Рисунок – Алгоритм выявления целесообразности применения программно-целевого метода в повышении эффективности транспортно-складского обслуживания

Далее производится тщательная оценка основных характеристик будущей ЦППЭ и формирование аргументированного заключения комитета по эффективности о целесообразности разработки целевой программы для решения данной проблемы.

В целях определения целесообразности применения программно-целевого метода к решению проблем в области эффективности логистической цепи на первой стадии разработки ЦППЭ предлагается использовать соответствующий алгоритм, который представлен на рисунке. При этом можно выделить следующие основные условия, которые определяют необходимость применения программно-целевого метода в области повышения эффективности функционирования предприятия: невозможно комплексно решить проблему в приемлемые сроки; традиционные, обычные способы устранения проблемы либо не применимы, либо уже не действуют, а привычные управленческие решения не дают желаемого эффекта.

*Рассмотрим вторую стадию разработки* целевой программы, которая начинается с этапа формирования проекта задания на разработку и осуществление программы повышения эффективности. Часто подобные задания не имеют глубокой проработки, что вызывает необходимость постоянного уточнения каких-либо вопросов. Поэтому проект задания должен содержать формулировку проблемы, а также целей повышения эффективности и конечные показатели, на которые должна выйти целевая программа повышения эффективности. Кроме этого проект должен включать стратегии устранения проблемы, объем допустимых ресурсов, этапы и сроки подготовки проекта ЦППЭ, состав разработчиков и исполнителей программных мероприятий. Затем проект задания подвергается тщательному рассмотрению и утверждается.

На следующем (втором) этапе происходит детализация, декомпозиция укрупненных целей целевой программы повышения эффективности. Отметим, что важной особенностью программно-целевого метода является формирование «дерева целей», в соответствии с которым определяется комплекс мероприятий различного характера по достижению поставленных целей.

Третий этап заключается в определении способов достижения поставленных целей и формировании альтернативных мероприятий. При этом необходимо учитывать, что одни и те же цели повышения эффективности могут быть достигнуты с помощью приме-

нения нескольких средств и методов. Поэтому следует установить достаточно полный перечень возможных путей достижения поставленных целей, на основании которых формируются различные варианты мероприятий по повышению эффективности функционирования предприятия.

Затем для каждого варианта решения проблемы, включающего мероприятия различного характера, формируются соответствующие объемы ресурсов: материальных, трудовых, финансовых и др., которые потребуются для осуществления ЦППЭ на всех ее этапах, начиная от разработки и завершая выпуском и потреблением запланированной продукции. При этом важно как можно точнее определить, в какой момент времени потребуется необходимый объем каждого вида ресурсов при заданных целях и выбранных стратегиях повышения эффективности.

Потребности в ресурсах определяются в соответствии с содержанием намеченных мероприятий и видами ресурсного обеспечения с учетом нормативного расходования ресурсов. В случае невозможности обеспечения ЦППЭ всеми необходимыми ресурсами перед разработчиками ставится задача пересмотра ее целей и стратегии программы. Исходя из этого положения, очевидно, что ресурсное обеспечение играет важную роль при разработке и реализации целевой программы повышения эффективности.

На четвертом этапе осуществляется выделение укрупненных вариантов проекта целевой программы повышения эффективности, т.е. взаимоувязка проблемы, целей, мероприятий, ресурсов и др. Затем обосновываются критерии, показатели выбора наилучшего из представленных проектов целевой программы, на основании которых производится оценка и выбор наиболее оптимального варианта программы. В общем виде критерием является ожидаемый уровень экономической эффективности или экономического эффекта от реализации мероприятий ЦППЭ.

Пятый этап заключается в детальной проработке выбранного варианта программы и уточнении всех оставшихся неясностей и узких мест. Затем происходит создание системы управления целевой программой повышения эффективности, а также формирование состава ответственных исполнителей программы и формулировка заданий для них.

Важно отметить, что на весь период разработки и реализации ЦППЭ необходимо создавать специальный орган управления, на-

пример, координационный комитет или совет, в функции которого входили бы следующие важные вопросы: 1) организация и планирование работ; 2) координация деятельности всех исполнителей; 3) учет и контроль выполнения программных мероприятий. Базой при создании специального органа управления может служить структурное подразделение, для которого разрабатывается целевая программа.

Вторая стадия разработки программы заканчивается на этапе утверждения руководством предприятия целевой программы повышения эффективности с ее целями, мероприятиями, ресурсным обеспечением, исполнителями и системой управления.

*Третья, заключительная, стадия разработки* заключается в непосредственной реализации утвержденной программы.

Таким образом, предложенная методика разработки и реализации целевой программы повышения эффективности транспортно-складского обслуживания, а также обоснованный нами алгоритм выявления целесообразности применения программно-целевого метода в повышении эффективности (см. рисунок) позволяют обеспечить успешное формирование и реализацию целевых программ повышения логистической эффективности функционирования предприятия в целом и оптимизацию логистических издержек в частности.

Исследование применения программно-целевого подхода к развитию логистической системы предприятия позволило нам сделать следующие выводы:

1. В условиях, когда проблема повышения эффективности функционирования предприятия ОПК должным образом не решается и имеется тенденция к обострению проблемы, целесообразно применять программно-целевой подход, который наиболее глубоко и последовательно проявляется в разработке и практической реализации различного рода целевых программ.

2. Методика разработки и реализации целевой программы повышения эффективности транспортно-складского обслуживания, учитывающая результаты оценки и анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия, имеет свою структуру, содержание и включает следующие стадии и этапы разработки:

- на первой стадии осуществляются этапы: а) выявление и описание проблемной ситуации, ее анализ и на этом основа-

- нии формулирование предварительной проблемы в области эффективности, формирование комиссии, которая будет заниматься этой проблемой; б) проведение комиссией по эффективности анализа связи с другими проблемами предприятия, выделение подпроблем, исследование их взаимосвязей и окончательная развернутая формулировка проблемы; в) анализ возможности решения проблемы без применения программно-целевых методов, формулирование укрупненных целей будущей целевой программы повышения эффективности, определение издержек, которые можно оптимизировать в логистической системе предприятия; г) определение: областей функциональной деятельности предприятия, охватываемых целевой программой; возможных направлений решения сформулированной программной проблемы; примерных объемов необходимых ресурсов и сроков решения проблемы. Проведение оценки основных характеристик будущей целевой программы и формирование аргументированного заключения о целесообразности ее разработки для решения проблемы;
- на второй стадии разработки осуществляются этапы: а) формирование проекта задания на разработку и осуществление программы повышения эффективности; б) детализация, декомпозиция укрупненных целей программы; в) определение способов достижения поставленных целей, разработка альтернативных мероприятий и формирование соответствующих объемов ресурсов: материальных, трудовых, финансовых и др., которые потребуются для осуществления целевой программы на всех ее этапах; г) выделение укрупненных вариантов проекта программы, т.е. взаимоувязка проблемы, целей, мероприятий, ресурсов и др.; обоснование критериев, показателей выбора лучшего проекта программы, оценка и выбор оптимального варианта целевой программы; д) детальная проработка выбранного варианта программы и уточнение неясностей и узких мест; создание системы управления целевой программой повышения эффективности, формирование состава ответственных исполнителей и формулировка заданий для них.
  - на третьей стадии разработки осуществляется непосредственная реализация утвержденной программы.

### **Библиографический список**

1. Методические рекомендации по организационно-экономическому механизму формирования и реализации целевых комплексных программ цикла «Наука-производство». – М.: Система, 1991. – 221 с.
2. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.

### **Bibliographical list**

1. Methodical recommendations on organizational and economic mechanism of formation and realization of the target complex programs of the cycle “science-production”. – Moscow: System, 1991. – 221 p.
2. Raizberg BA, Lobko AG Software-oriented planning and management. – Moscow: INFRA-M, 2002. – 428 p.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (4852) 30-15-96, e-mail: akv1959@yandex.ru*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: (4852) 30-15-96, e-mail: akv1959@yandex.ru*

---

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ  
СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ  
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**DESIGN OF LOGISTICS COMPANIES  
MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX**

**К. В. АКСЕНОВ,**

*доктор педагогических наук, профессор, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**K.V. AKSENOV,**

*doctor of pedagogical sciences, professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

**Аннотация**

В статье, на основе системного подхода рассматривается процесс проектирования логистической системы предприятий оборонного промышленного комплекса, основные принципы проектирования логистических систем предприятий, последовательные этапы формирования необходимой логистической системы. Предлагается концептуальная схема проекта изменения логистической системы.

**Abstract**

In this paper, based on a systems approach considers the process of designing the logistics system of defense industrial complex, the basic principles of designing logistic systems of enterprises, the successive stages of formation of the necessary logistics system. It is proposed conceptual framework of the project changes the logistics system.

**Ключевые слова**

1. Проектирование логистической системы,
2. системный подход,
3. основные принципы,
4. эффективность логистического управления,
5. процесс проектирования логистической системы,
6. реинжиниринг логистической системы.

**Keywords**

1. Designing logistics systems,
2. systematic approach,
3. the basic principles,
4. effectiveness of logistics management,
5. process of designing a logistics system,
6. reengineering of the logistics system.

Процесс проектирования логистической системы предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) основывается на определенной методологии, включающей свои методы, принципы и подходы. При этом основным подходом является системный подход [1], позволяющий исследовать проектирование логистических систем доставки грузов.

Опираясь на вышесказанное, рассмотрим основные принципы проектирования логистических систем предприятий ОПК.

1. Принцип системности – является основным конструктивным принципом, на котором строится управление материальным потоком логистической системы, означает организацию и осуществление закупок, хранения, производства, сбыта и транспортировки грузов как единого процесса.

2. Принцип научности – предполагает развитие и эффективное применение линейного программирования, моделирования, системы поддержки принятия решений, экспертных систем.

3. Принцип комплексности – применяется при формировании развитой инфраструктуры и достижении координации действий непосредственных и опосредованных участников системы.

4. Принцип конкретности – определяет необходимость перемещения материальных и информационных потоков в системе сообразно с техническими, экономическими и другими требованиями.

5. Принцип конструктивности – предполагает непрерывное отслеживание изменения состояний объектов рассматриваемой логистической системы предприятий ОПК.

6. Принцип надежности – характеризует использование современных технических средств перемещения и управления движением материалопотоков.

7. Принцип поэлементности – означает использование отдельных элементов, задач и функций логистики для выстраивания логистической системы, при этом используемые элементы могут давать ощутимый эффект еще задолго до создания завершенной логистической системы.

8. Принцип поочередности – предполагает последовательное расширение завершенной логистической системы (например, от микрологистической системы к мета- и макрологистическим системам отрасли или региона).

9. Принцип поэтапности – обуславливает определенную последовательность этапов проектирования и создания логистических систем: предпроектное системное исследование, техническое задание, авантекст, технический проект внедрения апробации, авторский надзор и др. Следует заметить, что некоторые из этих этапов могут быть пропущены или объединены исходя из целесообразности.

10. Принцип вариантности — предусматривает возможность гибкого реагирования логистической системы предприятий ОПК на изменения состояния внешней среды.

Используя указанные принципы процесс проектирования логистической системы предприятия ОПК (см. рисунок 1) можно представить в виде совокупности последовательных этапов формирования необходимой логистической системы:

1. Определение проблемы и планирование проекта.
2. Формирование функциональной структуры проекта.
3. Расчет и анализ исходных предложений.



*Рисунок 1 – Процесс проектирования логистической системы предприятия ОПК*

В проектировании логистической системы решающая роль принадлежит правильному и обоснованному выбору критерия оптимизации. В методологическом плане синтезируемая логистическая структура должна быть наилучшим образом приспособлена для реализации задач проектирования. С позиции системного подхода такая наилучшая приспособленность может трактоваться как

эффективность логистического управления и характеризоваться тремя показателями:

- 1) Величиной ожидаемого полезного эффекта (результата).
- 2) Вероятностью его достижения.
- 3) Затратами ресурсов по достижению этого эффекта.

При этом основной принцип количественной оценки критерия эффективности состоит в соизмерении результатов логистического управления с затратами на их получение [2, С. 44].

Теперь на основании предложенных принципов проектирования логистических систем предприятий ОПК и этапов проектирования (см. рисунок 1) рассмотрим процесс реинжиниринга логистической системы на примере ряда предприятий ОПК, относящихся к машиностроительной промышленности (дизелестроение, авиамоторостроение) и предприятий производящих оптико-электронные приборы специального назначения расположенные на территории Ярославской области.

На первом этапе процесса проектирования логистической системы при оценке сложившейся ситуации положение исследуемой группы предприятий представим в виде анализа: а) основных задач, характеризующих происходящие процессы; б) принимаемых по ним решений; в) получаемым результатам.

К этим задачам следует отнести следующие:

- достижение приемлемого уровня обслуживания потребителей;
- управление материальными потоками;
- транспортировка;
- организация складского хозяйства;
- управление запасами.

Рассмотрим задачи более подробно.

*1. Достижение приемлемого уровня обслуживания потребителей.* В виду отсутствия единой информационной системы между предприятиями расположенными в городах Ярославль, Рыбинск, Ростов, Гаврилов Ям, Переславль Залесский и Тутаев, а также распределительными центрами, находящимися в районе городов Ярославль и Рыбинск, информационные потоки не синхронизированы по времени с потоками материалов, комплектующих и готовой продукции. Практика передачи информации о заказах и грузах

в основном основана на почтовой и факсимильной связи, а также часто используются курьерные сообщения.

Очевидно, что такой способ передачи информации не позволяет в режиме реального времени оптимально отслеживать заказ, обрабатывать его, контролировать организованное продвижение материального потока, его получение, обработку и осуществлять надлежащую обратную связь. Информационный обмен между предприятиями логистической системы не является высокоэффективным.

Поступающие заказы первоначально накапливаются в распределительных центрах в районе Ярославля и Рыбинска в течение двух-трех недель, а затем отправляются на головные предприятие, где обрабатываются еще в течение двух недель. Далее заказы поступают к поставщикам комплектующих. В случае, когда заказ нельзя исполнить из-за отсутствия запасов, потребитель ожидает их пополнения в этих распределительных центрах. В случае необходимости обеспечения договорных поставок, поставщик несет убытки из-за необходимости выплаты штрафов или поиска альтернативного более дорогого поставщика. Когда же, отсутствуют необходимые объемы запасов готовой продукции на головном предприятии, потребители ожидают их производство. Так, например, были случаи невыполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ) по причине неготовности технологического оборудования (моральный и физический износ), поэтому приходилось налаживать производство на тех фондах, которые еще можно было использовать. И как следствие срывались поставки готовой продукции.

Таким образом, периодическое отсутствие запасов в совокупности с неэффективной системой информационного обмена являются одной из основных причин снижения уровня логистического сервиса.

Кроме этого очевидна необходимость проектирования новых и реинжиниринга существующих систем материалодвижения в оборонно-промышленном комплексе, что подтверждается: во-первых, изменившейся организационной структурой ОПК, ее сокращением, перепрофилированием, снижением и перенацеливанием финансирования ГОЗ на другие предприятия; во-вторых, изменениями потребности в изделиях по месту, времени, объему, номенклатуре

и затратам; в-третьих, изменением (перепроектированием) каналов снабжения и сбыта с целью обеспечения сервисных требований при допустимых затратах на логистику; и, в-четвертых, значительным прогрессом в военно-техническом сотрудничестве.

2. *Управление материальными потоками* основывается на использовании экономико-математических моделей, которые возможно обоснованно применять при моделировании логистических процессов в рамках функционирования скооперированных производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса, а также соответствующих количественных параметров материальных потоков, в целях решения задач оптимизации логистических затрат на основе перераспределения и вариации материальных потоков.

3. *Организация транспортировки.* Перевозки в исследуемой системе осуществляются с использованием железнодорожного и автомобильного транспорта.

Доля автомобильных перевозок в среднем составляет:

- между производственными предприятиями за 2009 год – 39,5 тыс. т/км (около 75%);
- между производственными предприятиями и распределительными центрами за 2009 год – 8,7 тыс. т/км (около 23%).

Основная доля перевозок приходится на автомобильный транспорт, при этом межзаводские перевозки составляют около 74%, а в сфере обращения продукции увеличивается доля железнодорожных перевозок. Это связано с тем, что максимальное расстояние межзаводских перевозок не превышает 118 км – Ярославль-Переславль Залесский, Ярославль – Рыбинск, и максимальная разовая грузовая партия отправки составляет от 1 до 4 тонн. Поэтому в данном случае использование железнодорожного транспорта не эффективно.

Вместе с тем несколько более 40% перевозок между головным предприятием и распределительными центрами осуществляется железнодорожным транспортом, так как появляется по-прежнему потребность комплектовать крупные товарные партии для перевозок этим видом транспорта, в результате тариф в расчете на 1 тонну перевозимого груза уменьшается. Информационное сопровождение материалопотоков осуществляется в основном с использованием

бумажных носителей, телефонной и факсимильной связи, что затрудняет оперативное управление транспортировкой. Для перевозок используется как собственный транспорт, так и транспорт общественных и частных перевозчиков (основная оценка работы перевозчика – уровень тарифов).

*4. Организация складского хозяйства.* Первая группа складских мощностей участвует в производственном процессе, при этом все затраты связанные с получением, грузопереработкой, хранением и выдачей запасов относят на себестоимость продукции (склады сырья и материалов, незавершенной продукции, готовой продукции). Задачей этой группы складов является, осуществляя складские операции, обеспечивать потребности производства и сбыта при минимальных затратах. Вторая группа складов участвует в создании добавленной стоимости (распределительные центры в районе Ярославля, Рыбинска), поэтому здесь предоставляются дополнительные логистические услуги, увеличивающие добавленную стоимость. Анализ работы складов показывает недогруженность складских мощностей, что уменьшает фондоотдачу на каждый вложенный рубль, при этом в большей степени недогружены остаются склады предприятий.

Можно сделать вывод, что в связи со спадом деловой активности и уменьшением ГОЗ основные экономические показатели функционирования складов и распределительных центров ухудшились.

*5. Организация управления запасами.* Известно, что принятие решения по управлению запасами основывается на понятии «точка заказа». Но, с другой стороны, под воздействием инфляции, руководители стремятся содержать максимальный уровень запасов с целью страхования рисков (хеджирование) от неблагоприятного изменения цен, что позволяет заранее прогнозировать рублевую выручку предприятия вне зависимости от труднопредсказуемого поведения курсов валют. Однако вследствие сужения рынка сбыта, уменьшения ГОЗ, даже максимальный уровень запасов не обеспечивает загруженность складских мощностей, понижая тем самым эффективность работы складов предприятий, а распределительные центры не могут увеличить добавленную стоимость. Вместе с тем планирование заказов с учетом экономического размера заказа, интервала времени между смежными поставками и выбора вида транспорта внутри межзаводской кооперации не используется, а распределительные центры такое планирование осуществля-

ют на основе имеющегося опыта работы. Различные теории управления запасами, как правило, не используются.

Важное значение имеет также описание внешней среды, т.к. для предприятия именно оно является определяющим фактором выбора стратегии проектирования. Руководство Ярославской области положительно оценивает итоги деятельности региональных предприятий ОПК за 2009 год. Совместные усилия, предпринятые губернатором и Министерством промышленности, дали положительные результаты. На оборонных предприятиях 4 раза возросли показатели уровня безопасности, а объем производства увеличился почти вдвое.

Таким образом, опираясь на системный подход, позволяющий исследовать проектирование логистических систем доставки грузов и рассмотрев основные принципы проектирования логистических систем предприятий ОПК, а также последовательные этапы формирования необходимой логистической системы, процесс реинжиниринга логистической системы и проанализировав основные логистические процессы на предприятиях ОПК, становится возможным выработать концептуальную *схему проекта*.

Во-первых, следует определить, существуют ли достаточные резервы совершенствования логистики, которые оправдали бы проведение детальных исследований и анализа. В известном смысле концептуальная схема принуждает к критическому изучению потенциальных возможностей. При этом для определения желательности и осуществимости детального анализа, а также сопутствующих ему издержек и выгод используются основные принципы логистики (например, принцип убывания, принцип агрегирования запасов). Выполнение необходимых действий и процедур еще не гарантирует не только внедрения, но и даже создания «эскиза» новой материалопроводящей системы, но в процессе выработки концептуальной схемы проекта, по крайней мере, должны отчетливо выявиться потенциальные выгоды возможных улучшений.

Во-вторых, выработка концептуальной схемы проекта требует всестороннего изучения имеющихся фактических данных.

В-третьих, в процессе выработки концептуальной схемы проекта (см. рисунок 2) следует четко определить возможные варианты перестройки логистической системы.

Так, на стадии оценки издержек и преимуществ проекта необходимо дать предварительную оценку потенциальных выгод от проведения логистического анализа и выработать рекомендации по

их внедрению. Выгоды могут быть выражены в категориях совершенствования сервиса, снижения издержек и уменьшения функционального цикла (см. таблицу).



*Рисунок 2 – Концептуальная схема проекта изменения логистической системы*

Таблица – Выгоды от внедрения проекта

Показатели	Предполагаемые издержки	Ожидаемые выгоды
Изменение времени функционального цикла	Издержки создания информационной инфраструктуры. Затраты на новые информационные технологии (интернет, персональные компьютеры, искусственный интеллект, экспертные системы, низкочастотные радиотелефоны, спутниковая связь, технологии обработки графической информации, штриховое кодирование и сканирование).	Сокращение времени приема, обработки, комплектования, отгрузки, оперативного контроля и доставки груза.
Снижение затрат на логистику. Общее снижение затрат на конечный продукт, в т.ч. по государственному оборонному заказу	Дополнительные затраты на создание и обслуживание системы оперативного контроля. Перестройка логистической системы, создание новых мощностей, продажа ненужных мощностей, перераспределение потоков. Затраты на новые технологии перевозок, переработки, хранения и обслуживания материальных потоков и запасов.	Сокращение финансовых и управленческих издержек. Более рациональное размещение запасов и уменьшение издержек в сфере хранения запасов. Сокращение затрат на транспортировку. Снижение эксплуатационных расходов. Снижение капитальных и переменных затрат.
Совершенствование сервиса	Возможные затраты на дополнительные распределительные центры, центры сервисного обслуживания. Затраты на повышенные объемы запасов для увеличения насыщенности спроса. Дополнительные затраты на транспортировку.	Увеличение доступности товаров. Увеличение насыщенности спроса. Уменьшение времени доставки. Гарантийное обслуживание. Укрепление лояльности потребителей, привлечение новых потребителей.

Итогом первого этапа проектирования логистической системы, по нашему мнению, является проектное задание, в котором определяются цели, ограничения, методы анализа, временные рамки и ресурсы на его реализацию.

В результате реализации проекта (цели проекта) предполагается выход на следующие плановые показатели:

1. Обеспечить доступность запасов для групп товаров гражданской продукции и продукции специального назначения соответственно: группа А – 80%-95%; группа В – 75%-90%; группа С – 70%-85%.

2. Добиться выполнения обязательств по доставке товаров в следующих временных интервалах: 70% заказов в течение 72 часов; остальные 30% не позже 7-ми суток, при этом для специальной продукции эти показатели увеличиваются на 5%.

3. Допоставки по укомплектованным не полностью заказам должны производиться не позднее чем через 6-ти суток после исполнения основного заказа, по специальной продукции – 5-ти суток.

4. К наиболее прибыльным потребителям стандарты обслуживания улучшаются на 5-10%.

5. Минимизировать долю разовых отправок.

6. Максимизировать долю крупных консолидированных отправок.

7. Добиться снижения логистических затрат на 10%.

При этом следует обратить внимание на обстоятельство снижения прибыли из-за увеличения затрат на дополнительное сервисное обслуживание.

Итогом логистических преобразований является улучшенная оценка результатов деятельности предприятий ОПК. Предполагается оценить следующие параметры:

- уровень логистических затрат, а также их изменения в зависимости от перераспределения материальных потоков;
- влияния изменения логистических затрат на объемы финансирования ГОЗ и изменений доли прибыли при реализации гражданской продукции;
- влияние изменения географии размещения звеньев логистической системы на затраты при реализации логистических функций.

На втором этапе проектирования (после разработки технико-экономического обоснования проекта, плана и оценочных показателей) – приступаем к формированию функциональной структуры логистической системы.

Функционирование модели логистической системы обеспечивается выполнением и взаимодействием таких функций как: формирование логистической инфраструктуры (А1), обеспечение информационного обмена (А2), организация рационального процесса транспортировки (А3), управление запасами (А4), организация складского хозяйства, переработки грузов и упаковки (А5) [3]. При помощи названных основных функций и осуществляется управление процессом товародвижения и модернизации логистической системы в целом. В результате управления этими функциями становится возможным спроектировать новую логистическую систему или модернизировать действующую.

Для завершения логистического процесса в целом, конечным результатом которого должно быть повышение эффективности самой логистической системы, необходимо добиться интеграции и содействия звеньев логистической системы (ЗЛС), которые реализуют перечисленные функции (А1-А5). Подобное взаимодействие объединяет ЗЛС вокруг общих целей, политики и программ. Для общей снабженческо-сбытовой цепочки это означает рост эффективности благодаря устранению дублирования функций и операций и непродуктивных затрат времени и ресурсов. При этом следует заметить, что взаимодействие между организациями требует совместного планирования и управления снабженческо-сбытовой деятельностью.

Кратко охарактеризуем основные логистические функции:

1. Формирование эффективной логистической инфраструктуры – необходимо определить: а) количество и местоположение каждого из ЗЛС, участвующих в материалодвижении; б) сколько и каких запасов следует содержать на каждом ЗЛС; в) где размещать заказы (на каком объекте) потребителей на поставку.

При доставке военной продукции логистические мощности следует ориентировать с учетом местонахождения потребителей этой продукции, при доставке гражданской продукции – на основные рынки сбыта. Вследствие динамичности внешней среды, изменения ассортимента изделий, их свойств, условий поставок и т.п. очень важна постоянная модификация инфраструктуры логистики, суть которой заключается в перемещении отдельных ЗЛС или создании новых (существуют различные возможности перемещения или реорганизации отдельных объектов).

2. Функция обеспечения доступного и надежного информационного обмена необходима для реализации всех функций модели и предполагает создание адекватной логистической информационной системы, которая эффективно обеспечивала бы информаци-

онные потребности проектирования логистической системы (ЛС). Поскольку проектируемые ЛС будут работать в будущем, – неточные оценки и прогнозы из-за некачественной и несвоевременной информации могут привести к нерациональному размещению логистических мощностей, неэффективной работе транспорта и к нехватке или избыточному накоплению запасов, что приводит к сбоям в нормальной работе материалопроводящей цепочки. Благодаря доступности и надежности информации можно наладить равномерный рабочий процесс и поддерживать равновесие между звеньями логистической системы.

3. Функция организации рационального процесса транспортировки предполагает выбор лучшего перевозчика, оптимизацию планов работы транспортных предприятий по обслуживанию цикла выполнения заказа, а также маршрутов перевозок. Наиболее сильное влияние транспорт оказывает на запасы, поскольку при существующей инфраструктурной сети и информационных мощностях географическое размещение запасов определяется транспортными возможностями. При проектировании логистической системы необходимо обеспечить равновесие между транспортными издержками и качеством транспортных услуг. Так, при транспортировке военной продукции в мирное время вполне достаточной оказывается низкозатратная и медленная транспортировка. Для гражданской продукции требуется более высокая скорость доставки. При реализации рассматриваемой функции следует обязательно учитывать следующие факторы:

- выбор местоположения ЗЛС требует соответствующего транспортного обеспечения и одновременно транспортные возможности оказывают влияние на географическое расположение объектов;
- транспортные расходы не сводятся только к цене грузоперевозки.
- основные усилия транспорта с целью интеграции объектов логистической системы должны быть направлены на своевременную и бесперебойную доставку.

4. Функция управления запасами характеризует потребности субъектов в запасах, которые определяются инфраструктурой логистики и требуемым уровнем сервиса. Теоретически значительный уровень запасов широкой номенклатуры можно содержать у всех субъектов – это позволит обеспечить максимальный уровень сервиса. Но немногие субъекты в состоянии это делать, т.к. появляется высокий риск, и образуются большие общие издержки. Поскольку потребность в запасах определяется инфраструктурой

логистической системы, которая в свою очередь определяет временные параметры выполнения заказа и возможности по объему, каждый заказчик будет склонен содержать такой уровень запасов, который бы ему позволил выполнить требования по времени и объему перед последующим заказчиком. Исходя из этого процесс проектирования логистической системы должен быть нацелен на выбор логистической инфраструктуры, обеспечивающей минимальные общие затраты на основе выбора или строительства складов, способа и вида транспортировки и модели управления запасами.

Следовательно, решая задачу избирательного распределения запасов с помощью спроектированной логистической системы, обеспечивающей минимум общих затрат, реинжиниринг должен опираться на следующие основания:

- проведение сегментации рынка гражданской и военной продукции;
- выбор требуемого ассортимента изделий (в отличие от производства гражданской продукции, где выбор ассортимента основывается на правиле 80/20) имеет свои особенности, поскольку характер и цели потребителей военной продукции отличен от целей гражданского потребления;
- обеспечение интеграции и временных потребностей грузоперевозок достигается комплектацией крупных партий грузов, адресованных конкретному потребителю и в определенную географическую зону. При этом в виду потребляемой широкой номенклатуры военной и гражданской продукции, задача консолидации отправок разрешима для обеих групп потребителей;
- поскольку стратегия управления запасами разрабатывается в конкурентной среде, ЗЛС стремятся иметь договорные отношения с субъектами, которые обеспечивают со своей стороны своевременность поставок и в состоянии выполнить свои обязательства.

5. Функция организации складского хозяйства, переработки грузов и упаковки предполагает, в первую очередь, после определения местоположения склада, принятие решение о собственнике склада. Затем в зависимости от параметров материального потока следует рассчитать основные технико-экономические показатели работы склада и обеспечить его нужным технологическим оборудованием.

Таким образом, все технико-экономические решения по вопросам проектирования материалопроводящих систем должны быть

тесно связаны с инфраструктурной сетью, транспортировкой, управлением запасами, складским хозяйством, грузопереработкой и упаковкой. В соответствии с принципами проектирования материалопроводящих систем функции формирования материалопроводящей инфраструктуры, обеспечения информационного обмена, организации транспортировки, управления запасами комбинируются в единую действующую логистическую систему различными способами, что позволяет достичь планируемого уровня обслуживания потребителей с соответствующими издержками.

Рассмотренные нами функции логистики (А1-А5), как мы уже отмечали, должны работать на основе интеграции, т.к. улучшения в каждом отдельно взятом звене логистической системы имеют смысл только в случае, если они способствуют повышению эффективности проектируемой материалопроводящей системы в целом. Теперь на основе процессов интеграции, которыми также необходимо управлять, в целях завершения замысла процесса проектирования логистической системы предприятий ОПК необходимо функциональную модель подвергнуть декомпозиции. Управление и координация функциями А1-А5 осуществляется блоком управления процессом товародвижения и модернизации логистической системы.

На третьем этапе проектирования производится расчет и анализ исходных предложений, т.е. необходимо определиться с техникой анализа и на основе имеющегося статистического материала приступить к разработке варианта логистической системы распределения материалопотоков. В ходе проектирования предполагается получить ответы на основные вопросы, касающиеся логистической деятельности: а) физическое распределение товарных потоков; б) определение критериев выбора месторасположения логистических мощностей; в) роль каналов сбыта для привлечения и удовлетворения запросов клиентов; г) место территориально-потребительской специфики.

Таким образом, анализ процесса проектирования логистической системы предприятия оборонно-промышленного комплекса позволяет сделать следующие выводы:

1. Основными принципами проектирования логистических систем предприятий ОПК являются следующие: 1) принцип системности – основной конструктивный принцип, означает организацию и осуществление закупок, хранения, производства, сбыта и транспортировки грузов как единого процесса; 2) принцип научности, предполагающий развитие и эффективное применение линейного программирования, моделирования, системы поддержки принятия

решений, экспертных систем; 3) принцип комплексности – применяется при формировании развитой инфраструктуры и достижении координации действий непосредственных и опосредованных участников системы; 4) принцип конкретности, определяющий необходимость перемещения материальных и информационных потоков в системе согласно с техническими, экономическими и др. требованиями; 5) принцип конструктивности, предполагающий непрерывное отслеживание изменения состояний объектов; 6) принцип надежности, характеризующий использование современных технических средств перемещения и управления движением материалопотоков; 7) принцип поэтапности, обуславливающий использование отдельных элементов, задач и функций логистики для выстраивания логистической системы; 8) принцип поочередности, предполагающий последовательное расширение завершенной логистической системы; 9) принцип поэтапности, обуславливающий определенную последовательность этапов проектирования и создания логистических систем: предпроектное системное исследование, техническое задание, авантекст, технический проект внедрения апробации, авторский надзор и др. (некоторые из этапов могут быть пропущены или объединены исходя из целесообразности); 10) принцип вариантности, предусматривающий возможность гибкого реагирования логистической системы предприятий ОПК на изменения состояния внешней среды.

2. Основываясь на принципах проектирования логистических систем предприятий ОПК процесс проектирования логистической системы можно представить в виде следующей совокупности последовательных этапов формирования необходимой логистической системы: 1) определение проблемы и планирование проекта; 2) формирование функциональной структуры проекта; 3) расчет и анализ исходных предложений.

3. Функции формирования материалопроводящей инфраструктуры, обеспечения информационного обмена, организации транспортировки, управления запасами комбинируются в единую действующую логистическую систему различными способами, что позволяет достичь планируемого уровня обслуживания потребителей с соответствующими издержками.

4. Все технико-экономические решения по вопросам проектирования материалопроводящих систем должны быть тесно связаны с инфраструктурной сетью, транспортировкой, управлением запасами, складским хозяйством, грузопереработкой и упаковкой. Проектирование логистической системы предприятий ОПК позволяет повысить эффективность и качество материально-техничес-

кого снабжения, производства, сбыта, распределения, транспортировки, хранения и других логистических операций.

### **Библиографический список**

1. Бажанов В.А. Модели в оборонно-промышленном комплексе – системный подход // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – Новосибирск: НГУ, 2009. – Т.9. – Вып. 3. – С. 25-33.
2. Истомина Л.П., Новиков Д.Т. Математические методы в практике управления материально-техническим снабжением и сбытом. – М.: Экономика, 1996. – 243 с.
3. Миронюк В.П. Проблемы организации функционирования транспортно-логистических систем // Материалы международного логистического форума «Бизнес и логистика». – М., 2003. – С.191-195.

### **Bibliographical list**

1. Bazhanov, V.A. Models in the military-industrial complex — a systematic approach // Bulletin of the Novosibirsk State University. Series: Socio-economic sciences. – Novosibirsk: Novosibirsk State University, 2009. – V.9. – Vol. Three. – P. 25-33.
2. Istomin, L.P., Novikov, D.T. Mathematical methods in the practice of management of logistics and marketing. – Moscow: Economics, 1996. – 243 p.
3. Mironyuk, V.P. The problems of organization and functioning of transport and logistic systems // Proceedings of International Logistics Forum “Business and Logistics.” – M., 2003. – P.191-195.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (4852) 30-15-96, e-mail: akv1959@yandex.ru*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: (4852) 30-15-96, e-mail: akv1959@yandex.ru*

---

**ВОЗРАСТАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО  
МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССАХ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО  
ВОСПРОИЗВОДСТВА**

**THE INCREASING IMPORTANCE OF MODERN SMALL  
BUSINESS IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION  
OF SOCIAL REPRODUCTION**

**Н.А. АЛЕКСЕЕВА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образова-  
тельное учреждение высшего профессионального образования  
«Ярославский государственный технический университет».*

**N.A. ALEXEEVA,**

*post graduate, Federal state budgetary institution of higher education  
“Yaroslavl State Technical University”.*

**Аннотация**

Уже незаменимая и все более важная роль малого бизнеса в общественном воспроизводстве свидетельствует о микробизнесе, как о значимом воспроизводственном факторе нарастающего значения.

**Abstract**

The role of small business in the social reproduction, that has already become an indispensable one and that is becoming increasingly important one, shows the microbusiness as a significant reproductive factor of increasing importance.

**Ключевые слова**

1. Общественное воспроизводство,
2. малый бизнес,
3. транснациональные корпорации,
4. осуществление совокупного общественного продукта,
5. воспроизводственная реализация,
6. производственно-реализационные комплексы.

**Keywords**

1. Social reproduction,
2. small business,
3. multinational corporations,
4. implementation of the gross national product,
5. reproductive implementation,
6. manufacturing and implementation complexes.

Современное нарастающее включение микробизнеса в общую структуру крупномасштабной экономики в контексте действия ее объективных экономических законов обуславливает необходимость теоретического обобщения происходящих процессов. Активное «вторжение» в практику общественного воспроизводства, реализации совокупного общественного продукта (СОП) и национального дохода (НД) современного малого бизнеса (МБ) свидетельствует о том, что на современном этапе МБ занял место, которое в теории общественного воспроизводства, в ее внутреннем содержании – в воспроизводственной реализации, делает его обязательным участником процесса общественного воспроизводства. Следовательно, на сегодняшний день возникла потребность в дополнительной научной интерпретации, актуализации вопроса о воспроизводственном значении МБ, его участии в воспроизводственной реализации СОП, его осуществлении.

Эти изменения в экономической практике общественного воспроизводства корреспондируются с качественной эволюцией социально-экономического типа МБ. В современном общественном воспроизводстве МБ, понимаемый в мире (по разным классификациям) как совокупность всех его групп с количеством занятых местами до 500 человек в отдельной фирме в зависимости от отрасли, получает основное значение в реализации СОП и НД. Такая группировка МБ охватывает ряд разномасштабных хозяйствующих слоев, находящихся друг с другом в тесных, нередко противоречивых отношениях (функциональная взаимодополняемость, конкурентная борьба, вытеснение одних ниш в другие и т.п.). При этом подход с позиции общественного воспроизводства объединяет эти

группы. При всех противоречиях и даже борьбе, в аспекте общественного воспроизводства все эти хозяйствующие слои выполняют-исполняют одни и те же воспроизводственные функции (о которых – далее). В развитых странах этот процесс уже устоявшийся. Но в РФ, он пока весьма противоречив.

В правовом аспекте отечественный МБ официально определен как имеющий численность до 100 человек. Однако это выделение было сделано без учета его воспроизводственного значения. Выделение микробизнеса по его роли в общественном воспроизводстве у нас отсутствует. При этом сама эта роль остается пока еще недостаточно развернутой. Причину мы видим в том, что на Западе современный МБ порождается современной системой концернов, транснациональных корпораций (ТНК), которым необходим, индивидуально подводящей покупателя к покупке и замыкающий воспроизводственный цикл. В отечественной практике такой крупный бизнес еще только складывается, постепенно развивается в систему концернов, ТНК западного типа. В последствии эти концерны, столкнувшись с реалиями рынка, развитием рынка замещения создадут себе своего порученца, – современный МБ, наилучшим образом способствующим указанным целям концернов. Следовательно в России пока не завершено и само формирование современного воспроизводственного значения МБ. Он делит эту роль с частью нынешнего среднего и даже крупного бизнеса, – например, с торговыми сетями. Отсюда и ряд других специфических особенностей МБ в РФ.

В настоящее время арсеналы методологического и теоретического инструментария классической политической экономии еще далеко не полностью использованы в научных исследованиях, что и обедняет их результаты. Среди таких практически не использованных методологических и теоретических достижений классиков – марксова концепция осуществления важнейших экономических отношений товарного производства и капитализма. О существовании этой концепции, ее научном и практическом значении в экономической литературе последних десятилетий практически не упоминается. Нет этой проблемы в фундаментальных курсах политической экономии и экономической теории, в экономических словарях и энциклопедиях. Однако ее использование может значительно обогатить наши знания, понимание ряда принципиальных политэкономических проблем, и среди них – проблем теории общественного воспроизводства. Свою концепцию осуществления К.Маркс соотносит

с самым массовым экономическим отношением товарного и капиталистического хозяйства, их экономической клеточкой – товаром. Суть ее в следующем.

В научной системе капиталистического воспроизводства в полном соответствии с действительностью, К. Маркс показывает, что материальное образование товара, его обоих полярных свойств – потребительной стоимости и стоимости, еще не означает экономического рождения-появления этого товара. И хотя он существует, материально присутствует, то есть материально налицо его стоимость и потребительная стоимость, однако экономически он еще не рожден, не осуществился. Поскольку экономически товара пока не существует, то «дело случая», последует ли вслед за его таким материальным появлением – экономическое самоутверждение-осуществление. Экономически товар осуществится лишь после того, как пройдет стадию купли-продажи, коммерческой реализации.

МБ тратит на продажу продукции большие (в настоящее время – главные) усилия. Через него ныне проходит настоящая борьба за осуществление СОП, НД. Это стало возможным в результате коренного изменения способа коммерческой реализации СОП (вследствие замены после кризиса 1929-1933 гг. рынков насыщения рынками замещения.), через который осуществляется воспроизводственная реализация его по стоимости и по натурально-вещественной форме. Становится очевидным, что момент осуществления обязательно присущ всякому воспроизводству и имеет значение его ничем не заменимой опоры. Следовательно, настало время, в связи с воспроизводственной ролью МБ, признать эту роль как логико-теоретически, так и терминологически, выделив в движении СОП стадию осуществления. Эта стадия, совершаясь сегодня малым бизнесом, необходимо сообщает МБ статус прямого участника общественного воспроизводства даже на том высоком уровне научной абстракции, который определен для соответствующей теории классиком.

Основной мировой поток коммерческой, а, следовательно, воспроизводственной реализации проходит в наше время через пространственные производственные и сетевые торгово-сервисные структуры (образованные концернами и группирующимся вокруг них миллионами малых фирм), которые предлагается назвать производственно-реализационными комплексами (ПРК). Так, речь

идет не о присвоении нового формального названия, а о введении термина, наиболее полно отражающего сложившуюся в мире ситуацию. При господстве транснациональных корпораций эти ПРК могут простираются на несколько стран.

Становление и развитие ТНК, доминирующих ныне в национальных экономиках, прошло длительный исторический путь. Приобщение к этому процессу МБ развитых стран происходило через важнейшие производственно-экономические повороты, определившиеся с 20-х гг. XX века. Таким образом, существенные особенности вертикальной интеграции, осуществляемой ТНК, исторически выделяемые в особые этапы ее становления (главные из них: 20-е гг. XX в., нач. 30-х – вторая половина 50-х гг. XX в., конец 50-х гг. XX в. по наст. вр.), соотносятся с предпосылками и с развитием МБ. Эти этапы согласуются с организацией и консолидацией МБ в рамках современных экономик в статусе их обязательного элемента.

Активное функционирование в настоящее время исторически сложившихся видов взаимодействия МБ и крупных корпораций (франчайзинг, аутсорсинг, многоуровневый маркетинг, лизинг и т.д.) лишь подтверждает и актуализирует вполне сложившуюся необходимость воспроизводственного сращивания всех этих бизнес-структур, где особую роль играет приспособленческая природа, гибкость, пластичность МБ. Это новое явление уже во второй половине XX века достигло такой ступени зрелости, что потребовалось понятийное, категориальное обобщение (ПРК). Образовался и созрел (хотя в РФ процесс еще не завершен) новый специфический способ, путь решения капитализмом своей центральной воспроизводственной проблемы – проблемы реализации, осуществления. Образование современных ПРК стало возможным благодаря разделению, взаимодополняемости и зависимости выполняемого функционала малым и крупным бизнесом.

Трансформация функций МБ, заместившего монополии в осуществлении коммерческой и воспроизводственной реализации, позволила ему выйти за пределы отдельных возможностей замещенного им персонала монополий. Свою главную воспроизводственную функцию (по соединению производства и потребления) МБ обеспечивает через коммерческие, напрямую подчиненные ей функции, а, следовательно, также приобретающие воспроизводственный облик, значение. Это функция приема продукции концернов, коммерческой реализации и непрерывного монито-

ринга потребностей. Отсюда современная необходимость МБ для осуществления всего воспроизводственного процесса, его роль в установлении пропорций при насыщении рыночного спроса. В данном аспекте решение проблем МБ (которых в РФ немало) оказывается одним из основных условий самой возможности и стабильности воспроизводственного процесса. Таким образом, успешность, реальность ПРК невозможна при пренебрежении конкретными воспроизводственными функциями. Выявление общественных потребности и необходимости воспроизводственных функций МБ, их правильная интерпретация позволяют шире взглянуть на современное значение хозяйственной деятельности микробизнеса.

Одним из итогов переориентации общественного воспроизводства на рынок замещения является усиление гонки сверхкорпораций за высшим качеством производимой продукции, новыми технологиями. Отсюда растет и заинтересованность ТНК в сотрудничестве с особыми экономическими группами МБ, наиболее тесно способствующие воспроизводственному процессу инновационного характера. Пострановый анализ ситуации с особыми экономическими группами малого бизнеса, их сущностным преобразованием, указывают на рост заинтересованности ТНК в сотрудничестве с ними, в их развитии. Высокая общественно-экономическая значимость инновационного, венчурного бизнеса, особенно сельскохозяйственной кооперации, МБ в кластерах (перечисленные группы не являются исчерпывающими) подтверждается многолетней практикой их успешного функционирования.

Таким образом, тенденции общественного воспроизводства, включающие процессы участия в его осуществлении МБ свидетельствуют о необходимости ускорения преодоления в отечественной экономике ряда существующих препятствий для функционирования МБ. Совершенствование ситуации с отечественным МБ помогло бы приблизить процесс формирования полноценной системы современных концернов в России. Упрочение условий жизнедеятельности МБ позволят развернуть вокруг формирующейся системы концернов слаженно функционирующую, надежную сеть микропредприятий. Масштабное вовлечение участников МБ в это современное общественное воспроизводство, современное развитие процессов осуществления предопределят и надлежащее формирование, закрепление полноценных отечественных ПРК. Мировой опыт свидетельствует и устанавливает, что современный МБ и в нашей стране станет фактором следования прогрессивным

тенденциям интеграции производства и обращения, перехода экономики РФ к расширенному воспроизводству преимущественно интенсивного типа.

Следовательно, встает вопрос текущей экономической политики, а именно ее обогащения. Ныне ее содержанием является поощрение и стимулирование любого малого предпринимательства, микробизнеса как такового. Однако пора бы, отталкиваясь от прогнозов, звать-«манить», побуждать малых предпринимателей, прежде всего туда, где их инициатива и предприимчивость дадут социуму, особенно его общественному воспроизводству, наивысшую отдачу.

### **Библиографический список**

1. Корняков В. Технологическая революция и конечное потребление // Экономист. – 1993. – № 8. – С. 68-79.
2. Кочеврин Ю.Б. Малый бизнес в США. – М.: Мысль, 1965. – 158 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / Издан под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1988. – XVI, 654 с.
4. Национальное богатство и национальный продукт: Монография. – М.: МГУ им М.В. Ломоносова; Рыбинск: Офис 2000, 2010. – С.280 / Под редакцией Н.В. Черковца.
5. Рубе В.А. Мелкое и среднее предпринимательство в условиях господства монополий. М., Изд-во Моск. ун-та, 1978. – 213 с.

### **Bibliographical list**

1. Korniyakov V. Technological Revolution and Final Consumption // Economist Publishing House. – 1993. – No 8. – P. 68-79.
2. Kochevrin Yu. B. Small Business in the USA. – M.: Mysl Publishing House, 1965. – 158 p.
3. Marx K. Capital. A Critique of Political Economy. Vol. 2. Book 2. The Process of Circulation of Capital / Published under the editorship of Friedrich Engels. – M.: Politizdat Publishing House, 1988. – XVI, 654 p.
4. National Wealth and National Product: Monograph. – M.: Lomonosov Moscow State University; Rybinsk: Office 2000, 2010. – P. 280. Edited by N. V. Cherkovets.

5. Rube V. A. Small and Medium Business Under the Supremacy of Monopolies. M.: Moscow State University Publishing House, 1978. – 213 p.

***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
Тел.: 8 (905) 134-18-88, e-mail: ashatan1985@mail.ru*

***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
Tel: 8 (905) 134-18-88, e-mail: ashatan1985@mail.ru*

## СИМБИОЗ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕРНОВ И МАЛОГО БИЗНЕСА

### SYMBIOSIS OF MODERN ENTERPRISES AND SMALL BUSINESS

**Н.А. АЛЕКСЕЕВА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет».*

**N.A. ALEXEEVA,**

*post graduate, Federal state budgetary institution of higher education "Yaroslavl State Technical University".*

#### **Аннотация**

Сегодня малый бизнес, выступая звеном общей корпоративной структуры с ее системой регулирования, преимущественно порученец концернов и вынужден выполнять особые воспроизводственные функции.

#### **Abstract**

Small business nowadays becomes a link of a general corporate structure with its regulations. It primarily acts like an agent of enterprises and is compelled to implement special reproduction functions.

#### **Ключевые слова**

1. Общественное воспроизводство,
2. малый бизнес,
3. транснациональные корпорации,
4. осуществление совокупного общественного продукта,
5. воспроизводственная реализация,
6. экономические потребности.

#### **Keywords**

1. Social reproduction,
2. small business,
3. multinational corporations,
4. implementation of the gross national product,
5. reproductive implementation,
6. economic needs.

Интеграторами национальных хозяйств, определяющими экономическое развитие стран, мира в целом, в настоящее время предстают транснациональные корпорации (ТНК). По данным ООН в современном мире к 2008-2009 гг. насчитывалось порядка 79-82 тыс. транснациональных корпораций с 790-810 тыс. филиалов соответственно. Так, за последние десять лет динамика количества ТНК и их зарубежных филиалов увеличилась примерно на 35%. ТНК являются важнейшими фигурантами, действующими в современном мировом хозяйстве. Они обеспечивают проведение согласованной политики и общей стратегии распределения ресурсов и технологий. Свои громадные прибыли ТНК достигают благодаря широте и разнообразию выполняемых функций. В системе международных экономических отношений их роль трудно переоценить. Однако в настоящем исследовании ТНК рассматриваются не во всем объеме их экономического содержания и функций, а, по преимуществу, как главные центры организации современного малого бизнеса (МБ).

Весьма закономерен и неоспорим тот факт, что сегмент малых предприятий напрямую зависит от работы и производительности крупных корпораций. В развитых странах они целостно взаимосвязаны, неотделимы друг от друга. Эта связь ныне такова, что говорить о функционировании и развитии одного из них безотносительно к другому не представляется возможным.

Широко признано, что сегодня в развитых странах доминирует экономика вертикальной интеграции. Современные многоотраслевые вертикально интегрированные концерны США, Японии и других развитых стран заключают в себе длинные планомерно организованные производственные цепочки заводов-переделов – ступеней передовых технологий. Но сегодня их функционирование должно поддерживаться-подпитываться целыми группами МБ. Таким образом, ТНК выступают как главная современная сила утверждения и сопровождения МБ, его организации и консолидации в масштабах современных экономик.

Заводы-переделы, входящие в состав сверхкорпорации, обеспечивают строго определенные и взаимно соответствующие друг другу технические, экономические параметры для прохождения будущей продукции по всей протяженности технологических цепочек. Таких заводов в технологических цепочках сверхкорпораций многие десятки, даже сотни. Единый производственный ритм должен сопровождаться наивысшими производительностью труда,

качеством продукции. Решение этой сложнейшей задачи невозможно без определенных потерь: не всем удастся получить место в четко и жестко работающем организме сверхкорпорации. Здесь налицо эмпирическая закономерность, согласно которой высокая степень эффективности производства концерна прямо пропорциональна шлейфу из требующихся со стороны для обеспечения главного потока многообразных производственных и послепродажных сервисных работ МБ. Некоторую часть таких работ пытаются выполнить сами сверхкорпорации. Однако практика давно показала, что качественнее и дешевле прибегнуть к специализированной помощи субъектов МБ. Для них четкое исполнение заказа встает не только как вопрос величины прибыли, но и зачастую самого их существования. Конечно, увеличение мощности концернов происходит через концентрацию и централизацию производства и капитала, рост производственных мощностей за счет научно-технических и технологических сдвигов. Но не только. Второй путь роста силы сверхкорпораций – за счет увеличения числа малых и средних предприятий, по острой необходимости задействованных в их производственных цепочках. Своим функционированием в производственных масштабах концернов такой МБ обеспечивает их воспроизводство, способствует повышению их эффективности. Таким образом, фактическая ситуация не оставляет сомнений, что МБ ныне стал органическим участником производства современного общественного продукта.

Это участие современного МБ не противостоит общеисторической закономерности обобществления труда и производства. Ее действие весьма убедительно прослеживается на протяжении всей истории человечества. Диалектика этого процесса заключается в том, что сегодняшнее продвижение обобществления, в особенности через растущее доминирование концернов, ТНК, опирается на повышение значения малых и средних фирм, предприятий. МБ порождается нарастающей мощью наикрупнейших, оба усиливают друг друга. Тотальное господство концернов, ТНК заставляет ориентированный на них МБ работать с большим напряжением. Наличие у концернов такого надежного и значимого фундамента помогает им сосредотачиваться на вопросах дальнейшего технического и технологического развития.

Таким образом, истоки рассматриваемой фракции МБ лежат в особенностях организации и функционирования сверхкрупного бизнеса. Именно поэтому прогностическое изучение ее перспек-

тив требует внимания к тенденциям развития современных сверхкорпораций. Однако здесь – значительные трудности когнитивного порядка, и исследований такого рода пока что не ведется.

Существенные особенности вертикальной интеграции, исторически выделяемые в особые этапы ее становления, соотносятся с предпосылками и с развитием МБ. Они согласуются с его организацией и консолидацией в рамках современных экономик в статусе их обязательного элемента. МБ в современном мире: в сфере услуг, торговли, производстве оперирует продукцией, рожденной высокими технологиями. Не располагая длинными технологическо-производственными цепочками наукоемких производств, он не может самостоятельно производить такие материалы. Высокотехнологичные материалы МБ получает у корпораций, являясь тем самым особым звеном общей корпоративной структуры национальных экономик. Обычно он добавляет несколько технологий, как правило, уже завершающих процесс создания продукта, услуги. Следовательно, несмотря на впечатляющие размеры субъекта хозяйствования – малого бизнеса, вся его деятельность как организационно, так и экономически зависит от крупных корпораций, от их успешности на мировой арене. Их абсолютное лидерство объясняется объемом изделий и их заготовок, производимых корпорациями на основе высоких технологий. Реализацией такой высокотехнологичной продукции корпорации в стратегическом смысле занимаются самостоятельно. Однако в этом процессе растет значение такого ее важного канала, как МБ. Доступ МБ к продуктам, которыми располагают корпорации, становится возможным лишь при определенных обстоятельствах. Например, это ситуация заведомой убыточности самостоятельной реализации. Так, симбиоз малого и большого бизнеса происходит здесь в направлениях, являющихся не выгодными для реализации самими корпорациями. У производителя главная цель сделать продукт качественным, наукоемким, конкурентоспособным в линейке товаров. Все отвлечения на практическое его применение, поиск неудовлетворенных потребностей нарушают целостность производственного процесса, делают его менее устойчивым. Так, по мнению экспертов, очень большая корпорация тратит на маркетинговую политику не более 2-5 процентов от валового объема продаж, в зависимости от отрасли. Производитель пользуется профессиональными посредническо-сбытовыми услугами, которые способен ему оказать МБ. Последний отыскивает неохваченные тем или иным продуктом ниши, внедряет его, получая при этом заслуженную прибыль.

Существует такой сектор деятельности корпораций, где производятся товары, продукты, ограниченные по количеству либо наделенные особыми «нестандартными» свойствами а, следовательно, предназначенные узкому кругу потребителей. Возможности концернов по точному учету и удовлетворению таких специфических, индивидуальных потребностей ограничены. Для этого требуется одна-две особых завершающих операции, благодаря которым товар примет надлежащий под специфическую потребность вид. Эти процессы по приданию многообразных обликов трудно совершать на высокотехнологичных, строго настроенных на конкретные операции линиях. Этим занимается МБ. Он тщательно прорабатывает все каналы сбыта немассовых товаров. Предварительно приводит изделие под требуемый конечными потребителями облик. Тем самым выполняет не только функцию посредника-сбытовика продукции концернов, но и отчасти производителя, новатора, участвуя в финишных схемах доработки продукта. Благодаря их функционированию происходит сглаживание проблемных зон на рынке сбыта. Вычисленные и проработанные потребности, спрос устанавливаются, выявляются, удовлетворяются.

Масштабное производство изделий конечного спроса выполняется корпорациями согласно заказам дилеров и сбытовых отделений – филиалов тех же корпораций. Прочий производимый перечень разнообразных товаров, направлен исключительно на предъявляемые заказы со стороны микробизнеса. Цель, как дилеров корпораций, так и МБ в том, чтобы удовлетворить потребности фактических конечных заказчиков – конечных потребителей. Таким образом, МБ является важным фактором современного позаказного производства, в котором главенствует значение конечного потребления.

На движущую силу всего производства – на конечное потребление, опирающееся на микробизнеса, приходится большая часть производимой концернами продукции. Следовательно, он является де-факто частью технологических цепочек концернов, неотъемлемым участником современного процесса производства, воспроизводства. Благодаря МБ производственные линии, разветвляясь, удлиняются, доставляя разноуровневым конечным потребителям наиболее усовершенствованную итоговую продукцию. Временное насыщение потребностей сменяется новым объемом заказов, увеличивается охват возможных конечных потребителей. Фикси-

руемый через малый бизнес-проводник, возрастающий спрос на высокотехнологичную продукцию, в том числе с ее новыми конфигурациями, обеспечивает концернам увеличения производства своей продукции.

Многочисленные экономические связи, включая соотношения общественного воспроизводства, глубоко пронизывают сферу МБ, тесно переплетая между собой каждого ее участника. Здесь идет борьба не просто за рыночные конкурентные позиции, а за место в особых экономических нишах. Данная позиция характеризуется своим собственным кругом конечных потребителей индивидуализированных, весьма четко дифференцированных товаров. Состязательная конкуренция между ТНК и современным МБ за право охвата потребителей особых категорий чаще всего бессмысленна. Во-первых, как уже отмечалось это затратные, не дающие достойной отдачи для концернов мероприятия. Во-вторых, сказывается и отдаленность концернов от основной категории дифференцированных конечных потребителей. К тому же предпринимательский слой рассеян среди таких потребителей, является по той или иной позиции одним из них. Близость МБ к постоянно меняющимся желаниям потребителей позволяет ему выйти в конкурентные лидеры по скорости их определения, удовлетворения.

Наблюдается непостоянство, изменчивость границ между крупными корпорациями и МБ. Нередко высоко прибыльные, активно развивающиеся области МБ на различных условиях приобретаются крупными производственниками. Распространены случаи передачи корпорациями части ответвления своей технологической цепи (предприятия, филиала, отдела) для работы МБ. Такие шаги со стороны ТНК продиктованы вопросами эффективности ведения бизнеса. Они нацелены на более глубокое проникновение через фирмы МБ к конечным потребителям продукции. С другой стороны, Преследуя цель завоевания потребительского рынка, но отделяясь от малых фирм, концерны обычно сосредоточенно совершенствуют главные линии высокотехнологичной продукции. Отточив механизм изготовления своего продукта до, казалось бы, максимального предела качества, новизны, корпорации, передавая затем отлаженную технологию МБ, открывают товару новые горизонты для совершенства. Так поступают и рентабельные корпорации, понимая важность концентрации на своей основной трудоемкой деятельности.

---

Следовательно, в современных передовых экономиках сами корпорации возлагают на МБ серьезную нагрузку по реализации своих крупномасштабных планов. МБ вынужден отвечать требованиям гигантов.

Использование ТНК для своего функционирования рабочей силы разных стран оказывает влияние на интернационализацию рынка труда. Формируются не только универсальные требования к рабочим, их квалификации, но и к изделиям, прошедшим через такие руки. Концерны тщательно соблюдают единые международные стандарты в производстве и реализации товаров. Так, в настоящее время вопросы ведения деятельности корпораций на основе принципов правильного питания и здорового образа жизни являются наиболее актуальными. Мировая практика доказывает успешность такого вектора политики. Первостепенное значение безопасности, экологичности и качеству должны уделять в своих процессах функционирования и микропредприятия. В случае несоблюдения заявленных корпорациями мировых норм и стандартов, организовать спрос на свою продукцию МБ окажется не под силу. Это еще раз доказывает тесную связь границ деятельности между МБ и корпорациями, их взаимозависимость. Нормальное функционирование всего МБ сферы конечных потребителей является необходимым условием для столь же нормального функционирования каждой крупной корпорации. Отсюда важность повышенного внимания со стороны государства к разнообразным формам содействия развитию МБ.

Подчеркивая положительное значение функционирования ТНК в системе мирового хозяйства, международных экономических отношений, нельзя обойти стороной их негативное влияние на экономику тех стран, где они хозяйствуют. Факторы отрицательного влияния современных корпораций, в силу тесноты границ, безусловно, отражаются на МБ, его функциональных возможностях. Грандиозный монополистический капитал заинтересован в первую очередь в развитии тех отраслей, где он сможет обеспечить себе прибыльное положение. Ежедневные капиталовложения в мировом масштабе осуществляются в отрасли с высокой производительностью труда, технической оснащенностью производства, относительно невысокими издержками производства, высоким уровнем организации и управления производством. Современный крупномасштабный капитал корпораций, расставляя акценты исключительно на такие сферы приложения, деформирует пропорции

общественного воспроизводства. Это приводит к еще более значительному обострению противоречий как между самими корпорациями, так и между ними и предпринимательским сектором. Здесь проявляется дальнейшее развитие монополистических отношений в современных условиях. Они более полно раскрывают сущность крупнейших корпораций, стремление последних к тотальному господству в мировой системе хозяйства, а также подчинение своим интересам мелкого и среднего производства. Для правового решения таких вопросов существует выработанное ООН специальное законодательство, регламентирующее действия со стороны ТНК, их влияние на экономику стран. Однако полностью устранить возможности негативного транснационального влияния документ пока не в силах. Нужны дополнительные механизмы защиты МБ, национальных экономик. Пока же можно говорить лишь об отдельных сглаживаниях проблемных мест. Но даже масштабность отрицательных последствий функционирования современных ТНК не перечеркивает их интегрирующего значения для протекания процесса общественного воспроизводства.

Благодаря вертикальной интеграции и межотраслевой кооперации, ТНК объединяют технологически взаимосвязанные предприятия первого и второго подразделений. Эту роль крупнейшие корпорации выполняют исключительно в единстве с МБ. В значительной степени по заказам МБ они участвуют в производстве и предметов конечного спроса, и необходимых для их выпуска средств производства. В межотраслевой кооперации концернов, в вертикальной интеграции практика нашла основную форму единения функционирования двух воспроизводственных подразделений. Совокупность фактов устанавливает, что в современных передовых экономиках это единое функционирование всего общественного производства во многом крепится новыми рожденными жизнью скрепами крупного и малого бизнесов. Следовательно, необходимость особого, более пристального внимания к поддержке и развитию самого МБ, как к обязательному участнику общественного воспроизводства в настоящее время принимает характер специального назначения.

### **Библиографический список**

1. Губанов С.С. Производительные силы: переход к технотронной эпохе // Экономист. № 7. – 2002.

- 
2. Корняков В. Технологическая революция и конечное потребление // Экономист. – 1993. – № 8. – С. 68-79.

### **Bibliographical list**

1. Gubanov S.S. Productive forces: transition to technetronic era // Economist. No 7. – 2002.
2. Korniyakov V. Technological Revolution and Final Consumption // Economist Publishing House. – 1993. – No 8. – Pages 68-79.

### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
Тел.: 8 (905) 134-18-88, e-mail: ashatan1985@mail.ru*

### ***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
Tel: 8 (905) 134-18-88, e-mail: ashatan1985@mail.ru*

## ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ЧАСТНОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

### PROBLEM OF PRIVATE AND PUBLIC DEBT RELATION IN THE GLOBAL ECONOMIC CRISES

**А.А. АНАНЬЕВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образова-  
тельное учреждение высшего профессионального образования  
«Ярославский государственный технический университет».*

**A.A. ANANYEV,**

*post graduate, Federal state budgetary institution of higher education  
“Yaroslavl State Technical University”.*

#### **Аннотация**

Статья посвящена рассмотрению механизмов функционирования государственных и частных долговых отношений в условиях экономических спадов (на примере глобального кризиса 2008-2010 гг.). Рассмотрены ключевые особенности финансирования государственных обязательств в развитых капиталистических странах. Также представлен и обоснован механизм взаимоперехода частного и государственного долга как одна из ключевых характеристик современной экономики.

#### **Abstract**

The article focuses on functioning of public and private debt relations during economic declines (considering global crisis of 2008-2010). Author examines key features of public debt financing in developed capitalistic economies. Mechanism of mutual private-public debt transition is also studied as one of the key characteristics of the modern economy.

**Ключевые слова**

1. Государственный долг,
2. частный долг,
3. инфляция,
4. кредитная экспансия,
5. дефицит бюджета.

**Keywords**

1. Public debt,
2. private debt,
3. inflation,
4. credit expansion,
5. budget deficit.

Одним из важнейших элементов глобальной проблемы долга, довлеющей над мировой экономикой последние годы, является государственная составляющая долговых отношений. Действительно, изучение происходящих кризисных явлений и рассмотрение соответствующей статистики подтверждают этот вывод: в 2008-2010 гг. мир столкнулся с серьезными проблемами долговых обязательств крупнейших экономик, в том числе США и Еврозоны. К разгару финансового кризиса в 2009 г. валовые обязательства США составили порядка 12 трлн. долл. (84% от ВВП), дефицит бюджета составил 1,4 трлн., или около 10% от ВВП<sup>1</sup>. Позднее, с приостановлением сокращения американского ВВП, внимание политиков и экономистов переключилось на долговые проблемы стран Европы. В таблице представлены данные по соответствующим показателям стран Еврозоны, ситуация в которых стоит наиболее остро (так называемые страны PIIGS – Португалия, Ирландия, Италия, Греция, Испания)<sup>2</sup>.

Таблица – Задолженность проблемных экономик Еврозоны, 2009-10 гг.

Страна	2009			2010		
	Гос. долг, млрд. евро	Долг, % от ВВП	Бюджетный дефицит, % от ВВП	Гос. долг, млрд. евро	Долг в % от ВВП	Бюджетный дефицит, % от ВВП
Греция	273	115	-13,6	454	143	-10,4
Португалия	126	76	-9,4	213	93	-9,2
Испания	560	53	-11,2	823	60	-9,3
Ирландия	105	64,0	-14,3	194	95	-32,4
Италия	1 761	115	-5,3	2 113	119	-4,6

1 По данным Economic Research–St. Louis Fed. – URL: <http://research.stlouisfed.org>.

2 По данным European Central Bank Statistical Data Warehouse. – URL: <http://sdw.ecb.europa.eu>.

В настоящее время, несмотря на отдельные формальные признаки восстановления мировой экономики, острота бюджетных вопросов сохраняется в полной мере. Для дальнейшего прояснения места государственного долга в общей системе, следует обратить внимание на некоторые исторические моменты развития проблемы. Экономисты серьезно заинтересовались данным вопросом в период Великой Депрессии. Почему же вопрос о государственных обязательствах не стоял так остро ранее, несмотря на то, что капиталистический мир и до того времени переживал сильнейшие экономические кризисы, сопоставимые по масштабу с Великой Депрессией (например, аграрный кризис последней четверти XIX века)? Мы считаем, что именно запуск процесса глобального реформирования мировой финансовой системы, начавшийся с учреждения ФРС США, стал причиной обострения ситуации с долгом. Международный кризис тридцатых годов явился первым вестником всей серьезности проблемы.

Капиталистические циклы эпохи промышленной революции и начала XX века развивались, как правило, по одной модели. Различия между ними были минимальны и заключались, по существу, лишь в очагах развития кризисов и промышленных отраслях, спровоцировавших подъем/спад. Если мы взглянем на формальные признаки протекания периода экономического роста двадцатых годов и последующей Великой Депрессии, то перед нами предстанут все те же признаки классического экономического цикла: масштабное обновление технологий, значительный рост производительности труда, вовлечение огромных кредитных капиталов в процесс общественного воспроизводства, и последовавший за этим перепроизводственный спад. Однако, *supply side* (сторона предложения) монетарной составляющей данного цикла включала в себя новый элемент – значительно расширившую свои масштабы (за счет появления института-«заемщика последней инстанции») и отказа от классического золотого стандарта) кредитную экспансию. Прирост денежного предложения за счет кредитов *ex nihilo* составил порядка 50% за период с 1921 по 1929 гг. (по различным оценкам денежная масса выросла с 37-39 млрд. долл. до 39-57 млрд.<sup>3</sup>). Таким образом, к началу Великой Депрессии США подошли с весьма значительным по тем временам уровнем долга – порядка 15 млрд. долл., или примерно 15% от ВВП. В процессе

---

3 Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. – Челябинск: Социум, 2008. – С. 368-368.

реализации программ Гувера и, позднее, Рузвельта по восстановлению экономики долг многократно вырос, составив уже 40 млрд. (42% от ВВВ) в 1940 и 260 млрд. (115% от ВВП) в 1945 гг.<sup>4</sup> Вторая Мировая война, подстегнув американскую промышленность, позволила стране выйти из затяжного кризиса<sup>5</sup>, создав базис для интенсивного развития промышленности и экономики и позволив в дальнейшем вновь снизить уровень долга до приемлемых величин. Не вдаваясь в анализ эффективности экономической политики Рузвельта, основанной на рецептах Кейнса, подчеркнем лишь, что она создала своеобразную традицию борьбы с любого рода экономическими кризисами путем наращивания госдолга.

Таким образом, Великая Депрессия и Вторая Мировая война значительно сместили акцент с частного долга к долгу государственному: если до тридцатых годов нормальной считалась ситуация сбалансированного бюджета и минимального долга, то позднее федеральный долг стал играть ключевую роль в функционировании экономики США, а затем и других стран. Указанный процесс затронул не только США, но и экономики Европы и, более опосредованно, всего мира. В целом, рост государственных и социальных расходов в развитых капиталистических странах во многом стал возможен благодаря введению новых механизмов финансирования бюджета посредством инфляции либо наращивания долга. Первый вариант – наращивание выпуска денежных единиц – практически неминуемо порождает инфляцию. Именно этот недостаток был причиной того, что, начиная с семидесятых годов прошлого столетия инфляционная модель была преобразована в долговую: денежная эмиссия была замещена эмиссией долга.

По существу, данные модели различаются только тем, на какой элемент денежной массы производится воздействие со стороны монетарных органов. В первом случае это непосредственно денежная база – центробанк эмитирует валюту, тем самым повышая ликвидность в системе; во втором – влияние идет через денежные агрегаты более высокого порядка. В краткосрочной перспективе способ финансирования путем наращивания госдолга выглядит предпочтительнее, т.к. не способствует быстрому обесцениванию национальной валюты, как в случае с инфляционным методом. В

---

4 Federal State Local Public Spending United States 2010. – URL: <http://www.usgovernmentspending.com/>.

5 Тот факт, что США окончательно вышли из Великой Депрессии именно благодаря войне, как правило, признается даже кейнсианцами, высоко оценивающими результаты антикризисных мер администрации Рузвельта.

то же время он зачастую более активно способствует работе банковского мультипликатора в национальной финансовой системе, позволяя быстрыми темпами наращивать государственные расходы. Однако в долгосрочной перспективе данный метод лишь усугубляет экономические проблемы.

«Государство, как и любой другой должник, может жить в кредит до тех пор, пока оно в состоянии возвращать долги. Чем больше долг, тем меньше вероятность его погашения», — пишет Гвидо Хюльсман<sup>6</sup>. Действительно, если мы посмотрим на результаты применения этого метода финансирования в Еврозоне, то увидим очевидный провал сложившейся системы: большинство стран уже давно не выполняют требования Пакта о стабильности и экономическом росте, а именно лимиты по бюджетному дефициту в 3% от ВВП и по национальному долгу в 60% от ВВП (см. табл. 1). Еще больший интерес представляет монетарная политика США. Находясь в изначально привилегированном положении благодаря статусу своей валюты, Америка не выбирала между двумя путями — инфляционным и долговым — а взяла на вооружение сразу оба способа. Результатом явилась своеобразная «вещь-в-себе»: финансовая система, которая зиждется на обоюдной эмиссии доллара и долговых бумаг со стороны соответственно ФРС и Казначейства.

Рассмотренные нами тенденции свидетельствуют о повышении роли государства в экономических отношениях вообще и долговых в частности. Какова же роль частного долга в современной финансовой модели? Продолжает ли он оказывать существенное влияние на экономику в рамках меняющейся институциональной среды? Мы считаем, что, несмотря на особо бурное развитие именно государственных долговых отношений, на микро- и макроуровнях частный кредит все равно в известной степени выступает платформой существующего финансового устройства. При этом, само разделение долговых отношений на частные и государственные представляется нам не вполне естественным в существующих условиях, поскольку в самой экономической действительности мы наблюдаем взаимопроникновение и взаимопоглощение этих двух типов отношений. Для более полного понимания данной схемы необходимо рассмотреть ее действие на практике. В начале данной статьи мы анализировали ход долгового кризиса в географическом

---

6 Ротбард М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества. — Челябинск: Социум, 2003. — С. 137.

разреze. Теперь мы также рассмотрим этапы развития современного финансово-экономического кризиса, но уже с точки зрения соотношения частных и государственных обязательств.

Так, первой стадией глобального экономического коллапса, уже прозванного экономистами «Великой Рецессией»<sup>7</sup> стали дефолты банков и корпораций, вызванные проблемами на ипотечных и иных финансовых рынках. Среди наиболее значимых – банкротства Northern Rock, одного из крупнейших банков Великобритании, американских ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac, влиятельных инвестиционных банков Bear Stearns, Merrill Lynch и Lehman Brothers; нельзя не упомянуть и об аналогичных корпоративных проблемах в реальном секторе, в первую очередь строительстве и машиностроении (детройтская «Большая тройка», большая часть европейских, японских и корейских производителей).

На данном этапе кризиса проблемы частного сектора были на первом плане, и государство рассматривалось большинством экономистов как очевидная возможность спасения проблемных банков и предприятий. Большая часть государств развитых западных стран, включая США и экономики Европы, выступило именно а таком ключе, национализируя банкротов, выкупая долги, предоставляя гарантии и страховки по кредитам, самостоятельно кредитую и субсидируя проблемных заемщиков. Такая политика понятна с точки зрения социальной функции государства, необходимости поддержания относительной стабильности и предотвращения еще большего роста безработицы. Однако, будучи очень емкими с точки зрения финансирования, программы развитых стран по спасению экономик не могли не сказаться на финансовом состоянии самих государств. Акцент был сделан именно на наращивании государственного долга, как наиболее доступного и емкого источника финансирования (увеличение денежной базы, даже абстрагируясь от проблемы инфляции, не позволяет покрыть расходы столь же быстро, как наращивание кредитного портфеля страны).

Таким образом, действует механизм маятникообразного движения долга от частного к государственному и наоборот. Как видно из вышеизложенных фактов, этот взаимопереход не решает, а лишь усугубляет проблему избыточного долга. Для получения наглядной картины действия данного механизма, целесообразно обратиться к статистическим данным (см. рисунок).

7 Great Recession Gets Recognition as Entry in AP Stylebook // Bloomberg–Business & Financial News. – URL: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=ayojB2KWQG4k>.

Вертикальным пунктиром отмечены периоды рецессий и последующих депрессий за последние два десятилетия. Хорошо заметно, что именно на указанных отрезках времени проявляется явная тенденция – резкое падение объемов непогашенного кредита корпораций и одновременное ускорение темпов роста госдолга. В периоды восстановления и роста, напротив, возобновляется рост объема коммерческого кредита, в то время как рост госдолга стабилизируется.



*Рисунок – Сравнительная динамика объема коммерческого кредитования и государственного долга США за период 1973-2011 гг., млрд. долл.*

Такая политика крупнейших правительств и центробанков мира в ходе острой фазы кризиса в 2009 г. привела к тому, что долговые проблемы были перенесены с частного на государственный, национальный уровень, что было описано нами выше. Перекладывая бремя кредитных обязательств со своих плеч на плечи государства, банки и ТНК, по существу, получили лишь отсрочку своих проблем, поскольку ухудшающаяся общеэкономическая ситуация неминуемо скажется на их операционной деятельности. Необходимо отметить, что принятие на себя обязательств частного сектора не является единственным фактором роста государственной задол-

женности. Из рассмотренной динамики видно, что наращивание долговой нагрузки государством так или иначе продолжается все время. Помимо покрытия обязательств реального сектора в кризисные периоды, факторами роста государственного долга являются масштабные социальные, военные, научные и др. программы. Все они способствуют увеличению долгового бремени государства.

### **Библиографический список**

1. Ротбард М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества. – Челябинск: Социум, 2003. – 166 с.
2. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. – Челябинск: Социум, 2008. — 663 с.
3. Economic Research — St. Louis Fed. — URL: <http://research.stlouisfed.org>.
4. European Central Bank Statistical Data Warehouse. – URL: <http://sdw.ecb.europa.eu>.
5. Federal State Local Public Spending United States 2010. — URL: <http://www.usgovernmentspending.com>.
6. Great Recession Gets Recognition as Entry in AP Stylebook // Bloomberg — Business & Financial News. — URL: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=ayojB2KWQG4k>.

### **Bibliographical list**

1. Rothbard M. What Has Government Done to Our Money? – Chelyabinsk: Society, 2003. – 166 p.
2. Huerta de Soto H. Money, Bank Credit, and Economic Cycles. – Chelyabinsk: Society, 2008. 663+xiv p.
3. Economic Research — St. Louis Fed. – URL: <http://research.stlouisfed.org>.
4. European Central Bank Statistical Data Warehouse. – URL: <http://sdw.ecb.europa.eu>.
5. Federal State Local Public Spending United States 2010. – URL: <http://www.usgovernmentspending.com>.
6. Great Recession Gets Recognition as Entry in AP Stylebook // Bloomberg — Business & Financial News. – URL: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=ayojB2KWQG4k>.

***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
E-mail: a31987@mail.ru*

***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
E-mail: a31987@mail.ru*

---

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING  
THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL  
ENTERPRISES**

**Л.А. АНДРИЯНОВА,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и рынков, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**L.A. ANDRIYANOVA,**

*PhD, associate professor, department of economics and markets, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются некоторые методические подходы к оценке конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия.

**Abstract**

The article discusses the various methods of assessing the competitiveness of agricultural enterprises

**Ключевые слова**

1. Конкуренция,
2. конкурентоспособность предприятия,
3. методы оценки конкурентоспособности.

**Keywords**

1. Competition,
2. competitiveness of enterprises,
3. methods for evaluating the competitiveness.

Уровень развития отраслей агропромышленного комплекса и выпуск высококачественной продукции оказывает влияние на здоровье нации, качество жизни, социальную обстановку в обществе. Россия не может существовать без собственного конкурентоспособного сельского хозяйства и хорошо развитого продовольственного рынка. В настоящее время значение проблемы повышения конкурентоспособности производства в АПК резко возрастает. Многие ее аспекты являются одними из направлений в программах развития, как самого агропромышленного рынка, так и отдельных его отраслей. Вместе с тем, в отечественной экономической науке мало обобщенных исследований этой проблемы, методики оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, а также факторов влияющих на ее формирование.

Исследование литературы показывает, что до сих пор отсутствует общепринятое определение конкурентоспособности предприятия, и различные уровни конкурентоспособности рассматриваются отдельно друг от друга. Конкурентоспособность предприятия в широком смысле означает способность опережать других в достижении поставленных целей в борьбе за укрепление позиций на внутреннем и внешнем рынке. Но если принять во внимание, что на товарных рынках идет постоянная конкурентная борьба, то с этой позиции под конкурентоспособностью предприятия понимается как реальная, так и потенциальная способность предприятия производить и сбывать товары пользующиеся спросом. При этом конкурентоспособность – это способность экономического объекта противостоять с помощью сравнительного преимущества в чем-либо.

Конкурентоспособность не является внутренним присущим качеством предприятия. Это делает данное понятие относительным, которое отражает отличия процесса развития данного предприятия от предприятия-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности. Основным смыслом понятия конкурентоспособности предприятия заключается в том, что оно характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям конкуренции на рынке.

Исходя из вышеизложенного конкурентоспособность предприятия – это реальная и потенциальная способность предприятия

проектировать, изготавливать и сбывать в тех или иных конкретных условиях товары, пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей при условии эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка.

Что касается конкурентоспособности аграрного сектора, то необходимо рассматривать данное понятие как систему свойств, присущих анализируемому субъекту будь то товар, предприятие, отрасль или агропродовольственная система, в основе конкурентного преимущества которой должна лежать способность реализации эффективной и прибыльной деятельности в условиях конкурентного рынка, таким образом, чтобы генерируемые денежные потоки от этой деятельности гарантировали бы долгосрочное устойчивое и эффективное функционирование предприятия.

Надо отметить, что конкуренция в сельском хозяйстве имеет ряд особенностей. Во-первых, формируется одновременно по двум направлениям: между хозяйствами с различными формами собственности и хозяйствования и всеми товаропроизводителями за наиболее выгодные экономические условия деятельности и финансовые результаты. Во-вторых, особое влияние на формирование конкуренции в сельском хозяйстве оказывает взаимоотношение между хозяйствами-производителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями переработки. Конкуренция между ними проявляется на рынке сбыта продукции, в установлении цены на продукцию сельского хозяйства, которая для перерабатывающих предприятий является сырьем.

Важным является тот факт, что продукция, производимая агропромышленными предприятиями, является однородной, то есть в представлении покупателей товары совершенно не различимы и взаимозаменяемы, а значит, на этом типе отраслевого рынка будет преобладать ценовая конкуренция. При исследовании агропродовольственного рынка необходимо учитывать значительную роль государства в его регулировании. Мировой опыт развития сельского хозяйства говорит о том, что сельское хозяйство и продовольственный рынок в развитых странах рассматривается как система, не способная к саморегулированию, а средства, выделяемые на поддержку сельского хозяйства, — как естественная компенсация неизбежных потерь отрасли в условиях рынка. Размер этой платы в отдельных странах может достигать до 70% стоимости продукции

сельского хозяйства. В связи с этим можно сделать вывод, что в сельском хозяйстве классическая рыночная конкуренция не присутствует в «чистом» виде. Конкурентоспособность предприятия во многом определяется эффективностью государственного регулирования — также, как конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции обусловлена проведением целенаправленной государственной политики.

В целом конкурентоспособность предприятия не является только его внутренним качеством, так как предприятие функционирует в системе макро- и микросреды, сформировавшейся в рамках той или иной отрасли или страны, источниками конкурентоспособности так же возникают и вне предприятия. Причет конкурентоспособность предприятия обладает свойствами вариативности и комплиментарности, т.е. изменение уровня конкурентоспособности одного составного элемента ведет к корректировке остальных составляющих (см. рисунок).

Наибольшее воздействие на конкурентоспособность предприятий аграрного сектора экономики оказывают интегральные факторы, прежде всего инвестиционные, инновационные и финансовые. Это вполне оправдано, так как произвести и реализовать сельскохозяйственную продукцию более высокого качества и с меньшими издержками можно только используя новые технологии и достижения науки, а это те предприятия, которые систематически обновляют свой экономический потенциал и способны повысить свою конкурентную устойчивость на рынке.

В вопросах оценки конкурентоспособности продукции на сегодняшний день достигнуты определенные успехи, разработаны приемлемые методики оценки конкурентоспособности идентичных товаров и услуг. Сложнее дело обстоит с оценкой конкурентоспособности предприятий. В настоящее время не выработано универсальной и общепризнанной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия.



*Рисунок – Основные факторы конкурентоспособности предприятия*

Чтобы оценить конкурентоспособность предприятия необходимо наличие базовых объектов для сравнения. Они должны обладать определенными параметрами, чтобы сравнение с ними было корректным. В экономической литературе наиболее часто встречаются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

- по сравнительным преимуществам;
- по теории равновесия предприятия и отрасли;
- по теории эффективной конкуренции (структурный и функциональный).

Эта классификация условна, как правило, на практике все методы взаимосвязаны и опираются на использование нескольких подходов одновременно. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия с положительными и отрицательными их сторонами представлена в таблице.

Помимо частных недостатков, отмеченных ранее, анализ существующих подходов позволяет выделить общие недостатки рассмотренных методов. Во-первых, ограниченный перечень факторов конкурентоспособности обуславливает ограниченность метода, но такой перечень не возможен в принципе. Во-вторых, даже при возможности составления полного перечня факторов конкурентоспособности, согласно теории систем оценка свойств объекта не учитывается при поэлементной оценке исследуемого объекта во взаимодействии друг с другом. В-третьих, для оценки факторов конкурентоспособности используются экспертные методы, при использовании подобных оценок в качестве базового метода приведет к слабой математической связи исходного материала с оцениваемым показателем.

Таблица — Методы оценки конкурентоспособности предприятия и их характеристика

Название метода	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Матричные методы	Методы, базирующиеся на оценке маркетинговой стратегии предприятия на основе построения матрицы конкурентных стратегий.	При наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую адекватность оценки.	Исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выработку управленческих решений, а так же требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований.

Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия	Методы, базирующиеся на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции.	Учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособностей предприятия – конкурентоспособность продукции.	Позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности продукции и не затрагивает другие аспекты его деятельности.
Методы, основанные на теории эффективной конкуренции	В основе подхода лежит оценка групповых показателей или критериев конкурентоспособности.	Учитываются разносторонние аспекты деятельности предприятия.	Определяемый показатель конкурентоспособности предприятия может быть недостоверным, т.к. схема отдельных элементов сложной системы (предприятия), как правило, не дает того же результата, что и вся система в целом.
Комплексные методы	В основе подхода лежит утверждение, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия есть интегральная величина по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу.	Учитывает не только достигнутый уровень конкурентоспособности предприятия, но и его возможную динамику в будущем.	Конкретные способы и приемы, используемые при определении текущей и потенциальной конкурентоспособности в конечном счете воспроизводят методы, используемые в рассмотренных ранее подходах, что влечет и недостатки соответствующих подходов.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это характеристика, которую нельзя выразить односложно. Ее основу составляют многочисленные факторы, каждый из которых в отдельности не даст полного представления об исследуемом объекте.

Поэтому при оценке конкурентоспособности предприятия любого сектора необходимо использовать систему показателей, учитывающие особенности рыночной ситуации, специфику хозяйствующего субъекта как элемента рынка.

### **Библиографический список**

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 2006.
2. Портер М.Э. Конкуренция: Учебное пособие – М.: Вильямс, 2000.

### **Bibliographical list**

1. Azoev G.L. Competition: analysis, strategy, practice. M.: Centre for Economics and Marketing, 2006.
2. Porter M.E. Competition: Textbook – M.: Williams, 2000.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Моб. телефон: 8 (980) 660-39-90, e-mail: luqueen@mail.ru*

### ***Contacts links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*Mob. phone: 8 (980) 660-39-90, e-mail: luqueen@mail.ru*

## ЛИЗИНГ КАК ПОДСИСТЕМА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

### LEASING AS A SUBSYSTEM OF CREDIT RELATION- SHIPS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

**Н.А. БАТАЕВА,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского».*

**N. A. BATAEVA,**

*the applicant, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinskogo".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы развития лизинга в системе кредитных отношений в условиях экономической глобализации.

#### **Abstract**

The paper considers the problem of development of leasing in the credit relationship in the context of economic globalization.

#### **Ключевые слова**

1. Лизинг,
2. глобализация,
3. кредитные отношения,
4. рента,
5. индустрия.

#### **Keywords**

1. Leasing,
2. globalization,
3. credit relations,
4. rent,
5. industry.

В последние годы лизинговые операции стали важной, неотъемлемой частью экономики во многих странах. Вместе с тем, на сегодняшний день не уделяется должного внимания изучению развития лизинговой индустрии в условиях экономической глобализации.

Лизинговая отрасль во всей мировой индустрии лизинга, к сожалению, никем не отслеживается в динамике со ссылкой на такие элементы, как: годовой объем портфеля, виды активов в аренду, секторов в аренду, показатели деятельности и тому подобное.

Например, в работах авторов Р.Я. Зарипова, А.С. Десюна, А.П. Жукова, Н.В. Оноприенко, К.В. Бельгисова при рассмотрении теоретических аспектов лизинговых отношений не берется во внимание всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации, анализ и оценка которых может дать объективное представление о роли лизинга в странах в условиях глобализации экономик.

Анализ мирового опыта показывает, что в условиях глобализации впечатляющий рост лизинговой отрасли стал возможным не только из-за разнообразных выгод от лизингового финансирования. Наличие государственного регулирования и активна позиция профессионального сообщества способствовали появлению новых продуктов, успешное внедрение которых способствовало расширению отрасли за пределами ее географических границ. Распространение лизинга по всему миру и его развитие происходило в определенной закономерной последовательности.

А.В. Красикова, Н.В. Иванова, Н.А. Адамов и А.А. Тилов представляют пять этапов становления и развития рынка лизинга в России, начиная с этапа возникновения лизинговой деятельности в России и заканчивая укреплением позиций лизинга. На наш взгляд, данная классификация этапов не корректна ввиду следующих причин. Во-первых, лизинг возник не внезапно. Лизинговыми отношениям предшествовали как минимум два этапа – этап аренды и арендных отношений. Во-вторых, укрепление позиций лизинга – это не последний этап в развитии лизинговой индустрии в России. На наш взгляд, было бы корректней представить полную схему развития лизинга, по которой можно прогнозировать перспективы в развитии.

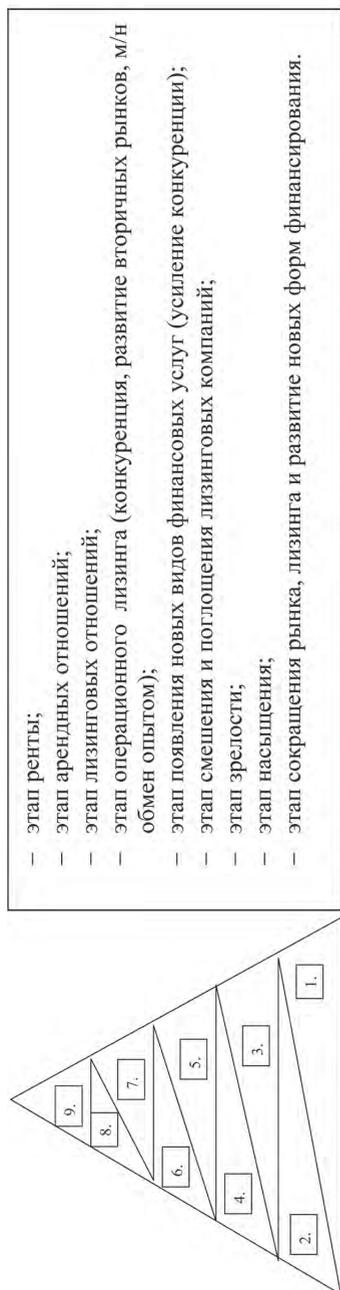
По результатам анализа методологического опыта в трактовке эволюции развития лизинговой индустрии рассмотрим наиболее полную, на наш взгляд, модель эволюции лизинга. Эволюция лизинговых отношений в любой стране проходит четкие стадии развития, которые можно представить в виде витка спирали эволюции лизинговых отношений.

Тенденцию развития лизинговой отрасли, эволюция форм лизинговых отношений и причины таких изменений представим в виде девяти этапов развития лизинга, как показано на рисунке 1.

Развитие лизинговых отношений происходит по спирали, каждый последующий этап включает элементы предыдущих этапов. Каждый виток эволюции лизинга включает четыре основные стадии: от отсутствия, к зарождению, далее к развитию, угасанию и исчезновению (отсутствию или отрицанию).

Все этапы развития лизинговой индустрии представлены в виде базисов-кирпичиков. Каждый последующий этап опирается на предыдущий и в совокупности образуют пирамиду — систему лизинговых отношений, сложившуюся исторически. Система лизинговых отношений развивается от простых форм к более сложным, при этом, достигая своего пика развития, наблюдается сокращение рынка лизинга с последующей возможностью угасания отрасли (см. рисунок 2).

Эволюция лизинговых отношений в различных странах мира, в некотором роде, ничем не отличается от эволюции любой другой отрасли: зарождаясь, лизинговые отношения развиваются и прогрессируют до тех пор, пока не становятся полностью разработанными. Диалектическое отношение последовательных этапов развития форм лизинга находит свое отражение в науке в принципе соответствия, согласно которому смена одной научной теории другой обнаруживает не только различия, но и связь, преемственность между ними.



*Рисунок 1 – Эволюция форм лизинговой индустрии.*

Эволюция лизинговых отношений представлена в виде системы взаимосвязанных этапов (витков) последовательного (спиралевидного) развития, каждый последующий из которых вытекает из предыдущего (см. рисунок 2).

На первом этапе развития системы лизинговой индустрии – это рентные отношения, которые существовали веками и на сегодняшний день являются динамичными и конкурентоспособными в любой стране мира. Современный лизинг возник в середине 1950-х в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах – в виде обычных арендных отношений, что положило начало развитию второго этапа лизинговой индустрии.

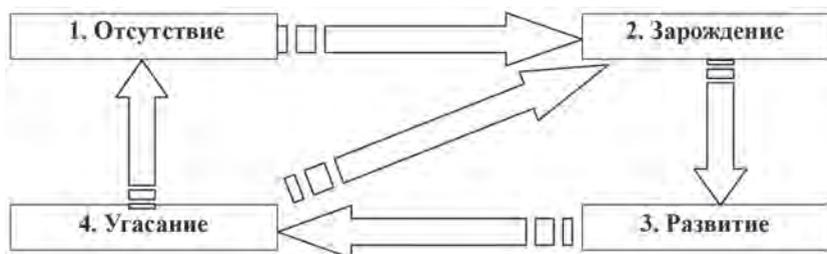


Рисунок 2 – Тенденции развития лизинговых отношений

На втором этапе, аренда характеризуется неизменным намерением арендатора в конечном итоге выкупить оборудование в собственность. На данном этапе аренда выступает как инструмент финансирования. Кредитный риск, в отличие от риска активов, является приемлемым для арендодателя, так как последний требует привлечение дополнительных ресурсов по разработке и созданию дополнительных (вторичных) рынков для последующей реализации предмета лизинга.

Так с течением времени на рынке начали появляться другие игроки, предлагающие лизинговое финансирование, что положило начало третьего этапа развития лизинговой индустрии. Именно на этом этапе, в большинстве стран, наблюдается наибольший рост объемов лизинговых операций, с точки зрения абсолютного объема и рынка проникновения. Кроме того, многие дилеры и производители, которые к этому времени опирались на независимые лизинговые компании, начинают создавать свои собственные лизинговые компании. Налоговые и регулирующие органы, осознавая значение лизинга, ориентируются на промышленность и разраба-

тывают нормы, правила и руководящие принципы, стимулирующие дальнейший экономический рост.

Со стратегической точки зрения, для тех арендодателей, которые стремятся к расширению своего бизнеса за пределами своей страны, это, как правило, хорошее время для расширения на развивающиеся рынки, прежде чем конкуренция станет слишком интенсивной. Четвертый этап операционной аренды возникает с течением времени, с развитием конкуренции, передачей технологий лизинга от одной страны к другой, в результате выхода лизинга за пределы национальных экономик вследствие развития спроса на вторичные рынки. Арендодатели, подстегиваемые конкуренцией, начинают рассматривать дополнительные аспекты лизинга, привлекающие клиентов, такие как время рассмотрения документов, перечень включаемых услуг, как, например, техническое обслуживание.

Так как рынок переживает значительный рост, ускорение темпов проникновения лизинга на национальные и международные рынки приводит к жесткой конкуренции (пятый этап). Появляются новые продукты, такие, как: секьюритизация, фонды облигаций, венчурный лизинг.

На следующем, шестом этапе, лизинговые компании с лучшими условиями и активной позицией остаются на рынке, остальные арендодатели по мере сокращения объемов предоставляемых лизинговых услуг выходят из этой отрасли или, объединяясь, входят в состав других лизинговых компаний. Такая консолидация принимает форму слияний, поглощений, создания совместных предприятий и объединений.

И, наконец, индустрия лизинга входит в седьмой этап, этап зрелости. Данный этап характеризуется существенной консолидацией в отрасли. Зрелость порождает снижение маржи лизинговых компаний, в результате чего лизингодатель стремится получить прибыль в первую очередь за счет эффективной работы, а не за счет увеличения объема продаж. На восьмом этапе насыщение рынка лизинга, характеризующееся выравниванием увеличения объема лизинга в соответствии с темпами роста экономики.

Поскольку у лизинга тройственная основа, включающая, в том числе кредитные отношения, то насыщение рынка кредитными деньгами и создание финансовых продуктов – пирамид вследствие гонки кредитора за прибылью, которая превышает доходность в реальном секторе экономики, неминуемо приводит к сокращению

лизинговой индустрии (девятый этап). В качестве примера можно привести сокращение в 2008 году рынка лизинга в Соединенных Штатах Америки, которые являются безусловным лидером в индустрии лизинга и других финансово-кредитных продуктах, однако на сегодняшний день (по состоянию на март 2011 года) государственный внутренний долг США составляет порядка 14,6 миллиардов долларов США.. На наш взгляд, данный факт является знаковым и опасным для США с точки зрения экономической безопасности страны и требует пристального внимания в изучении природы кредитных отношений.

Проведенный анализ закономерностей развития лизинговой индустрии позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, развитие индустрии лизинга проходило под эгидой четырех ведущих ключевых моментов: мировая экономика, отечественная экономика, регулирующие юридические и правовые ограничения, позиция страны относительно налогообложения.

Во-вторых, последовательность этапов в каждой стране относится к отрасли в целом, а не для отдельно взятых лизингодателей. Многие лизинговые компании растут не последовательно. Например, когда лизинговые компании не могут находиться в сфере бизнеса оперативного лизинга.

В-третьих, данные этапы не являются взаимоисключающими. Например, используя опыт США, отметим, что, несмотря на достижение отрасли зрелости, многие арендодатели продолжают предлагать только финансовую аренду или лизинг, некоторые специализируются только на операционной аренде, в то время как другие диверсифицируют свою деятельность за счет венчурного лизинга.

В-четвертых, по мере формирования и развития рынка лизинга, важно отметить, что цикл развития лизинга (от аренды до сокращения рынка лизинга) становится короче и короче. Это происходит за счет обмена информацией и передачи технологий среди рынков.

В отечественной экономической литературе авторы достаточно противоречиво описывают практику международного регулирования лизинговых отношений в зарубежных странах, при этом часто представляются не объективная картина современного развития лизинговой индустрии как в целом, так и по странам. Отдельные факты авторами представляются как не связанные друг с другом, что не дает возможности оценить целостную картину, определяющую место и роль лизинга в мировой экономике в целом. Это связано, во-первых, с недостатком статистической информации

по объемам мировой индустрии лизинга в динамике. Во-вторых, с необходимостью причинно-следственного анализа тенденций лизинга и его влияния на экономику стран.

Стоит отметить, что многими авторами научных работ представляется, как правило, только описательная часть нормативно-правового обеспечения в странах без какого-либо анализа особенностей отечественной экономики и положения в мировой системе экономических отношений. Авторами описывается нормативно-правовое регулирование в таких странах, как: Япония, Германия, Австралия, Великобритания, Франция, Бельгия, Италия, США.

Н. Адамов, А. Тилов и А. Л. Смирнов классифицируют группы стран по уровню правового обеспечения лизинговых отношений, а именно:

1-й уровень – имеющие специальные законы, регулирующие лизинговые отношения (Франция, Бельгия, Италия, Россия);

2-й уровень – имеющие специальные законодательные акты (Великобритания, Австралия);

3-й уровень – не имеющие специальных законов и подзаконных актов (США, Германия).

При этом авторы не описывают предпосылок возникновения соответствующего нормативно-правового обеспечения. В данном случае речь идет о макроэкономических экзогенных показателях таких, как: политическое значение страны на международной арене, географическое положение и состояние ресурсной базы страны, уровень деловой активности, уровень ВВП, благополучие населения (доход, социальные гарантии, уровень бедности, рождаемости, смертности и прочее), уровень развития банковской системы и стоимость денег в экономике (уровень ставки рефинансирования, средний рыночный банковский процент), характер собственности Центрального Банка (далее ЦБ) или Центральной Федеральной Резервной Системы (далее ЦФРС) и прочее (см. таблицу 1).

Изучение причинно-следственных связей возникновения, развития и угасания индустрии лизинга, как особого вида кредитных отношений, имеет большое значение с точки зрения экономической и общественной безопасности любой страны, т.к. лизинг, на наш взгляд, это не только инструмент привлечения инвестиций для стимулирования развития экономики, но, в более широком понимании, это экономико-политический инструмент, используемый в целях управления, в том числе для завоевания, подчинения целых экономических систем стран-заемщиков.

Таблица 1 – Классификация ЦБ по характеру собственности

№	ЦБ по характеру собственности	Страны
1	Государственные, 100% капитала которых принадлежит государству	Англия, ФРГ, Франция, Российская Федерация, Дания и Нидерланды
2	Акционерные	США; Италия
3	Смешанные	Страны восходящего солнца; Швейцария

Проведенный анализ влияния регулирующих юридических и правовых ограничений на тенденцию развития мировой индустрии лизинга позволяет сделать следующие выводы:

Во-первых, законодательства в сфере лизинговой индустрии большинства стран различаются друг от друга. Несмотря на все разнообразие нормативно-правового обеспечения во всем мире, регламентирующие лизинговые отношения, наблюдается устойчивость лизинговой индустрии к изменению нормативного, юридического и налогового климата.

Во-вторых, определяющим фактором для развития лизинговой индустрии выступает не столько наличие специализированного законодательства, сколько общий уровень развития экономики и политика финансовых регуляторов в лице центральных банков. Например, бесспорное лидерство в индустрии лизинга принадлежит странам, в которых отмечено отсутствие законов и подзаконных актов, касающихся индустрии лизинга, как США и Германия. Следом, по темпам развития идут страны соответственно со вторым и первым уровнем правового обеспечения лизинговых отношений, что позволяет сделать следующий вывод.

В-третьих, лизинговые отношения контролируются и регулируются ЦБ или ЦФРС как в каждой отдельной стране в национальном масштабе, так и при экспансии в другие страны мира. При этом так называемые «рыночные условия», диктуемые ЦБ, существенно влияют на стоимость услуг лизинга и чаще в сторону увеличения. При этом одним из основных инструментов управления стоимостью денег является ставка рефинансирования, влияние которой оказывается определяющим показателем по сравнению с нормативно-правовым регулированием, налоговой политикой в подавляющем большинстве стран.

В-четвертых, доля собственности государства в капитале ЦБ является важнейшим фактором, определяющим место государства в

экономике страны, которое в значительной степени обеспечивает национальные интересы и определяет особенности развития банковской системы и условия существования лизинговой индустрии.

Высокие темпы роста лизинга отмечаются в странах с низкой долей государства в капитале ЦБ. Вместе с тем высокие темпы роста лизинга в этих странах ставят под угрозу устойчивость целых экономических систем: приводят к отрыву финансовой сферы от реального сектора экономики, создавая риски для экономик этих стран.

Безусловно, лизинг не существует в странах с чрезвычайно нестабильной политической обстановкой и разрушенной экономикой таких, как Ирак и Мьянма. Впервые и недавно лизинг возник в такой стране, как Руанда. В большинстве стран мира лизинг пока развивается. К ним относятся страны в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе и Африке. По мнению Судхира П. Амембел, зрелость предполагает условие всесторонней развитости. Лизинг достиг стадии зрелости в таких странах как Австралия, Великобритании и США.

Примечательно, что на долю США, которые не имеют специальных законов и подзаконных актов, регулирующих лизинговые отношения, на сегодняшний день приходится значительная часть от общего объема лизинга в мире, что делает их безусловным лидером на мировом рынке лизинга.

В отчете крупнейшей американской финансово-аналитической компании «Вайт Кларк Глобэл» в 2009 году приводится экспресс-анализ тенденций объемов международного рынка лизингового финансирования. В отчете использованы данные примерно 60 стран мира. «Вайт Кларк Глобэл» является практически единственной компанией в мире, которая обобщает, анализирует финансовый опыт международной индустрии лизинга и официально представляет результаты анализа в научной литературе. Практически результаты анализа компании «Вайт Кларк Глобэл» формируют общественное представление о рынке индустрии лизинга. Хотя, выводы компании «Вайт Кларк Глобэл» являются субъективным, а аналитические расчеты порой скрывают ошибки математического и статистического характера, аналоги подобного анализа в средствах массовой информации до сих пор не представлялись.

Показатели объема лизинга по регионам мира в миллиардах долларов США за 20 лет с 1989 по 2008 года представлены в таблице 2, а так же на рисунках 3 и 4.

Как видно из таблицы 2 при подсчете итоговых показателей объемов лизинга в отчете компании «Вайт Кларк Глобэл» допущены существенные ошибки за период с 1989 по 1999 год (строка 9): в совокупный объем лизинга не включаются показатели по региону Европы.

Таблица 2 – Объем лизинга по регионам мира (1989-2008 гг.)  
в миллиардах долларов США

Год / страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1 Европа	98,0	117,9	120,0	99,5	81,0	87,5	108,0	117,7	108,3	133,6	133,6	131,0	140,0	162,1	192,5	229,8	231,6	260,5	367,1	312,2
2 Северная Америка	126,8	125,4	130,0	127,6	132,5	148,0	169,3	177,0	189,2	195,0	239,1	272,4	254,1	216,0	223,9	240,7	236,7	241,1	217,7	134,3
3 Азия	65,3	77,5	83,4	80,9	79,9	99,2	104,8	105,8	80,2	74,7	80,4	78,3	67,7	70,7	77,7	84,9	82,0	93,1	118,7	124,0
4 Южная Америка	2,0	1,9	3,5	6,3	9,3	11,1	15,1	15,0	15,9	16,4	8,3	8,1	5,6	3,3	4,0	7,5	13,9	19,2	41,4	56,8
5 Австралия / Новая Зеландия	7,3	5,1	4,0	4,2	4,9	5,9	6,2	7,3	6,9	7,9	7,9	5,3	5,5	5,8	7,6	8,1	8,2	8,6	4,1	6,9
6 Африка	3,0	3,8	4,4	4,8	2,0	4,7	5,7	5,3	5,2	4,9	4,3	3,9	3,8	3,7	5,6	8,1	9,6	11,1	11,2	9,6
7 ИТОГО:	302,4	331,6	345,3	323,3	309,6	356,4	409,1	428,1	405,7	432,5	473,6	499,0	476,7	461,6	511,3	579,1	582,0	633,6	760,2	643,8
8 Итог в отчете Вайт Кларк	204,4	213,7	225,3	223,8	228,6	268,9	301,1	310,4	297,5	298,9	339,9	498,9	476,6	461,6	511,3	579,1	582,0	633,7	760,2	643,8
9 Значение ошибки в отчете Вайт Кларк	98,0	117,9	120,0	99,5	81,0	87,5	108,0	117,7	108,2	133,6	133,7	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0

С 1989 по 2007 годы наблюдается тенденция роста мирового объема лизинга (см. таблицу 2). В 2007 году зафиксирован максимальный объем мирового финансирования.

Несмотря на тенденцию роста объемов финансирования сделок лизинга в 2008 году в Азии на 4,5%, в Южной Америке – на 37,1%, в Африке – на 67,8%, в 2008 году произошло снижение общемирового объема лизинга. На фоне финансового кризиса спад объема

лизинга в 2008 году составил в Европе почти 15% по сравнению с показателями предыдущего года, в Северной Америке – 38,3%, в Австралии /Новой Зеландии – 14,2% (см. таблицу 3).

Распределение объемов лизинга по странам в долях в 2008 году представлено на рисунке 4.

Таблица 3 – Изменение объема лизинговых сделок по регионам с 2007 по 2008 гг.

Регион	Объем лизинговых сделок в 2008 г. (биллион долларов США)	Изменение в процентах с 2007-2008 гг., %	Доля мирового объема рынка в процентах в 2007 г., %	Доля мирового объема рынка в процентах в 2008 г., %	Изменение объема рынка в процентах 2007-2008 гг., п.п.
1	2	3	4	5	6
Европа	312,2	(15,0)	41,1	48,5	7,4
Северная Америка	134,3	(38,3)	38,0	20,9	(17,1)
Азия	124,0	4,5	14,7	19,3	4,6
Южная Америка	56,8	37,1	3,0	8,8	5,8
Африка	9,6	67,8	1,8	1,5	(0,3)
Австралия / Новая Зеландия	6,9	(14,2)	1,4	1,1	(0,3)
Итого:	643,8		100,00	100,00	

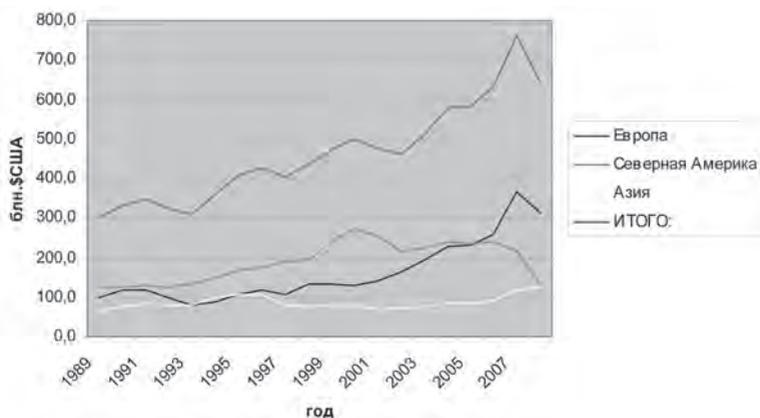


Рисунок 3 – Объем лизинга в Северной Америке, Европе и Азии (1989-2008 гг.)

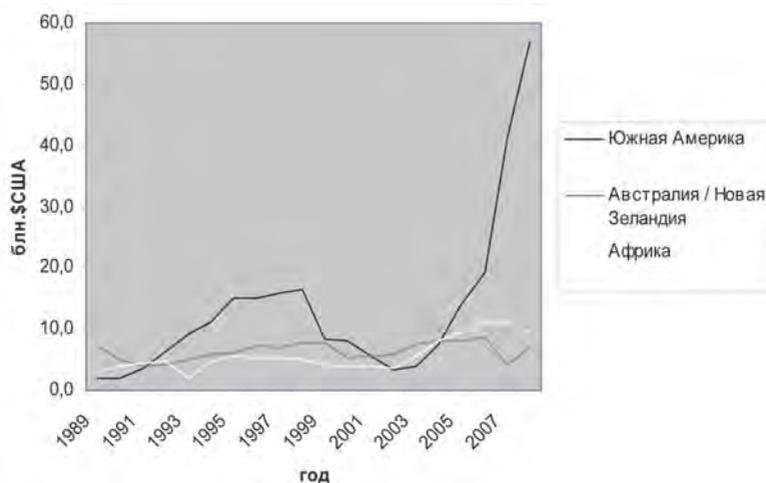


Рисунок 4 – Объем лизинга в Южной Америке, Африке и Австралии / Новой Зеландии (1989-2008 гг.)

Таким образом, в 2008 году максимальный объем лизинговых сделок приходился на регион Европы и составил 312,2 блн. Долл. США в абсолютном значении или 48,5%, что на 7,4 процентных пункта выше по сравнению с показателями 2007 года. Минимальный объем лизинговых сделок приходился на регион Австралии и Новой Зеландии и составил 6,9 блн. Долл. США в абсолютном значении или всего 1%, что на 0,3 процентных пункта ниже по сравнению с показателями 2007 года.

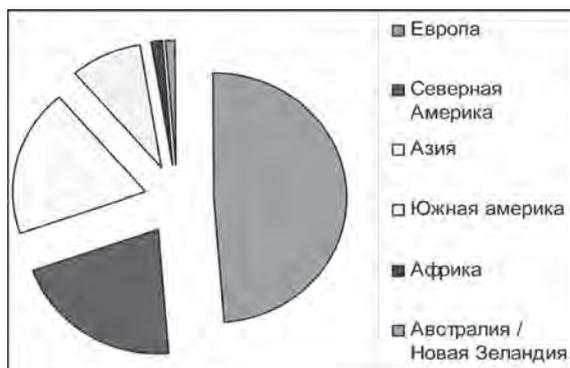


Рисунок 5 – Мировой объем лизинга по регионам в 2008 году

На рисунке 5 видно, что только два региона (Африки и Австралии / Новой Зеландии) отличились низкими показателями объема лизинга.

Представляет интерес взаимосвязь таких экономических показателей, как объем заимствованных внешних кредитов для целей лизинга и объем лизинга по странам. Процессы заимствования и инвестирования переплелись в мировом масштабе, поэтому оценивать только лишь объемы инвестиций в лизинг по странам, на наш взгляд, не правильно. Для каждой страны имеет большое значение оценка чистого инвестированного потока, который определяет либо доход страны, либо убыток, причем с мультипликативным эффектом. Вместе с тем, расчет чистого инвестированного потока по лизингу в анализе зарубежных авторов отсутствует.

Для оценки относительной важности лизинга и его вклада в экономику в зарубежной практике используется такое понятие как «уровень проникновения».

В работах зарубежных авторов и организаций (Например, Т. Кинг, К. Вайт, Ассоциация Leaseurope) и по сей день ведутся дискуссии по подбору способа определения степени проникновения лизинга в экономику стран. Вайт Кларк предлагает определять степень проникновения лизинга расчетным путем двумя способами. Первый способ, который в свое время был использован в Глобальном докладе по лизингу для некоторых стран в 1978 году, основан на расчете доли лизинга в процентном соотношении от всех фиксированных инвестиций в завод и оборудование.

Второй способ определения проникновения лизинга, представленный на глобальном докладе по лизингу в 1999 году, связан с валовым внутренним продуктом (ВВП), т.е. национальным производством в целом.

Из этих двух способов, первый (доля лизинга от всех инвестиций) является лучшим средством сравнения лизинга с альтернативными формами финансирования. Однако расчет коэффициента проникновения лизинга зависит от корректности определения статистической базы для растущих инвестиций, с которыми должен сравниваться лизинг. Значение ВВП является более надежным показателем, поскольку он основан на более общем результативном знаменателе. Кроме того, информация о значении ВВП для всех стран является более доступной.

Обобщение зарубежного опыта регулирования лизинговых отношений позволяет сделать следующие выводы, которые целесообразно детерминировать в группы микроэкономического и макроэкономического значения. Микроэкономический подход к анализу

механизма лизинга, используемый отечественными авторами, позволяет изучить особенности инструмента лизинга, как субъекта экономики, предполагая заданность внешних благоприятных для субъекта условий.

Анализ мировых тенденций развития лизинга показал, что, несмотря на все разнообразие нормативно-правового обеспечения во всем мире, регламентирующего лизинговые отношения, наблюдается устойчивость лизинговой индустрии к изменению нормативного, юридического и налогового климата, т.е. лизинг, как микро-система и инструмент инвестирования, способен воспользоваться благоприятными условиями капиталистического рынка.

Макроэкономический подход к анализу лизинга призван объяснить механизм возникновения и поддержания внутри экономики благоприятных условий воспроизводства и выяснить, возможны ли (и если да, то в каких случаях) нарушения воспроизводственных процессов.

Выводы микроэкономического значения:

1. Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали важной, неотъемлемой частью экономики во многих странах, что говорит о высокой степени влияния лизинга на экономику стран. Изучение тенденций объемов финансирования лизинга за период с 1989 по 2008 год показало, что с 1989 по 2007 годы наблюдалась тенденция роста мирового объема лизинга (см. таблицу 2), которая приостановилась в 2008 году на фоне мирового финансового кризиса.

2. Причины тенденций общемирового спада объемов финансирования лизинга с 2007 года по состоянию на 2008 год объясняется влиянием единственной проблемы – общего финансового распределения, которая связана с доступностью и эффективностью привлечения капитала.

3. Отмечено активное внедрение банков в сферу лизингового бизнеса, чему способствуют существующие различия в регулировании лизинговой и банковской сферы. Законодательство ряда стран запрещает банкам предоставлять кредиты одному заемщику в размере, превышающем 10% их уставного капитала, тогда как на лизинг подобные ограничения не распространяются. Лизинг может являться так называемой «лазейкой» для банков, стремящихся «продать» через финансово-кредитные инструменты больше денег, что может привести к инфляции и разрушению целых экономических систем. Поэтому необходимо уделять внимание изучению лизинга с точки зрения экономической и общественной безопасности.

4. В ходе анализа установлено, что расчет чистого инвестированного потока в лизинговой сфере по странам в работах зарубежных авторов отсутствует. Чистый инвестированный поток наглядно демонстрирует приток или отток средств из страны, определяя в итоге прибыль или убыток, причем с мультипликативным эффектом в перспективе.

Выводы макроэкономического значения:

1. В результате анализа методологического опыта в трактовке эволюции развития лизинговой индустрии разработана усовершенствованная модель эволюции лизинговых отношений, включающая девять последовательных этапов развития. А именно: этап отсутствия рентных отношений, этап ренты, этап арендных отношений, этап лизинговых отношений, этап операционного лизинга (конкуренция, развитие вторичных рынков, международный обмен опытом), этап появления новых видов финансовых услуг (усиление конкуренции), этап смешения и поглощения лизинговых компаний, этап зрелости, этап насыщения, этап сокращения рынка. Все процессы в эволюции индустрии лизинга взаимосвязаны и обусловлены.

2. Установлено, что развитие индустрии лизинга проходило под эгидой четырех ведущих ключевых моментов: мировая экономика, отечественная экономика, регулирующие юридические и правовые ограничения, позиция страны относительно налогообложения.

3. По мере формирования и развития рынка лизинга, цикл развития лизинга (от аренды до сокращения рынка лизинга) становится короче за счет обмена информацией и передачи технологий среди рынков.

4. Установлено, что в современных мировых рыночных условиях лизинг в любых объемах кардинально не повышает уровень благосостояния стран, однако лизинг способствует повышению уровня деловой активности населения.

5. Установлено, что лизинговые отношения контролируются и регулируются не только государством, но, в первую очередь, ЦБ или ЦФРС через ставку рефинансирования, диктующей рыночный порог процентной ставки по финансово-кредитным продуктам и существенно влияющий на стоимость услуг лизинга и чаще в сторону увеличения, причем инструмент ставки рефинансирования является чуть ли не самым определяющим, т.е. мощным доминирующим инструментом управления стоимостью услуг лизинга по сравнению с нормативно-правовым регулированием, налоговой политикой в подавляющем большинстве стран.

### Библиографический список

1. Зарипов Р.Я. Управление хозяйственными рисками в предпринимательской деятельности организаций в сфере лизингового бизнеса: диссертация к.э.н.: 08.00.05 / Зарипов Ринат Яухарович – Уфа, 2010. – 197 с.
2. Десюн А.С. Лизинг как инструмент противодействия теневой экономике: автореферат дис. к.э.н.: 08.00.05 / – Ставрополь, 2010. – 24 с.
3. Жуков А.П. Повышение экономической эффективности лизинга в процессе обновления основных фондов промышленности Российской Федерации: автореферат дис. к.э.н.: 08.00.05 / Жуков Арсений Павлович. – Москва, 2007. – 25 с.
4. Оноприенко Н.В. Эффективность лизинговых операций в Российской Федерации: дис. к.э.н: 08.00.10. – М.:РГБ, 2005, – 140 с.
5. Бельгисова К.В. Лизинг как инструмент обеспечения устойчивого развития экономической системы Краснодарского края: дисс. канд. эконом. наук: 08.00.05 / Бельгисова Кристина Викторовна; – Майкоп, 2009. – 154 с.
6. Красикова А.В. Развитие российского рынка лизинга в контексте международного опыта: автореферат дис. к.э.н : 08.00.14 / Красикова Анна Владимировна; – Москва, 2008. – 18 с.
7. Адамов Н.А., Тилов А.А. Лизинг. 2-е изд., исправленное и дополненное. – СПб: Питер, 2007. – 160 с.: ил.
8. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. – М.: Консалтбанкир, 1995.
9. Sudhir P. Amembal Leasing's Evolution January 11th, 2011, [http://www.globalleasingresource.com/articles/leasings\\_evolution](http://www.globalleasingresource.com/articles/leasings_evolution).
10. ED White Global leasing business contracts by 15%– as industry hunkers down to ride a bigger storm, 04.12.2009, Website: [www.whiteclarkegroup.com](http://www.whiteclarkegroup.com).

### Bibliographical list

1. Zaripov R.I. Economic risk management in business organizations in the leasing business: PhD thesis: 08.00.05 / Zaripov Rinat Yauharovich; – Ufa, 2010. – 197 p.
2. Desyun A.S. Leasing as a tool for combating the shadow economy: summary of the thesis. Ph.D.: 08.00.05 – Stavropol, 2010. – 24 p.

3. Zhukov A.P. Increased cost-effectiveness of leasing in the process of renewal of fixed assets in industry of the Russian Federation: summary of the thesis. Ph.D.: 08.00.05 / Arseny P. Zhukov, – Moscow, 2007. – 25c.
4. Onoprienko N.V. The effectiveness of leasing operations in the Russian Federation: Thesis. Candidate of Economic Sciences: 08.00.10. – Moscow: State Library, 2005 – 140 p.
5. Belgisova K. Leasing as a tool for sustainable development of the economic system of the Krasnodar Territory: diss. Candidate. economy. Sciences: 08.00.05 / Belgisova Christine V.; – Maikop, 2009. – 154 p.
6. Krasikova A. Development of the Russian leasing market in the context of international experience: summary of the thesis. Candidate of Economic Sciences: 08.00.14 / Krasikova Anna; – Moscow, 2008. – 18 p.
7. Adams N.A., A.A. Tilov Leasing. 2nd ed., Revised and enlarged. – St. Peter, 2007. – 160 p.
8. Smirnov A.L. Leasing operations. – M.: Konsaltbankir, 1995.
9. Sudhir P. Amembal Leasing's Evolution January 11th, 2011, [http://www.globalleasingresource.com/articles/leasings\\_evolution](http://www.globalleasingresource.com/articles/leasings_evolution)
10. ED White Global leasing business contracts by 15%—as industry hunkers down to ride a bigger storm, 04.12.2009, Website: [www.whiteclarkegroup.com](http://www.whiteclarkegroup.com).

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского».*

*Телефон: (4852) 30-56-61, e-mail: Bataeva\_na@mail.ru*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State Pedagogical University of K.D. Ushinskogo”.*

*Tel: (4852) 30-56-61, e-mail: Bataeva\_na@mail.ru*

---

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕГО АДАПТАЦИЯ К ВЫЗОВАМ СОВРЕМЕННОСТИ

### TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ENGINEERING EDUCATION AND ITS ADAPTATION TO THE CHALLENGES OF MODERNITY

**И.Б. БОНДЫРЕВА,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет».*

**I.B. BONDAREVA,**

*PhD, associate professor, department of economic theory, Federal state budgetary institution of higher education "Yaroslavl State Technical University".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются тенденции развития инженерного образования в России, его адаптация к запросам нового времени. Задача повышения обороноспособности страны требует развития машиностроения и других отраслей промышленности. В этой связи масштабы подготовки инженеров не должны быть уменьшены, но необходимы структурные изменения в направлениях подготовки, повышение качества инженерного образования. Эти задачи могут быть решены при условии согласования интересов субъектов образовательного пространства. Ставится задача развития системы кадрового обеспечения инновационной деятельности и предлагаются пути адаптации вузов к современным требованиям.

#### **Abstract**

The article deals with trends in the development of engineering education in Russia, its adaptation to the demands of modern times. The task of raising the country's defense requires the development of engineering and other industries. In this context, scale training of engineers should not be reduced, but the necessary structural changes

in the way of training, improving the quality of engineering education. These problems can be solved, subject to agreement of interests of the educational space. The goal is the development of staffing innovation and suggests ways to adapt institutions to modern requirements.

**Ключевые слова**

1. Инженерное образование,
2. образовательные интересы,
3. субъекты образовательного пространства,
4. взаимодействие.

**Keywords**

1. Engineering education,
2. educational interests,
3. the subjects of educational space,
4. interaction.

Мировое пространство, в котором через национальные границы свободно перемещаются ресурсы, люди, идеи является доминирующей тенденцией современности, а следствием этой тенденции – сближение, интеграция национальных систем образования. Традиции и нормы мировой образовательной системы неизбежно проникают в национальные, существенно повышается академическая мобильность преподавателей и студентов, создаются условия для расширения экспорта и импорта образовательных технологий.

Несмотря на относительное оживление в последнее время процессов перехода к двухуровневой системе высшего образования, Россия постепенно входит в систему международных образовательных программ и проектов. Уже почти двадцать лет, с 1992 года, вузам разрешено выпускать бакалавров и магистров наряду со специалистами. В 2003 году Россия поставила свою подпись под Болонской декларацией и, наконец, три с половиной года назад был принят федеральный закон, определивший, что вузы переходят на массовую подготовку бакалавров и магистров, как во всем мире, а инженеров, например, будут учить только по узко ограниченному перечню специальностей (его утвердили в 2009 году). Но и в 2010 году прием в вузы по-прежнему велся на все прежние инженерные специальности.

В этих условиях большинство вузов шло по пути компромиссного решения, пытаясь объединить два подхода, оставив специалитет и заявив об открытии бакалаврских и магистерских программ. Вроде бы и новому открыты и старое не отбрасывают. Тем временем внутри академического сообщества не утихают споры по вопросу перехода к двухступенчатой системе высшего образования.

Например, ректор Российского государственного университета нефти и газа им. Губкина В. Мартынов считает, что в области высшего технического образования оптимальным выбором является бакалавриат. В вузе создана и уже апробирована система совместной с работодателем «доводки» бакалавров до желаемого потребителем уровня с помощью программ дополнительного профессионального образования [1, с.10].

Другие ученые отмечают, что, в основном, обсуждаются преимущественно организационные отличия предлагаемой новой модели многоуровневого образования от существующей и ее приоритеты, а не вопросы постановки новых целей, структурных изменений в направлениях подготовки и повышения качества высшего образования.

Тенденции развития инженерного образования в 90-е годы XX и в начале XXI века напрямую связаны с такими реалиями постсоветского периода как сырьевая ориентация, деиндустриализация, безработица. Это следствие, с одной стороны, структурной перестройки экономики, экстренной конверсии оборонных отраслей промышленности и других внешних по отношению к системе высшего технического образования факторов. Но налицо и другая сторона вопроса, которую можно определить как неготовность вузов, бизнеса, власти, граждан, общественных организаций адекватно реагировать на вызовы глобализации и новые требования, идущие от производства.

Перестроение системы высшего технического образования России необходимо, чтобы: во-первых, гарантировать сохранение национальной безопасности, развитие оборонно-промышленного комплекса; во-вторых, восстановить материальное производство, которое за последние 30 лет пропустило несколько циклов модернизации; в-третьих, устранить диспропорции в территориальном развитии; в-четвертых, создать развитую инфраструктуру (дороги, транспорт, связь, коммуникации) для жителей отдаленных районов страны, предотвратив их отток из перспективных, но пока отстающих регионов.

В этих условиях нельзя не согласиться с точкой зрения академика РАН В.В. Ивантера, что для России неминуем новый этап экономического развития – новая индустриализация или цифровая индустриализация [5, с.9].

В нашей стране накоплен богатейший опыт реформ и революций. В разные годы Россия двигалась и к капитализму и от капита-

лизма, интегрируясь в мировое хозяйство или, наоборот, изолируясь от него. Этот опыт позволяет отметить ряд закономерностей, свойственных отечественной подготовке инженерно-технических кадров. Например, в 1928 году Советская Россия оказалась в ситуации очень похожей на современную обстановку в России. Был взят курс на ускоренную индустриализацию. С 1928 по 1941 годы было построено около 9 тыс. крупных промышленных предприятий [6, с. 384-385]. В целом темпы индустриализации сегодня кажутся просто невероятными. При этом следует заметить, что высокие темпы индустриализации обеспечивались не столько импортной техникой сколько массовым энтузиазмом, творческим порывом и рационализаторством широких трудящихся масс.

Советская система подготовки инженерно-технических кадров в своих основных чертах складывалась в процессе индустриализации, войны и послевоенного восстановления (1930-1950 г.г.). Высшие технические школы развивались в тесной связи с естественными факультетами университетов, что повышало теоретический уровень обучения, привело к отказу от узкопрактического подхода к подготовке инженеров. Если говорить, например, о ведущем техническом университете страны – МГТУ им. Н.Э.Баумана, то школу фундаментальной подготовки выпускников МГТУ заложили воспитанники Московского государственного университета. Такой связи с университетами не было у инженерных школ Запада, и техническое обучение там носило в основном ремесленно-прикладной характер.

Высшее профессиональное образование в СССР формировалось в условиях централизации государственной власти, и все учебные заведения имели статус государственных. О высоком уровне образовательной системы социалистического периода свидетельствует множество признаков, основными из которых являются:

- высокая оценка наших специалистов за рубежом;
- выход СССР на передовые позиции в ряде научно-технических направлений (авиационная и ракетно-космическая техника, энергетика, оружие и системы вооружения, судостроение);
- мощное развитие фундаментальных наук (математика, физика и др.).

Удачи в сфере подготовки инженерно-технических кадров во многом определялись тем, что преобразования были «доморо-

ценными», разработанными изнутри теми, кто глубоко чувствовал нужды и потребности своей страны.

В период с 1950 по 1990 годы происходило устойчивое развитие подготовки технических кадров, в конце этого периода число инженерных специальностей достигло 300. Был введен такой механизм, как целевая подготовка специалистов на основе договоров, заключаемых с соответствующими министерствами и ведомствами [7, с.102]. Кроме того, предлагалось планировать подготовку специалистов по укрупненным группам специальностей, причем классификатор подготовки специалистов должен был быть приближен к набору специальностей в развитых странах.

Современная эпоха характеризуется выдающейся ролью технологий, которые позволяют на практике осуществить то, чего достигла наука. Ряд исследователей характеризуют ее экономику как научное производство. Повышение удельного веса специалистов с высшим техническим образованием является необходимой предпосылкой для ускорения социально-экономического развития.

С 1990 года во всем мире наблюдался бум в области подготовки инженерных кадров, открывались новые инженерные вузы, расширялись инженерные факультеты. Во все больших масштабах покупались инженеры за рубежом, в том числе США. Развитие сферы высшего технического образования становится стратегическим приоритетом во многих странах.

Разительный контраст в этом отношении демонстрировала Россия, где в 90-е годы имело место серьезное снижение выпуска инженерных кадров по большинству специальностей (табл.1). Причем это происходило при сравнительно благоприятной демографической ситуации и в тех областях науки и техники, где у страны имелись общепризнанные мировые успехи.

Самое большое снижение численности выпускников за период с 1990 по 2000 год произошло по группам специальностей:

- химическая и биотехнологии (37,5%);
- авиационная и ракетно-космическая техника (34,1%);
- электронная техника, радиотехника, связь (30,3%);
- металлургия, машиностроение и материалобработка (22,4%).

Как редкое исключение в этом разрушительном процессе можно рассматривать увеличение числа выпускников по информатике и вычислительной технике (на 31%) и в энергетике, энергетическом машиностроении, электротехнике (на 14,7%).

Следует отметить, что в 90-е годы в России было выпущено 163 тыс. инженеров (40% от всех выпускников вузов), а в США – 230 тысяч (соответственно 19%) [13,с.41].

Ситуация с подготовкой инженерных кадров в России начала улучшаться только после 2000 года и к 2005 году выпуск был не только восстановлен, но по некоторым группам специальностей значительно увеличен (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Число выпускников государственных и муниципальных вузов по группам специальностей, тыс. чел. [11]

Группы специальностей	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
Архитектура и строительство	22,6	20,2	29,4	39,5
Транспортные средства	7,4	6,1	29,4	34,7
Металлургия, машиностроение и материалобработка	17,9	13,9	25,8	24,0
Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	11,6	13,3	22,0	24,0
Информатика и вычислительная техника	7,1	9,3	17,7	22,3
Электронная техника, радиотехника и связь	14,2	9,9	15,1	14,7
Автоматика и управление	10,8	9,3	11,4	14,1
Геология, разведка и разработка полезных ископаемых	7,0	5,7	11,3	14,0
Химическая и биотехнологии	7,2	4,5	10,7	11,0
Авиационная и ракетно-космическая техника	4,4	2,9	4,8	5,2

Повышение объемов промышленного производства, развитие транспортной инфраструктуры потребовали резкого увеличения выпуска инженеров по группе специальностей «Транспортные средства» (в 2010 году в 5,7 раза по сравнению с 2000 годом). В 2,5 раза увеличился выпуск специалистов по геологии, разведке и разработке полезных ископаемых. На третьем месте по темпам роста находится группа специальностей «Химическая и биотехнологии» (в 2,4 раза). Это объясняется тем, что согласно исследованиям устойчивости отраслей российской экономики нефтяная и газовая

отрасли находятся в зоне стратегических приоритетов, а транспорт и химическая промышленность – в зоне новых возможностей [2], поэтому наращивание выпуска по этим группам специальностей вполне оправдано. Самый незначительный прирост инженерно-технических кадров наблюдался по двум группам специальностей: электронной технике, радиотехнике и связи, а также по автоматике и управлению (около 50%). Одновременно после 2007 года опять наблюдалось снижение выпуска по некоторым специальностям, в том числе машиностроению и электронной технике. И это происходило в тот период, когда Россия стала активно включаться в глобализационные процессы, а многие крупные промышленные предприятия выступили с рядом инициатив по расширению сотрудничества с вузами по вопросам подготовки кадров.

В декабре 2009 года в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президент России Д.А.Медведев сказал, что в стране должна быть начата модернизация и технологическое обновление всей производственной сферы. Через два года в своей статье «Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России» премьер-министр России В.В.Путин подчеркнул необходимость развития оборонно-промышленного комплекса, обновление которого «потянет за собой развитие машиностроения и других отраслей. Даст предприятиям этих отраслей ресурсы для обновления технической базы и новые технологические решения, обеспечит устойчивость научных и конструкторских коллективов» [10].

Таким образом, развитие современного общества немислимо без развития высшего технического образования, включая как рост численности инженеров, так и качество их воспроизводства.

С нашей точки зрения проблема адаптации инженерного образования к вызовам современного мира может быть решена лишь в условиях эффективного взаимодействия ключевых субъектов инновационного образовательного пространства: государства, общества, бизнеса и вузов.

Например, чтобы инженерный труд и производство заняли достойное место в обществе, необходимо развитие интереса у молодежи к технике и техническому творчеству. Экономический потенциал страны зависит от способности молодежи творчески мыслить, быть научно и технически образованной, уметь ставить высокие цели и добиваться их достижения. В упоминавшейся статье В.В.Путина говорится о том, что «мы должны совершить прорыв, стать ведущими изобретателями и производителями». Но

найти путь в науку без ее популяризации невозможно, а без любви к науке не может быть ни полноценного высшего технического образования, ни ценных открытий.

Сейчас личность во многом дезориентирована теми ценностями, которые упорно внедряются в ее сознание средствами массовой информации. Немногочисленные научно-просветительские и образовательные ТВ-программы заметно уступают в рейтинге развлекательным программам и многочисленным сериалам. Общество как бы перестало думать о своем будущем, забыв, что через 10-20 лет ему предстоит войти в это будущее.

В советский период нашей истории пропаганда знаний стояла на высоком уровне. Многомиллионными тиражами выходили тогда любимые молодежью «Знание-Сила», «Техника молодежи» и другие журналы. Ежегодно на одной лишь московской киностудии научно-популярных фильмов снималось свыше пятисот названий научного кино. В настоящее время, благодаря инициативе крупных ученых и общественных деятелей России, решен вопрос о создании полноценного федерального канала «Просвещение». Этот канал, обращенный в первую очередь к молодежи, позволит формировать в сознании подрастающего поколения правдивую систему интеллектуальных ценностей, которые обеспечат приход молодых кадров в приоритетные области науки и техники. Рано или поздно производство и инженерный труд займут достойное место в обществе, иначе просто не может быть.

В русле политики реформирования высшего образования [3; 4, с.18; 9, с. 10,12] значительные изменения произошли в планах приема на бюджетные места во многих технических вузах. Государство начало более активно использовать экономические методы для привлечения абитуриентов на новые направления и специальности, которые потребуются в ближайшей перспективе. Например, на инженерно-экономическом факультете Ярославского государственного технического университета (ЯГТУ) прослеживается тенденция увеличения числа бюджетных мест на направления, ориентированные на новый технологический уклад (см. таблицу 2).

Больше всего увеличилось число бюджетных мест на специальность «Информационные системы и технологии» с 5 до 35 за период с 2005 по 2010 год. Объектами профессиональной деятельности выпускников по этой специальности являются компьютерные информационные системы и сети, способы и методы проектирования, отладки, производства и эксплуатации технических и

программных средств информационных систем на предприятиях, в банках, государственных и научных учреждениях.

Удельный вес специальности «Стандартизация и сертификация» в общем числе бюджетных мест на факультете всегда был значителен (около 25%), а в 2009 и 2010 годах было выделено дополнительно в общей сложности 5 мест. В связи с реформой в области стандартизации и сертификации в Российской Федерации подготовка специалистов в этой сфере особенно актуальна для любых предприятий и организаций вне зависимости от отраслевой принадлежности.

Таблица 2 – Показатели приема на бюджетные места по инженерно-экономическому факультету ЯГТУ

Показатели	Годы						Изменения за период
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
План приема на факультет	89	84	79	80	89	80	-9
По специальностям:							
«Информационные системы и технологии»	5	10	10	19	30	35	+30
«Стандартизация и сертификация»	20	20	20	20	23	25	+5
«Экономика и управление (по отраслям)»	42	36	33	28	24	10	-32
«Менеджмент организации»	22	18	16	13	12	5	-17
По направлению:							
«Менеджмент»	—	—	—	—	—	5	+5

Существенное сокращение бюджетных мест произошло на экономических и управленческих специальностях (в целом на 49 мест). Общее число бюджетных мест на специальность «Экономика и управление (по отраслям)» в Российской Федерации в 2009 году уменьшилось на 566.

Серьезные изменения, вызываемые структурной перестройкой экономики, всегда происходят циклично. При этом каждый круго-

оборот, все фазы цикла развития наступают при соответствующих условиях и предпосылках. Для обеспечения устойчивого развития необходимо выполнение требования адекватности в подготовке инженерно-технических кадров, в первую очередь, со стороны государства, а также бизнеса, вузов и других заинтересованных сторон.

Институциональные изменения системы высшего образования Российской Федерации, безусловно, должны быть подкреплены увеличением государственных расходов на него. В течение последних двадцати лет во всех регионах мира наблюдался существенный рост расходов государств на высшее образование. В России, к сожалению, наблюдается обратная тенденция. Происходит усиление роли частного финансирования, в том числе в государственных вузах. Число студентов, обучающихся за счет бюджета, на 10 тысяч человек населения уменьшается.

В этой связи вызывают настороженность сообщения в средствах массовой информации о том, что сокращаются бюджетные места лишь по тем специальностям, которые на рынке труда не востребованы в прежнем объеме, а высвобождаемые средства направляются на открытие бюджетных мест по новым специальностям.

Например, прием на бюджетные места в ЯГТУ в 2011 году был уменьшен по сравнению с 2009 годом более чем на 200 мест. Самое большое сокращение произошло на очном отделении – на 221 место или на 25,3% (см. таблицу 3). При этом на заочном отделении и в магистратуре число бюджетных мест несколько увеличилось, что само по себе является, безусловно, положительным явлением.

Таблица 3 – Динамика и структура приема на бюджетные места в ЯГТУ

Факультет	2009 г.	Структура, %	2011 г.	Структура, %	Отклонение, %
Химико-технологический	237	27,2	170	26,1	-28,2
Машиностроительный	260	29,8	158	24,3	-39,2
Автомеханический	180	20,6	125	19,2	-30,5

Архитектурно-строительный	106	12,2	103	15,8	-2,8
Инженерно-экономический	89	10,2	95	14,6	+6,7
Итого по очному отделению	872	100,0	651	100,0	-25,3

В структуре приема вуза, ориентированного на подготовку кадров для многих отраслей экономики, произошли значительные изменения. Наибольший удельный вес в структуре (26,1%) теперь имеют специальности химико-технологического факультета. На инженерно-экономическом факультете число бюджетных мест увеличилось, вследствие чего его доля в структуре возросла до 14,6% против 10,2% в 2009 году.

Автомеханический факультет сохранил свой вес в структуре приема, а самое большое снижение бюджетных мест (почти на 40%) произошло на машиностроительном факультете, вследствие чего его доля в структуре снизилась на 5,5%.

В связи с проводимым анализом структурных изменений в планах приема на подготовку специалистов в вузе, были изучены работы по прогнозированию устойчивости отраслей российской экономики. Методология исследования [2] основана на предположении, что устойчивость отрасли зависит от способности поддерживать конкурентоспособное предложение и наличия стабильного спроса.

Проводилась рейтинговая оценка устойчивости спроса и предложения в отраслях и были выявлены общие тенденции развития. На основе проведенного исследования были выделены 4 зоны: стратегических приоритетов, новых возможностей, адаптации, выживания.

Нефтяная отрасль и химическая промышленность находятся в зонах стратегических приоритетов и новых возможностей, поэтому увеличение доли бюджетных мест по специальностям химико-технологического факультета в структуре имеет серьезное основание. Уровень трудоустройства выпускников этого факультета несколько выше среднего значения по вузу.

Машиностроение попадает в зону адаптации, где наблюдается ситуация разбалансированности спроса и предложения по параметрам качества и эффективности. На данный момент продукция отрасли не может предоставить конкурентоспособного продукта на

мировой рынок ввиду как технологической отсталости производственных мощностей, так и несоответствия выпуска продукции требованиям инновационности.

Но в дальнейшем возможно увеличение спроса на продукцию отраслей зоны адаптации, который можно будет удовлетворить только при условии модернизации оборудования и технического перевооружения компаний с ориентацией на инновационные продукты. Поэтому решение о резком сокращении плана приема на машиностроительные специальности и снижении их удельного веса в структуре приема нельзя признать стратегически правильным.

Согласно матрице устойчивости отраслей экономики, автомобильная промышленность находится в зоне выживания. Комплексное влияние негативных факторов на отрасли в зоне выживания, таких как, массовый отток иностранного и отечественного капитала, сворачивание инвестиционных программ, высокие темпы снижения спроса на фоне незначительных мер государственной поддержки, приводят к развитию негативных тенденций: снижению объема выпуска основных видов продукции, фокусированию на государственном заказе, импортозамещению. Отрасли экономики, находящиеся в упадке, характеризуются высоким риском и вряд ли нужно сохранять большое количество бюджетных мест на подготовку кадров для них, давая ложные ориентиры для абитуриентов.

Таким образом, проведенный анализ показал, что наблюдается тенденция сокращения бюджетных мест на инженерные специальности, а изменение структуры приема не в полной мере учитывает устойчивость отраслей российской экономики, что может привести к следующим негативным последствиям:

- нарастанию дефицита специалистов по направлениям и специальностям, которые в будущем будут востребованы экономикой;
- резкому сокращению численности профессорско-преподавательского состава, разрушению научных школ;
- обострению проблемы трудоустройства будущих выпускников;
- неэффективному использованию бюджетных средств.

При этом необходимо помнить о том, что хорошая фундаментальная подготовка, являющаяся отличительным свойством высшей технической школы, всегда привлекала и привлекает молодых

людей (в последние годы прослеживается тенденция увеличения конкурса на инженерные специальности). Глубокий и прочный фундамент из естественно-научных и гуманитарных дисциплин, способность к самообучению, навыки в исследовательской работе обеспечивают успех выпускнику, повышают его мобильность как в профессиональной области, так и в других областях производственной деятельности, так как он сравнительно легко может менять направленность своей работы.

Необходимо предотвратить повторение ситуации 1990-х годов и, учитывая изменяющуюся роль высшего технического образования в современной экономике, обеспечить его адаптацию к вызовам современности. Для этого должен быть разработан адекватный механизм согласования интересов субъектов образовательного пространства. Факторы, способствующие усилению взаимодействия государства, вузов и предприятий по подготовке инженерно-технических кадров новой формации (с инновационной составляющей) носят объективный характер, их игнорирование или недооценка может привести к негативным последствиям для каждой из сторон. В свою очередь барьеры на пути интеграции носят субъективный, психологический, организационно-управленческий характер, а значит могут быть преодолены при известном напряжении сил.

### Библиографический список

1. Аргументы недели. – 2010. – 15 июля: № 27 (217).
2. Васильева А.П., Трофимов О.И., Виноградов Н.В. Устойчивость отраслей российской экономики в период кризиса / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://Stasmarketing.ru/news/podr/41/>.
3. Государственная поддержка предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://mon.gov.ru/pro/kredit/>
4. Денисова И.А, Карцева М.А. Преимущества инженерного образования: оценка отдачи на образовательные специальности в России. Препринт WP3/2005/02. — М.: ГУ ВШЭ, 2005.
5. Ивантер В.В. Трудосбережение как приоритет // Экономист, 2011, №1. – С.3-10.

6. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. Кн. 1. – М., 2001.
7. Клячко Т.Л. Государственное регулирование численности студентов в вузах. М.: МАКС Пресс, 2006.
8. Образование и производство / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.studfiles.ru/dir/cat29/subj1374/file\\_12580/view124297.html](http://www.studfiles.ru/dir/cat29/subj1374/file_12580/view124297.html).
9. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. Учебное пособие. М.: – Интерпракс, 2000.
10. Российская газета. 2012. 20 февраля. № 36 (5709).
11. Российский статистический ежегодник, 2010: Стат. сб. – М.: Росстат, 2011.
12. Сколько стоит образование в России и за рубежом / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://76-school.mnogonado.net/news/>.
13. Федоров И.Б. Инженерные университеты и их будущее // Управление социально-экономическими процессами в регионах: роль университетов. – Кострома: КГУ им. Н.А Некрасова, 2002. – С. 39-50.
14. Федюкин И.И. Управление спросом и предложением на российском рынке образования / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/applied\\_research/document5600.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document5600.shtml).

### **Bibliographical list**

1. Arguments nedeli. – In 2010. – July 15. № 27 (217).
2. Vasilyev A.P., O. Trofimov, Vinogradov N.V., The stability of the Russian economy in crisis [electronic resource] – Mode of access: <http://Stasmarketing.ru/news/podr/41/>.
3. State support for the provision of educational loans to students of educational institutions of higher education [electronic resource] – Mode of access: <http://mon.gov.ru/pro/kredit/>
4. Denisova I.A., Kartseva M.A. The advantages of engineering education: evaluation of the impact on the educational profession in Russia. Preprint WP3/2005/02. – М.: ГУ ВШЭ, 2005.
5. Ivanter V.V. Trudoberezhnie as a priority // The Economist, 2011, № 1, p.3-10.
6. Kara-Murza S.G. Soviet civilization. Book. 1. М., 2001.

7. Klyachko T.L. State regulation of the number of students in high schools. Moscow: MAX Press, 2006.
8. Education and Production. [Electronic resource]-Mode of access: [http://www.studfiles.ru/dir/cat29/subj1374/file\\_12580/view124297.html](http://www.studfiles.ru/dir/cat29/subj1374/file_12580/view124297.html).
9. Pankrukhin A.P. Marketing of educational services in higher and further education. Textbook. Moscow – Interpraks, 2000.
10. The Russian newspaper. In 2012. February 20. № 36 (5709).
11. Russian Statistical Yearbook, 2010: Stat. Sat – Moscow: Rosstat, 2011.
12. How much does education in Russia and abroad [electronic resource] – Mode of access: <http://76-school.mnogonado.net/news/>
13. Fedorov I.B. Engineering universities and their future // Office of the socio-economic processes in the regions: the role of universities. – Kostroma: KSU. NA Nekrasov, 2002. S. 39-50.
14. Fedyukin I.I. Managing supply and demand on the Russian market of education [electronic resource] – Mode of access: [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/applied\\_research/document5600.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document5600.shtml)

### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
Моб.тел: 8 (910) 666-31-52*

### ***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
Phone: 8 (910) 666-31-52*

## АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ КРАТКОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### THE ALGORITHM OF ENTERPRISES SORT-TERM FINANCIAL STABILITY ESTIMATE

**Д.Ю. БЫКОВ,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет».*

**D. BYKOV,**

*the applicant, Federal State budget institution of higher education “Ivanovo State University of Chemical Technology”.*

#### **Аннотация**

В статье на основе критического анализа существующих методик оценки финансовой устойчивости предприятия, предлагается алгоритм расчета текущей финансовой устойчивости, основанный на управлении показателями финансовой независимости и рентабельности.

#### **Abstract**

The algorithm of financial stability estimate based on control of profitability and financial independence ratios is considered. The critical approaches of analysis methods of financial stability estimate are realized.

#### **Ключевые слова**

1. Финансовая устойчивость,
2. допустимый риск и границы допустимого риска,
3. рентабельность.

#### **Keywords**

1. Financial stability,
2. admissible risk and limit of admissible risk,
3. profitability.

Целью управления финансами предприятия является обеспечение и поддержание его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Способность предприятия своевременно произво-

дить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, предупреждать непредвиденные потери и поддерживать свою платежеспособность в критических обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии.

Управление финансовой устойчивостью должно представлять собой динамический процесс, который основан на анализе и оценке состояния финансовых ресурсов, с целью изменения величины и направления движения финансовых потоков и принятие своевременных мер по предупреждению отклонения состояния финансовых ресурсов в пределах границ допустимого риска.

Проанализировав различные определения финансовой устойчивости, предложенные разными авторами в экономической литературе, мы предлагаем следующее уточненное определение: «финансовая устойчивость предприятия – это сбалансированность источников формирования финансовых ресурсов в долгосрочном периоде, достигаемая путем оперативного управления операционным циклом и прибылью организации на основе чистого денежного потока в границах допустимого риска, определяемых экономической рентабельностью и дифференциалом».

Некоторые авторы (В. М. Родионова, М. А. Федотова, М.Г. Лапуста, М. Павленко и Н. Смирнова) в определениях сущности финансовой устойчивости указывают на наличие допустимого риска, но они не определяют его границ.

Для обстоятельной всесторонней оценки риска построение кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к бизнесу это является чрезвычайно сложной задачей. Поэтому используются упрощенные подходы оценки риска по одному или нескольким главным показателям, представляющим обобщенные наиболее важные характеристики для суждения о приемлемости риска. Уровень риска может быть задан набором оценочных критериев и границами их отклонений.

Для измерения риска и оценки вероятности потерь необходимо:

- определить для всех субъектов риска все виды потерь и критерии их оценки;
- установить допустимые границы отклонений по выбранным критериям оценки;
- определить факторы воздействия на выбранные показатели и установить степень их влияния.

Не вдаваясь в рассмотрение сущности управления рисками, мы ограничимся понятием допустимый риск.

С точки зрения финансовой устойчивости под допустимым риском понимается величина потерь, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. С нашей точки зрения, границами допустимого риска являются: верхняя – экономическая (среднеотраслевая или максимально возможная) рентабельность активов, нижняя – дифференциал равный нулю, являющийся главной составляющей эффекта финансового рычага.

Эффект финансового рычага характеризует использование предприятием заемных средств, которые влияют на измерение коэффициента рентабельности собственного капитала. Эффект финансового рычага представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Дифференциал в расчете эффекта финансового рычага является главным условием, формирующим его положительное значение. Дифференциал – это разница между экономической рентабельностью и средней расчетной ставкой процентов по заемным средствам. Этот эффект проявляется только в том случае, если экономическая рентабельность, генерируемая активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит.

Экономическая рентабельность активов (ЭРа), представленная в виде формулы Дюпона, рассчитывается как произведение рентабельности продаж и общей оборачиваемости активов(1): [2.с.140]

$$\text{ЭР} = \text{КМ} \times 100 \times \text{КТ} \quad (1)$$

Если расписать показатели экономической рентабельности, то формула (2) будет иметь вид:

$$\text{ЭР} = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Выручка}} \times 100 \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \quad (2)$$

Таким образом, главным ограничителем уровня допустимого риска является экономическая рентабельность, величина которой зависит от показателей:

- первого порядка – рентабельности и деловой активности предприятия;
- второго порядка скорости движения денежных потоков и размера чистого оборотного капитала.

Количественные показатели границ риска могут быть измерены статистическими методами, так как на уровне предприятия имеется большая возможность сбора информации, необходимой и достаточной для проведения количественного анализа влияния факторов риска на планируемый результат.

Проведенный анализ существующих методик оценки финансовой устойчивости показал, что финансовая устойчивость это настолько многогранное явление и полагаясь только на интегральные показатели, невозможно однозначно выявить причины, приведших к ее нарушению. Основываясь на интегральных показателях финансовой устойчивости, основанных на данных баланса, затруднительно принимать реальные управленческие решения.

Автором предлагается реализация поэтапного анализа и управления финансовой устойчивостью, позволяющего выявить проблемные места в деятельности организации.



*Рисунок 1 – Оценка рентабельности и оборачиваемости*

На 1 этапе оценивается рентабельность и оборачиваемость активов, так как именно эти показатели наиболее тесно связаны с погашением задолженности предприятия (см. рисунок 1).



*Рисунок 2 – Оценка стоимости и структуры капитала*

На 2 этапе по оценке средневзвешенной стоимости капитала размеру плеча рычага принимается решение о возможных источниках поступления средств на предприятие (см. рисунок 2).

На 3 этапе рассчитывается ЧОК, оценивается структура активов и пассивов и как они между собой связаны по степени ликвидности и коэффициент маневренности собственного капитала (см. рисунок 3).



*Рисунок 3 – Анализ структуры пассивов и активов и периодов их оборачиваемости*

Отклонение каждого из выше приведенных показателей или нескольких по своей сути является нарушением финансовой устойчивости. Однако автор считает, что у каждого явления нарушения финансовой устойчивости есть свое качество. Это качество мы разделим на четыре типа отклонений финансовой устойчивости (см. рисунок 4). От этих типов будет зависеть стратегия повышения финансовой устойчивости.

Следует остановиться еще на одном показателе (3), который в зарубежных методиках предлагается рассчитывать как Коэффициент покрытия финансовых издержек (Кфи): [1.с.80]

$$\text{Кфи} = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{финансовые издержки}} \quad (3)$$

Очевидно, что этот показатель должен быть больше 1 и с его помощью можно установить границу, ниже которой не должна снижаться прибыль до уплаты налогов и процентов. По нашему мнению, допустимой нижней границей данного показателя для российских предприятий должна быть величина 1,2. Величина показателя ниже этой границы будет свидетельствовать о недостаточности прибыли для покрытия финансовых издержек, т.к. налог на прибыль по ставке 20% предприятие обязано заплатить.

Данный показатель применяется только при оценке краткосрочной финансовой устойчивости, т. к. основная сумма долга по краткосрочному кредиту погашается из полученной выручки. Применение показателя при привлечении долгосрочных кредитов невозможно, т.к. прибыли должно быть достаточно и для погашения основного долга. Тогда расчет Коэффициента покрытия долгосрочных финансовых издержек (Кдфи) будет иметь вид (4):

$$\text{Кдфи} = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов} + \text{Амортизационные отчисления}}{\text{Совокупные финансовые издержки}} \quad (4)$$

Отклонение каждого из выше приведенных показателей или нескольких по своей сути является нарушением финансовой устойчивости. Как было отмечено выше, что у каждого явления нарушения финансовой устойчивости есть свое качество. Это качество мы разделяем на четыре типа отклонений финансовой устойчивости. От этих типов завесит стратегия повышения финансовой устойчивости, а также последствия нарушения финансовой устойчивости. Автором установлена взаимосвязь между типами финансовой устойчивости и границами допустимого риска. На рисунке 4 приведен алгоритм расчета и определения типа финансовой устойчивости.

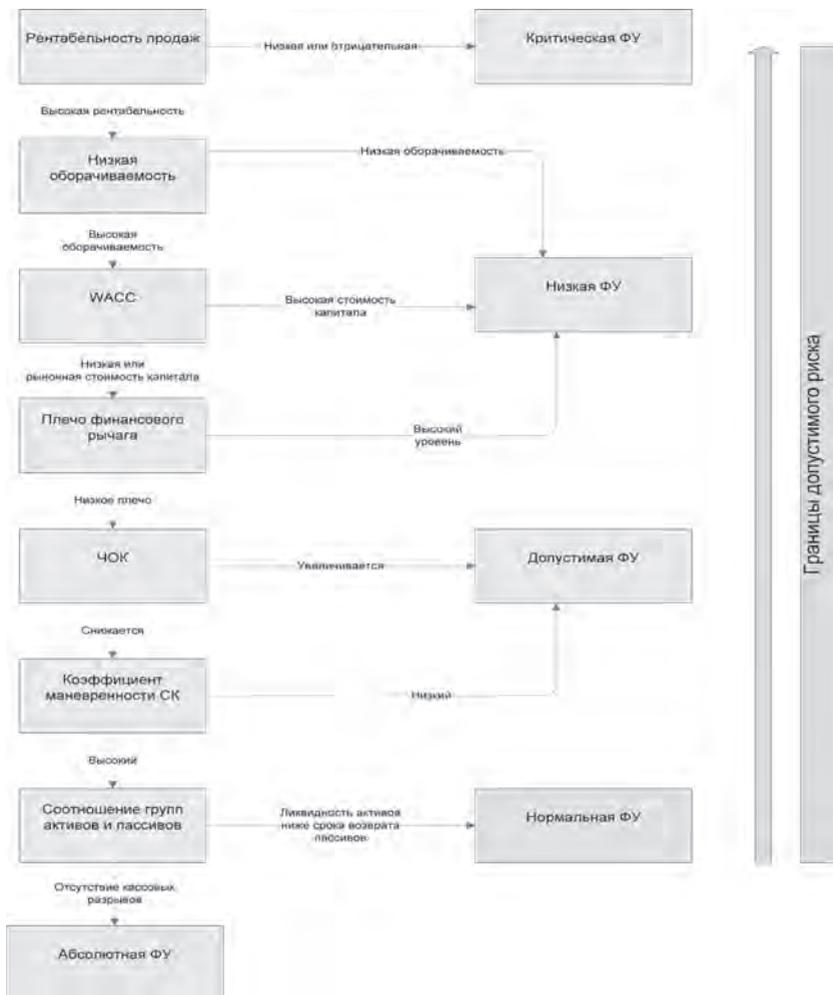


Рисунок 4 – Алгоритм оценки финансовой устойчивости

---

### **Библиографический список**

1. Перар.Ж. Управление финансами с упражнениями / Учебное пособие. Пер. с фран. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 360.
2. Финансовый менеджмент / Колл. авт. / Под руководством Стояновой Е.С. – М.:Перспектива, 2008. – 656 с.

### **Bibliographical list**

1. Perar, Zh. Financial management with exercises / tutorial. Per. with the franc. – Moscow: Finances and statistics, 1999. – S. 360.
2. Financial Management / Composite authors / Under the leadership of NN Stoyanova – M.: Perspective, 2008. – 656 p.

### ***Контактная информация***

*153000, Иваново, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет»*

*Моб. телефон: 8(920) 676 61 75; e-mail: dim\_b@rambler.ru.*

### ***Contact links***

*153000, Ivanovo, Federal State budget institution of higher education “Ivanovo State University of Chemical Technology”*

*Mob. phone: 8 (920) 676 61 75; e-mail: dim\_b@rambler.ru.*

## СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

### SPECIFICS AND PROBLEM ASPECTS OF FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRARIAN SECTOR

**Д.С. ВАХРУШЕВ,**

*доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**D.S. VAKHRUSHEV,**

*doctor of economic sciences, professor, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

#### **Аннотация**

В статье рассматривается специфика и проблемные аспекты финансирования инновационной деятельности в аграрном секторе. Показано, что на финансирование инноваций в агропромышленном комплексе ключевое негативное влияние оказывает фактор риска, обусловленный неопределенностью результатов внедрения инновационного продукта. Сделан вывод о том, что в России особую роль в финансировании инноваций в сельском хозяйстве по объективным причинам играет государство, прямо либо косвенно участвующее как в научном обеспечении инновационного процесса, так и в обновлении основного капитала. В этой связи для обеспечения институциональных условий интенсификации финансирования инноваций целесообразно развивать частные инструменты, в частности – венчурное финансирование.

#### **Abstract**

In article specificity and problem aspects of financing of innovative activity in agrarian sector is considered. It is shown that on financing of innovations in agriculture key negative influence renders the risk factor caused by uncertainty of results of introduction of an innovative product. The conclusion that in Russia a special role in financing of innovations in

agriculture for the objective reasons plays the state, directly or indirectly participating both in scientific maintenance of innovative process, and in fixed capital updating is drawn. Thereupon for maintenance of institutional conditions of an intensification of financing of innovations it is expedient to develop private tools, in particular – venture financing.

### **Ключевые слова**

1. Инновации,
2. инновационный процесс,
3. финансирование инноваций,
4. агропромышленный комплекс,
5. венчурное финансирование.

### **Keywords**

1. Innovations,
2. innovative process,
3. financing of innovations,
4. agro-industrial complex,
5. venture financing.

Значимость инноваций для развития отечественного аграрного сектора трудно переоценить. Основанные на достижениях научно-технического прогресса, инновационные процессы выступают необходимым условием восстановления производственного потенциала и роста производительности труда в агропромышленном комплексе (далее – АПК). Необходимость активного и эффективного внедрения инноваций в аграрный сектор в особой степени продиктована фактором глобализации. В последние годы достаточно отчетливо обозначилась тенденция усиления наукоемкости производимой продукции в мировом сельском хозяйстве. Благодаря этому развитые страны стабильно поддерживают баланс спроса и предложения на внутренних продовольственных рынках, а также активно проникают на ведущие мировые рынки, уверенно вытесняя национальных производителей. Этот аспект особенно актуален для России – доминирование на внутреннем рынке многих видов импортного продовольствия создает реальную угрозу национальной безопасности страны. Так, доля отечественного производителя на национальном продовольственном рынке составляет: по мясу – 60%, по молочным продуктам – менее 80%, по сахару – 58%, по овощам – 84%, по фруктам – 40%, а общий объем импорта превышает 35 млрд. долл. США [3]. Интенсификация инновационной деятельности в этой связи является необходимым условием обеспечения выживаемости российского АПК на фоне усиления конкурентной борьбы.

Применительно к аграрному сектору инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов

животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства. Достаточно традиционным стал подход, при котором в АПК выделяют четыре основных направления инноваций – селекционно-генетические, производственно-технологические, организационно-управленческие и экономико-социологические (см. таблицу 1). При этом специфика инновационных процессов в АПК обусловлена многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей.

Таблица 1 – Классификация типов инноваций в АПК [7, с. 34]

Селекционно-генетические	Технико-технологические и производственные	Организационно-управленческие и экономические	Экономико-социологические
Новые сорта и гибриды растений. Новые породы, типы животных и кроссы птицы. Создание растений и животных, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды.	Использование новой техники. Новые технологии возделывания сельскохозяйственных культур. Новые промышленные технологии в животноводстве. Научно-обоснованные системы земледелия и животноводства. Новые удобрения и их системы. Новые средства защиты растений. Биологизация и экологизация земледелия. Ресурсосберегающие технологии производства и хранения пищевых продуктов, направленных на повышение потребительской ценности продуктов питания.	Развитие кооперации и формирование интегральных структур в АПК. Новые формы технического обслуживания и обеспечения ресурсами АПК. Новые формы организации и мотивации труда. Новые формы организации и управления в АПК. Маркетинг инноваций. Создание инновационно-консультативных систем в сфере научно-технической и инновационной деятельности. Концепции, методы выработки решений. Формы и механизмы инновационного развития.	Формирование системы кадров научно-технического обеспечения АПК. Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры тружеников села. Оздоровление и улучшение качества окружающей среды. Обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения.

Несмотря на достаточно сложное экономическое положение предприятий АПК, в последние годы инновационные процессы в отрасли стали постепенно активизироваться. Особенно это отно-

сится к передовым сельскохозяйственным предприятиям, которые интенсивно осваивают в производстве инновации, при этом значительное количество предприятий, внедряющих в производство научные достижения, добиваются существенного улучшения производственных и социально-экономических показателей. Косвенным свидетельством этого является динамика инвестиций в основной капитал (см. таблицу 2). Из представленных данных видно, что до кризиса 2008 года наблюдался стабильный прирост инвестиций. Впрочем, сокращение инвестиций в 2009 году представляется несущественным, а в 2010 году вновь наблюдается положительная динамика. Что касается структуры инвестиций, то в основном финансовые ресурсы вкладываются в здания, сооружения, машины, оборудование и транспортные средства (см. таблицу 3).

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве в 2005-2010 гг. [9, с. 37]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Млн. руб. (в фактически действовавших ценах)					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – всего	93188,8	153018,5	232883,1	255601,6	209582,4	211279,0
в том числе:						
сельское хозяйство	79089,5	139945,8	211842,0	235142,6	196530,9	201845,5
из них:						
растениеводство	33687,3	53201,4	78154,7	93670,7	57336,5	58550,9
животноводство	44461,7	84262,0	130133,2	136461,3	134412,7	139675,0
	В процентах к итогу					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
сельское хозяйство	84,9	91,5	91,0	92,0	93,8	95,5

из них:						
растениеводство	36,1	34,8	33,6	36,6	27,4	27,7
животноводство	47,7	55,1	55,9	53,4	64,1	66,1

Таблица 3 – Структура инвестиций в основной капитал по организациям сельского хозяйства в 2005-2010 гг. (в фактически действовавших ценах) [9, с. 38]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Млрд. руб.					
Инвестиции в основной капитал – всего	78,8	142,2	211,8	236,5	198,0	203,7
в том числе:						
в жилища	0,5	0,7	0,7	1,0	1,2	0,9
в здания (кроме жилых) и сооружения	13,2	38,6	71,9	83,7	81,5	87,9
в машины, оборудование, транспортные средства	43,5	75,4	105,9	116,2	75,6	74,3
прочие	21,6	27,5	33,3	35,6	39,7	40,6
	В процентах к итогу					
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
в жилища	0,6	0,5	0,3	0,4	0,6	0,4
в здания (кроме жилых) и сооружения	16,8	27,2	34,0	35,4	41,2	43,2
в машины, оборудование, транспортные средства	55,2	53,0	50,0	49,1	38,2	36,4
прочие	27,4	19,3	15,7	15,1	20,0	20,0

В то же время в целом ситуацию с внедрением инноваций в аграрном секторе положительной признать нельзя. Обладая высокой фондоемкостью, АПК по-прежнему функционирует в условиях слабой материально-технической оснащенности. Степень износа основных фондов в сельском хозяйстве по итогам 2010 года составила 32,7%, при этом 7,1% основных фондов изношены полностью [9, с. 42-43]. Большинство сельскохозяйственных предприятий в России по-прежнему используют примитивные технологии, существенная доля сельскохозяйственной продукции производится в

личных подсобных хозяйствах населения, основанных на ручном труде. По некоторым данным, имеющийся инновационный потенциал агропромышленного комплекса используется в пределах 4-5%. Как правило, имеющиеся научно-технические разработки не воплощаются в инновационном продукте. Все это обостряет проблему поиска направлений активизации инвестиционных процессов и обеспечения экономического роста отрасли.

Развитие инновационной деятельности в АПК представляется комплексной задачей, решение которой должно включать совокупность мер, полностью охватывающих все аспекты интенсификации инноваций. Это обусловлено тем, что «в основе инноваций лежит инновационный процесс, который объединяет в систему науку, технику, технологию, экономику, предпринимательство и управление» [6, с. 3]. Однако одной из наиболее значимых и приоритетных является проблема финансирования инноваций. Особенности кругооборота производственных фондов в сельском хозяйстве, не позволяющие поддерживать нормальный воспроизводственный процесс за счет внутренних источников финансирования, усиливают значение внешних источников финансирования инновационной деятельности. Об этом достаточно наглядно свидетельствуют данные таблицы 4.

В России специфика финансирования инновационной деятельности во многом обусловлена сложившейся системой финансирования аграрного сектора в целом, характеризующейся значительной ролью государства. Причем государственная поддержка не ограничивается бюджетными средствами, а зачастую носит косвенный характер и предусматривает стимулирование кредитования сельского хозяйства.

Таблица 4 – Источники финансирования инвестиций в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства в 2005-2010 гг. [9, с. 58]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Млрд. руб.					
Инвестиции в основной капитал – всего	79,1	139,9	211,8	235,1	196,5	201,8
в том числе:						
собственные средства	47,3	59,5	81,3	93,5	87,5	99,6

привлеченные средства	31,8	80,4	130,5	141,6	109,0	102,2
из них:						
бюджетные средства	3,4	4,4	5,7	8,1	7,1	4,6
в том числе из:						
федерального бюджета	0,6	0,6	1,3	2,2	2,4	1,4
бюджетов субъектов РФ	2,6	3,5	4,1	5,5	4,4	2,8
	В процентах к итогу					
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
собственные средства	59,8	42,5	38,4	39,8	44,5	49,3
привлеченные средства	40,2	57,5	61,6	60,2	55,5	50,7
из них:						
бюджетные средства	4,3	3,1	2,7	3,5	3,6	2,3
в том числе из:						
федерального бюджета	0,7	0,5	0,6	0,9	1,2	0,7
бюджетов субъектов РФ	3,3	2,5	1,9	2,4	2,3	1,4

Достаточно существенной и оправданной представляется государственная политика в отношении повышения доступности кредитов, которая осуществляется посредством предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными организациями в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, в размере двух третей ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу). Данные субсидии предоставляются на возмещение части затрат на уплату процентов по двум видам кредитов. Во-первых, это краткосрочные кредиты, предоставляемые на срок до 1 года сельскохозяйственным организациям для ремонта сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, покупку молодняка сельскохозяйственных животных и уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции,

а также организациям независимо от организационно-правовой формы, осуществляющим первичную и последующую промышленную переработку сельскохозяйственной продукции, – на закупку российского сельскохозяйственного сырья для первичной и промышленной переработки. Во-вторых, это инвестиционные кредиты, предоставляемые на срок до 10 лет сельскохозяйственным организациям на приобретение оборудования сельскохозяйственного назначения по установленному перечню [4]. С одной стороны, таким образом осуществляется стимулирование инвестиционной деятельности производителей сельскохозяйственной продукции, с другой стороны, часть вышеуказанных инвестиций объективно будет носить инновационный характер. В целом на государственную поддержку сельскохозяйственного производства и социальное развитие села в 2011 году предусмотрены субсидии в объеме 109515,8 млн.рублей [1]. По состоянию на 1 октября 2011 года данные субсидии были профинансированы в объеме 80322,8 млн. рублей (73,3%), из них на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным на срок до 10 лет было предусмотрено 47513,2 млн.рублей, профинансировано – 34802,6 млн.рублей (73,2%); на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на срок до 1 года было предусмотрено 18713,4 млн.рублей, профинансировано – 14443,3 млн.рублей (77,2%). Также нельзя не указать, что государственная поддержка одновременно распространяется на развитие промышленного рыбоводства (140,0 млн. руб.), на поддержку элитного семеноводства (1716,9 млн. руб.), на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений (5000,0 млн. руб.), на поддержку завоза семян для выращивания кормовых культур в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (405,6 млн. руб.), на поддержку производства льна и конопли (246,7 млн. руб.), на поддержку экономически значимых региональных программ (6000,0 млн.руб.) и др. [4]. В этом контексте особый интерес представляет рассмотрение региональных механизмов финансирования АПК. Так, в соответствии с методическими рекомендациями по подготовке региональных программ развития АПК, предприятия, которые работают на территории субъектов, могут подать заявки в регион на получение финансирования и при наличии бизнес-плана, высокой деловой репутации определяется объем финансирования для реализации инвестиционных проектов [3].

Осуществляется государственная поддержка инвестиционно-инновационной деятельности и в Ярославской области. Общая сумма субсидируемых инвестиционных кредитов к концу 2010 года составила 7817,5 млн. рублей – 129,7% к 2009 году. Привлечение кредитов позволило сельско-хозяйственным предприятиям Ярославской области в 2010 году вести строительство, реконструкцию и модернизацию 44 производственных объектов животноводства и птицеводства [2]. Активно осуществлялась поддержка и в 2011 году. Так, 25 января 2012 года состоялось торжественное открытие первого молочно-товарного комплекса на 2400 голов коров на базе ОАО СХП «Вошажниково», в котором активно используются новые технологии. Реализация инвестиционного проекта «Создание высокоэффективного агропромышленного комплекса в Ярославской области» в Борисоглебском районе на базе ОАО «СХП «Вошажниково» осуществляется в рамках областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Ярославской области» на 2010-2014 годы. Проект включает в себя два молочно-товарных комплекса на 2400 голов дойного стада со средним надоем 50 тонн молока в сутки каждый, молокоперерабатывающий завод мощностью 350 тонн продукции в смену. Общая стоимость проекта составляет 6372 млн. рублей, срок окупаемости – 8 лет [8].

Весьма значительной представляется роль государства и в финансовом обеспечении коммерциализации научных результатов исследований, которая осуществляется посредством целевого финансирования конкретных инновационных проектов на конкурсной основе в соответствии с действующей Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008-2012 годы, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.02.2008 г. № 233-р, а также Планом фундаментальных и приоритетных прикладных исследований Россельхозакадемии по научному обеспечению развития АПК Российской Федерации на 2011-2015 гг., утверждено Постановлением Президиума Россельхозакадемии от 17 мая 2010 года. Основной целью данных мероприятий вполне оправданно является отбор наиболее перспективных инновационных проектов, создающих базу для получения в перспективе глобальных конкурентных преимуществ. Кроме того, предусматривается ускоренное развитие сетей распространения инноваций через механизмы государственно-частного партнерства и организации консультирования представи-

телей аграрного бизнеса, с помощью которых должен быть создан механизм обмена информацией о наиболее перспективных инновационных проектах.

В этой связи обратим внимание на объем финансовых ресурсов, запланированных для активизации инновационной деятельности в АПК в 2013-2020 гг. (см. таблицу 5). Объем бюджетных ассигнований на реализацию Государственной программы из средств федерального бюджета составляет 79768,6 млн. руб. (в текущих ценах), в т.ч. Минсельхоз России – 15580,7 млн. руб., Россельхозакадемия – 64188,0 млн. руб.

Таблица 5 – Объем ресурсного обеспечения реализации государственной программы стимулирования инновационной деятельности в АПК из средств федерального бюджета в 2013-2020 гг., млн. руб. [5]

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Средства Федерального бюджета РФ	9198,8	9663,9	10548,5	11517,0	12578,4	13741,0	15015,0	16411,0
в том числе								
Минсельхоз России	1620,0	1704,2	1792,9	1886,1	1984,2	2087,3	2195,9	2310,1
Россельхозакадемия	7578,8	7959,6	8755,6	9631,2	10594,3	11653,7	12819,1	14101,0

Тем не менее, проблема финансирования инновационной деятельности в России на современном этапе стоит достаточно остро. В целом уровень финансирования на проведение прикладных научных исследований и внедрения их результатов представляется недостаточным, что во многом связано с низкой инвестиционной привлекательностью отраслевых научных разработок, неурегулированностью порядка учета, оценки, инвентаризации, амортизации и налогообложения объектов интеллектуальной собственности и иных результатов научной и научно-технической деятельности,

низким материально-техническим обеспечением проведения научных исследований, недостаточной ресурсной базой сельскохозяйственных товаропроизводителей для освоения новых технологий. Значимость государственной поддержки финансирования инновационной деятельности велика, но гораздо более важным представляется развитие рыночных инструментов финансирования инноваций, в частности, венчурного финансирования.

Таким образом, анализ специфики финансирования инновационной деятельности в АПК России на современном этапе позволяет сделать вывод о доминирующей роли государственных институтов. В этой связи для обеспечения финансовых условий интенсификации финансирования инноваций целесообразно развивать частные инструменты, среди которых особое место занимает венчурное финансирование.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов».
2. Аналитическая справка о ходе реализации областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Ярославской области» на 2010-2014 годы за 2010 год // [www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx](http://www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx).
3. Беличенко А. Финансирование АПК: новые возможности и подводные камни / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.corpinvest.ru/files/strah.pdf](http://www.corpinvest.ru/files/strah.pdf).
4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.mcx.ru/documents/document/show/1348.145.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/show/1348.145.htm).
5. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: Проект / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm).
6. Дугин П.И., Борина С.А. Системный подход к анализу производственно-экономических параметров в сельском хозяйстве // Вестник АПК Верхневолжья. – 2010. – № 1. – С. 3-16.

7. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 2. – С. 31-37.
8. Информация о реализации Государственной программы развития сельского хозяйства Ярославской области на 01 марта 2012 года / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx](http://www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx).
9. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2011: Стат.сб. / Росстат. – М., 2011. – 446 с.

### **Bibliographical list**

1. The federal law of the Russian Federation from December, 13th, 2010 № 357-FZ «About the federal budget for 2011 and for the planned period 2012 and 2013».
2. The analytical inquiry on a course of realization of the regional target program «Development of agriculture and rural territories of Yaroslavl region» for 2010-2014 for 2010 / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx](http://www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx).
3. Belichenko A. Finansirovanie of agrarian and industrial complex: new possibilities and reefs/ [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.corpinvest.ru/files/strah.pdf](http://www.corpinvest.ru/files/strah.pdf).
4. A government program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the foodstuffs for 2008-2012/ [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.mcx.ru/documents/document/show/1348.145.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/show/1348.145.htm).
5. A government program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the foodstuffs for 2013-2020: the Project/ [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm).
6. Dugin P. I, Borina S.A. System the approach to the analysis of productive and economic parameters in agriculture // Agrarian and industrial complex Verhnevolzhja Bulletin. – 2010. – № 1. – P. 3-16.
7. Ivanov V. A. Methodological bases of innovative development of agriculture // Economic and social changes: the facts, tendencies, the forecast. – 2008. – № 2. – P. 31-37.

8. The information on realization of the Government program of development of agriculture of Yaroslavl region for March, 01st, 2012/ [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx](http://www.yarregion.ru/depts/dapk/tmpPages/activities.aspx).
9. Agriculture, hunting and the hunting economy, forestry in Russia. 2011: The stat. coll. / Rosstat. – M., 2011. – 446 p.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Моб. телефон: 8 (905) 632-33-33, e-mail: [vds204@rambler.ru](mailto:vds204@rambler.ru)*

### ***Contacts links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*Mob. phone: 8 (905) 632-33-33, e-mail: [vds204@rambler.ru](mailto:vds204@rambler.ru)*

## ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ

### INFRASTRUCTURAL FEATURES OF FUNCTIONING OF BANKING ESTABLISHMENTS IN RURAL SETTLEMENTS

**С.А. ВОЛКОВА,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**S.A. VOLKOVA,**

*competitor, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены элементы банковской инфраструктуры, их взаимосвязь и перспективы развития розничных банковских услуг в сельских поселениях.

#### **Abstract**

In article elements of a bank infrastructure, their interrelation and prospects of development of retail bank services in rural settlements are considered.

#### **Ключевые слова**

1. Банковская инфраструктура,
2. учреждение коммерческого банка,
3. государственная программа,
4. розничные банковские услуги.

#### **Keywords**

1. Bank infrastructure,
2. establishment of commercial bank,
3. government program,
4. retail bank services.

Под банковской инфраструктурой понимается такая совокупность элементов, которая обеспечивает жизнедеятельность банков. Принято различать два блока банковской инфраструктуры:

внутренний и внешний. Первый обеспечивает стабильность банка изнутри, второй – в его взаимодействии с внешней средой. К элементам внутренней инфраструктуры относятся:

- законодательные нормы, определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций;
- внутренние правила совершения операций, обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных интересов, в целом методическое обеспечение;
- построение учета, отчетности, аналитической базы, компьютерная обработка данных, управление деятельностью банка на базе современных коммуникационных систем;
- структура аппарата управления банком.

Стартовым началом деятельности банка являются различного рода юридические нормы и документы (устав банка, разрешение на совершение им определенных операций, запрещение заниматься теми или иными видами услуг и др.). В дополнение к данным юридическим нормам банки самостоятельно формируют свою методическую базу. В условиях отсутствия ряда нормативных актов Центрального банка РФ по порядку совершения тех или иных операций коммерческие банки самостоятельно формируют правила их ведения. Разумеется, это усложняет работу кредитных учреждений, может вызвать ошибки, затруднить защиту интересов их клиентов, достижение их собственных целей.

Чрезвычайно важной для налаживания эффективной работы банков являются организация труда, качественное составление отчетности по результатам их деятельности. Непременным условием надежной работы банка как рискованного предприятия становится также формирование аналитической базы, предполагающей составление аналитических таблиц определенного содержания, сбор, обработку информации, ее использование в процессе управления деятельностью кредитного учреждения на базе современных коммуникационных систем.

Немаловажным элементом внутренней банковской инфраструктуры является структура аппарата управления банком. Банк как экономический институт должен обладать обязательным набором ряда подразделений, отвечающих целям банка, его функциональному назначению. К внешнему блоку банковской инфраструктуры относятся:

- информационное обеспечение;
- научное обеспечение;
- кадровое обеспечение;
- законодательная база.

Информационное обеспечение является важнейшим неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Оно необходимо как банку, так и его клиентам. Банки, работая в условиях конкуренции, собирают сведения о развитии экономики в целом, отдельных отраслей, подотраслей и групп предприятий. На базе анализа тенденций в развитии рынка банки корректируют свою денежно-кредитную политику, ограничивают или расширяют свои инвестиции, перераспределяют капиталы в соответствии с состоянием спроса и предложения.

В процессе своей деятельности банки активно используют данные об экономике предприятий, развитии их продукта, финансовой устойчивости. Помимо баланса, других форм отчетности предприятий банки собирают информацию о деятельности своих клиентов в периодической печати, пользуются услугами специальных агентств, располагающих конфиденциальной информацией о предприятии в целом и его руководителях.

Информация о состоянии рынка может касаться не только клиентов коммерческих банков, но и их самих. Специальные рейтинговые агентства эпизодически публикуют сведения о степени надежности кредитных учреждений. Этими сведениями пользуются не только банки во взаимоотношениях друг с другом, но и предприятия, отдельные граждане, желающие правильно выбрать более надежный банк.

В условиях рынка банки значительную часть своих ресурсов направляют на развитие научного обеспечения. Практически в каждом коммерческом банке работают аналитики, изучающие рынок. Анализ рынка, разработка новых банковских продуктов, совершенствование организации труда, механизма совершения банковских операций позволяют банкам устоять в конкурентной борьбе, избегать ошибок, в целом повысить надежность и эффективность своей работы.

Существенным блоком банковской инфраструктуры выступает кадровое обеспечение. Кадры, как говорят, решают все. От специалистов-профессионалов зависит эффективность всей банковской деятельности. В России существует сеть специальных высших

учебных заведений, факультетов, колледжей, осуществляющих подготовку кадров финансово-банковского профиля, формируется сеть начальных учебных заведений финансово-банковских школ, где преподавание общенаучных дисциплин сочетается с изучением специальных предметов – финансов, банковское дело, бухгалтерского учета и др. Переподготовка кадров, повышение квалификации сосредоточены в различных специальных коммерческих школах, курсах, а также учебных центрах, создаваемых при крупных банках.

Особым блоком банковской инфраструктуры является банковское законодательство. Так же как и другие блоки, оно оказывает существенное влияние как на развитие банковской системы, так и ее взаимоотношения с предприятиями, организациями, населением.

Что же такое учреждение коммерческого банка? Это структурное подразделение банка (филиал), созданное и функционирующее на основании законов и нормативно-правовых актов Банка России, которое вправе проводить от имени создавшего его банка все или часть операций (сделок), которые разрешены данному банку его лицензией. Число учреждений (филиалов) банка не ограничено. Основными функциями учреждений коммерческого банка являются:

- кредитование физических и юридических лиц (например, кредитование посевной в Россельхозбанке. Банк приступил к активному кредитованию сезонных работ. В первом полугодии 2012 года на финансирование СПР зарезервировано более 70 млрд. руб. Также для физических лиц: специальное предложение для владельцев садовых и дачных участков или тех, кто только собирается такие участки приобрести. Процентная ставка по «Садоводу» ниже, чем по стандартным кредитным продуктам).
- привлечение денежных средств юридических лиц, а также физических лиц,
- открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- осуществление банковских операций в иностранной валюте в соответствии с нормативными актами Банка России и международными договорами Российской Федерации, в том числе открытие и ведение счетов юридических лиц, осуществление расчетов по поручению юридических лиц, кассовое обслуживание юридических лиц;

- осуществление кассового обслуживания юридических и физических лиц;
- ведение бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с нормативными актами Банка России, представление отчетности по формам и в сроки, которые установлены Банком России;
- обеспечение защиты ценностей, банковских документов и банковской информации от несанкционированного доступа.

Наиболее важным как для развития сети учреждений коммерческого банка, так и для развития сельского хозяйства является создание и реализация совместных с государством программ, что позволяет создавать дополнительные рабочие места в сельских поселениях, привлекать молодые квалифицированные кадры, и как результат, увеличивать прибыль коммерческих банков. Так на примере ОАО «Российского Сельскохозяйственного банка» создана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. Целями Программы являются:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Результаты данной программы направлены на:

- улучшение жилищных условий в сельской местности (увеличение ввода и приобретения жилья в 3,7 раза по отношению к 2006 году);
- повышение обеспеченности сельского населения питьевой водой до 66 процентов и уровня газификации домов природным газом – до 60 процентов;
- увеличение объема производства продукции сельского хозяйства на 24,1 процента по отношению к 2006 году; привлечение инвестиций в основной капитал сельского хозяйства за 2008-2012 годы в размере 946,8 млрд. рублей;

- доведение доли российских продовольственных товаров в розничной торговле продовольственными товарами до 70 процентов.

Реализация подобных государственных программ позволяет банковским учреждениям активно развивать как розничное, так и корпоративное обслуживание в сельских поселениях. Для сельских жителей госпрограмма – это привлечение инвестиций в регион, создание новых рабочих мест, обеспеченность постоянной работой и стабильным доходом, что позволяет банкам активно заключать «зарплатные проекты», зачислять денежные средства на корреспондентские счета для последующей их выдачи населению небольших городов из банкоматов, принимать вклады от населения, развивать кредитование и другие розничные банковские услуги. Здесь бесспорно так называемые «зарплатные проекты» не только положительно влияют на ликвидность коммерческого банка, но позволяют эффективней продвигать розничные банковские услуги сельскому населению. Для развития этого сегмента наличие одного или нескольких банкоматов недостаточно, поэтому кредитным организациям целесообразно открывать свои внутренние структурные подразделения различного формата в зависимости от количества и спроса населения на различные виды банковских услуг.

### **Библиографический список**

1. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Роуз Питер С.; Перевод с английского. – М.: Дело Лтд, 1995.
2. Эксперт. Региональные аспекты развития банковского сектора / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gaexpert.ru>.
3. Калистратов Н.В. Банковский розничный бизнес / Н.В. Калистратов – Издательская группа «БДЦ-пресс», 2006.
4. Романовский М.В. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-издат, 2006.
5. Сайт ОАО Россельхозбанк / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.rshb.ru/>.
6. Лаврушин О.И. Содержание банковской деятельности / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.faito.ru/>.

### **Bibliographical list**

1. Rose Peter With. Bank management / Rose Peter C; Translation from English M: «Ltd. Business», 1995.
2. The expert. Regional aspects of development of bank sector / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.raexpert.ru>.
3. Калистратов N.V.bank retail business / N.V.Kalistratov; – Publishing group “BDTS-PRESS”, 2006.
4. Romanovsky M.V.Finansy and the credit: the Textbook / Under the editorship of M.V.Romanovsky, G.N.Beloglazovoj. — M: Jurajt-izdat, 2006.
5. Open Society “Rosselkhosbakh” site / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.rshb.ru/>.
6. Lavrushin O. I. The maintenance of bank activity / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.faito.ru/>.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*E-mail: borovikova-volkova@yandex.ru*

### ***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl state agricultural academy”*

*E-mail: borovikova-volkova@yandex.ru*

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА НА ОСНОВЕ ЕГО ИНТЕНСИФИКАЦИИ**

### **INNOVATIVE PROGRESS OF DAIRY CATTLE BREED- ING ON THE BASIS OF ITS INTENSIFICATION**

**И.С. ГАРИНА,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и рынков, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**I.S. GARINA,**

*PhD, associate professor, department of economics and markets, Federal state budget institution of higher education «Yaroslavl State Academy of Agriculture».*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются факторы и направления интенсификации молочного скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях, способствующие инновационному развитию отрасли и имеющих целью повышение эффективности производства и реализации молока. Использование комплекса современных методов исследования позволило разработать и предложить инвестиционный проект для специализированного сельскохозяйственного предприятия Ярославской области.

#### **Abstract**

The article considers the factors and directions of intensification of dairy cattle breeding in agricultural enterprises which stimulate higher efficiency of production and realization of milk.

The use of the whole complex of modern methods of research made it possible to work out and offer an investment project for a specialized agricultural enterprise in Yaroslavl region.

**Ключевые слова**

1. Интенсификация,
2. сельскохозяйственное предприятие,
3. молочное скотоводство,
4. концентрация,
5. инвестиционный проект,
6. эффективность.

**Keywords**

1. Intensification,
2. agricultural enterprise,
3. dairy cattle breeding,
4. concentration,
5. investment project,
6. efficiency.

Интенсификация сельскохозяйственного производства зависит от многих факторов, оказывающих влияние на ее направление, темпы и эффективность.

Наиболее перспективным направлением развития аграрного сектора на основе ее интенсификации является инновационный путь. Сегодня он не только декларируется, но и нашел конкретное отражение в Концепции развития страны до 2020 года, подготовленной Минэкономразвития России, а также в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. НТП в сельском хозяйстве имеет определенную специфику. При разработке инноваций необходимо учитывать, какое влияние оказывают те или иные его направления на агробиологические процессы (на рост и развитие растений и животных, на окружающую среду в целом).

На важность определения факторов интенсификации указывают многие экономисты. «Увеличив фактор, находящийся в минимуме, производитель может заставить «работать» другие, взаимосвязанные факторы, которые до этого бездействовали из-за недостатка лимитирующего» [1, с 52]. Это дает возможность регулировать как уровень интенсивности, так и выявлять направления повышения экономической эффективности интенсификации в соответствии с поставленной целью и имеющимися ресурсами.

В литературе понятия «фактор» и «направление интенсификации» часто отождествляются. Нам представляется, что между ними имеются существенные различия, поскольку «фактор» – это предпосылка, причина, обуславливающая уровень интенсификации, а «направление» – это определенные меры по изменению уровня интенсификации.

М.В. Свободина, понимая под факторами интенсификации причину, движущую силу процесса, определяет их через элементы

системы ведения хозяйства. В современной науке также классифицируют факторы интенсификации функционирования молочных предприятий в сфере их деятельности. Производственно-технологическая группа факторов подчеркивает, что молочное скотоводство должно базироваться исключительно на интенсивных технологиях производства, которые подразумевают наиболее полную и эффективную реализацию генетического потенциала молочной продуктивности животных. Основными факторами интенсификации сельскохозяйственного производства в отрасли животноводства являются: уровень зооплеменной работы, воспроизводства стада и выращивания молодняка; наличие полноценной кормовой базы.

В силу природно-климатических условий и других особенностей Ярославской области одной из важных отраслей является молочное скотоводство. Оно всегда занимало особое место в развитии регионального АПК, поскольку не просто обеспечивало население важнейшим продуктом питания, а всегда являлось основой экономики большинства сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Эффективность функционирования молочного скотоводства в значительной степени определяет состояние и возможность развития регионального АПК. Отрасль молочного скотоводства является наиболее сложной, отличается высокой трудоемкостью, капиталоемкостью, наличием скоропортящейся продукции, несвоевременная реализация которой приводит к большим потерям и т.п.

Ряд факторов создает благоприятные условия для эффективного использования производственных ресурсов, а также для внедрения достижений НТП. К ним также относятся углубление специализации и концентрация производства, на этих факторах остановимся подробнее.

Методом статистической группировки выявим влияние концентрации поголовья на уровень рентабельности производства и реализации молока в предприятиях Ярославского района Ярославской области, характеризующегося наиболее интенсивным ведением отрасли молочного скотоводства (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Влияние концентрации поголовья на уровень рентабельности производства и реализации молока, 2008 г.

Показатели	Группы предприятий по численности поголовья коров, гол.			Итого в среднем по совокупности
	до 455	с 456 до 850	851 и более	
Число хозяйств в группе	6	5	5	16
Среднегодовое поголовье коров в целом по группе, гол	2349	3390	5425	11164
Среднегодовое поголовье коров в расчете на 1 хозяйство группы, гол.	391,5	678	1085	697,75
Затраты на 1 корову, руб.	58996,5	67544,4	60540,2	62150,13
Валовый надой в целом по группе, ц	115608	196431	280551	592590
Валовый надой в расчете на 1 хозяйство группы, ц.	19268	39286,2	56110,2	37036,88
Удой на 1 корову, кг.	5054,17	5739,2	5394	5374,44
Объем продаж молока в целом по группе, ц	108251	182584	259967	550802
Объем продаж молока в расчете на 1 хозяйство группы, ц.	18041,83	36516,8	51993,4	34425,13
Цена реализации 1 ц, руб.	1366,2	1410,6	1456,2	1408,19
Выручка от реализации молока в целом по группе, тыс. руб.	146919	258612	381111	786642
Выручка от реализации молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	24486,5	51722,4	76222,2	49165,13
Себестоимость 1 ц. руб. произведенного	1036,83	1038,4	1037,6	1037,56
реализованного	1058,5	1046,2	1100,6	1067,81
Прибыль от реализации молока в целом по группе, тыс. руб.	30653	68766	106921	206340
Прибыль от реализации молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	5108,83	13753,2	21384,2	12896,25
Прибыль от реализации молока в расчете на 1 корову, тыс. руб.	13049,38	20284,96	19708,94	17927,96
Уровень рентабельности % производства	25,57	33,71	36,73	32,18
реализации	20,86	26,6	28,1	24,64

Процесс концентрации осуществляется как за счет насыщения (расширения поголовья в 2,3 раза), так и за счет замещения менее продуктивных менее продуктивных коров более продуктивными.

Таким образом, концентрация производства (как за счет роста численности поголовья, так и за счет увеличения молочной продуктивности) с точки зрения уровня рентабельности производства и продаж экономически выгодна. Рост концентрации поголовья способствует увеличению производства молока, что, в свою очередь, способствует повышению экономической эффективности интенсификации.

Далее рассмотрим влияние количества произведенного молока на уровень рентабельности производства и реализации молока (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Влияние объема произведенного молока на уровень рентабельности производства и реализации молока, 2008 г.

Показатели	Группы предприятий по объему производства молока, ц.			Итого в среднем по совокупности
	до 19594	с 19595 до 36569	36570 и более	
Число хозяйств в группе	5	5	6	16
Среднегодовое поголовье коров в целом по группе, гол.	1909	3555	5700	11164
Среднегодовое поголовье коров в расчете на 1 хозяйство группы, гол.	381,8	711	950	697,75
Затраты на 1 корову, руб.	54782	63686,2	67010,17	62150,13
Валовый надой в целом по группе, ц	88480	153926	350184	592590
Валовый надой в расчете на 1 хозяйство группы, ц	17696	30785,2	58364	37036,88
Удой на 1 корову, кг	4773,2	5034,2	7390,8	5374,44
Объем реализации молока в целом по группе, ц	82356	143357	325089	550802
Объем реализации молока в расчете на 1 хозяйство группы, ц	16471,2	28671,4	54181,5	34425,13
Цена реализации 1ц, руб.	1377,8	1380,4	1456,67	1408,19
Выручка от продаж молока в целом по группе, тыс. руб.	113036	197949	475657	786642
Выручка от продаж молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	22607,2	39589,8	79276,167	49165,13
Себестоимость 1 ц. руб. произведенного	1024,8	1143	960,33	1037,5625
реализованного	1040	1168,8	1006,83	1067,8125
Прибыль от реализации молока в целом по группе, тыс. руб.	26581	30964	148795	206340

Прибыль от реализации молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	5316,2	6192,8	24799,167	12896,25
Прибыль от реализации молока в расчете на 1 корову, тыс. руб.	13924,04	8709,99	26104,39	17927,96
Уровень рентабельности % производства	29,31	17,59	44,25	32,18
реализации	23,52	15,64	31,28	24,64

Как видно из таблицы 2, при росте объема производства молока от группы к группе происходит увеличение удоя на 1 корову. Вместе с этим повышается прибыль от продаж молока в целом по группе. Это обусловлено увеличением выручки от продаж и снижением себестоимости 1 ц. как произведенного, так и реализованного молока. Все эти тенденции положительно влияют на результативные показатели производства и реализации молока. Основным фактором, оказывающим влияние на уровень рентабельности молока, является продуктивность коров (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Влияние продуктивности на уровень рентабельности производства и реализации молока, 2008 г.

Показатели	Группы предприятий по уровню молочной продуктивности, кг			Итого в среднем по совокупности
	до 4463	с 4464 до 5687	5687 и более	
Число хозяйств в группе	5	5	6	
Среднегодовое поголовье коров в целом по группе, гол.	3689	2785	4690	11164
Среднегодовое поголовье коров в расчете на 1 хозяйство группы, гол.	737,8	557	781,67	697,75
Затраты на 1 корову, руб.	39675,6	56823,2	76986,83	62150,13
Валовый надой в целом по группе, ц	133461	147243	311886	592590
Валовый надой в расчете на 1 хозяйство группы, ц	26692,2	29448,6	51981	37036,88
Удой на 1 корову, кг	3938,8	5224,8	6695,5	5374,44
Объем продаж молока в целом по группе, ц	122225	137256	291321	550802
Объем продаж молока в расчете на 1 хозяйство группы, ц	24445	27451,2	48553,5	34425,13
Цена реализации 1 ц, руб.	1361,6	1439	1421,33	1408,19

Выручка от реализации молока в целом по группе, тыс. руб.	165992	200090	420560	786642
Выручка от реализации молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	33198,4	40018	70093,33	49165,13
Себестоимость 1 ц. руб. произведенного	1138,4	961,8	1016,67	1037,56
реализованного	1153,8	1010,8	1043,67	1067,813
Прибыль от реализации молока в целом по группе, тыс. руб.	27869	56057	122414	206340
Прибыль от продаж молока в расчете на 1 хозяйство группы, тыс. руб.	5573,8	11211,4	20402,33	12896,25
Прибыль от реализации молока в расчете на корову, тыс. руб.	7554,62	20128,19	26101,07	17927,96
Уровень рентабельности % производства	18,34	39,58	38,61	32,18
реализации	16,79	28,02	29,11	24,64

Таким образом, рентабельность производства и реализации молока в значительной степени определяется продуктивностью, объемом производства и концентрацией поголовья коров.

Организация производства продукции животноводства требует четкой постановки работы по воспроизводству стада. Одно из ведущих мест по данному направлению в Ярославской области занимает ЗАО «Красный Октябрь» Любимского муниципального района.

Реализация молока приносит этому предприятию устойчивую чистую прибыль в течение всего периода 2006-2010 гг.

Основу стада КРС ЗАО «Красный Октябрь» составляют крупный рогатый скот ярославской и голштинской породы, а также помеси. Основой племенной работы в хозяйстве является проводимая бонитировка стада, т.е. определение племенной ценности животных путем оценки их по комплексу признаков и назначение на дальнейшее использование.

Рассмотрим породный и классный состав крупного рогатого скота в ЗАО «Красный Октябрь».

Таблица 4 – Породный и классный состав крупного рогатого скота в ЗАО «Красный Октябрь», 2010 г.

Группы животных	Всего пробонитировано, гол.	В том числе распределение						
		по породности				по классам		
		Чистопородные и IV поколение	III	II	I	Элита-рекорд	Элита	н к
Всего крупного рогатого скота	3206	2628	121	247	210	2831	299	76
в том числе быки-производители	1	1	—	—	—	1	—	—
коровы	1800	1476	48	153	123	1506	271	23
телки 12-18 мес.	79	65	3	4	7	79	—	—
телки старше 18 мес.	133	115	4	8	6	105	28	—
телки 10-12 мес.	40	28	5	4	3	40	—	—
телки до 10 мес.	196	148	39	5	4	—	—	—

Так как на предприятии наблюдается значительный удельный вес высококлассных коров в стаде, что свидетельствует о высокой степени интенсификации молочного скотоводства, то это позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и повысить уровень рентабельности производства и реализации молока.

Уровень интенсивности производства определяется также породным составом молочного стада, так как разные породы молочного направления дают различия в продуктивности и в качественных показателях молока.

Породный состав, продуктивность и качество молока в ЗАО «Красный Октябрь» в период 2006-2010 гг. представлены в таблице 5.

Данные таблицы свидетельствуют о росте поголовья коров как голштинофризской, так и ярославской породы, что связано с покупкой высокопродуктивных нетелей за рубежом и проведением скрещивания двух пород.

Таблица 5 – Породный состав, продуктивность и качество молока в ЗАО «Красный Октябрь»

Год	Порода	Поголовье коров, гол.	Надой на корову, кг	Содержание жира, %	Содержание белка, %
2006	Голштинофризская порода	506	5889	3,9	3,05
	Ярославская порода	79	4278	4,26	3,34
	из них чистопородные	22	4301	4,25	3,35
	помеси	57	4020	4,38	3,28
2007	Голштинофризская порода	682	6470	4,01	3,16
	Ярославская порода	98	4796	4,33	3,36
	из них чистопородные	34	4776	4,31	3,37
	помеси	64	4899	4,43	3,29
2008	Голштинофризская порода	893	6598	4,01	3,29
	Ярославская порода	103	5107	5,08	3,43
	из них чистопородные	38	5062	5,09	3,45
	помеси	65	5234	5,05	3,38
2009	Голштинофризская порода	1411	6793	4,28	3,27
	Ярославская порода	110	5450	4,35	3,35
	из них чистопородные	42	5240	4,37	3,36
	помеси	68	6028	4,32	3,31
2010	Голштинофризская порода	1684	6656	4,45	3,27
	Ярославская порода	116	4829	4,26	3,23
	из них чистопородные	45	4572	4,03	3,20
	помеси	71	5723	4,38	3,26

В качестве мероприятия, способствующего инновационному развитию отрасли, нами предлагается оптимизация размера и качества стада. Предлагается закупить 260 голов голштинофризской породы, которые будут размещены в новом комплексе Ермаково вместимостью 1000 голов с беспривязным содержанием животных. Предприятие имеет возможность увеличить поголовье коров, т.к. на ферме имеются свободные скотоместа. Стоимость 1 кг. живого веса – 130 рублей с учетом племенной надбавки и доставки. Средняя продуктивность коров данной породы – 6000 кг. молока в год.

Для покупки коров хозяйство воспользуется кредитом в размере 14196 тыс.руб. в ОАО Россельхозбанк с кредитной ставкой 16% годовых. Государственное субсидирование кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей позволит снизить процентную ставку в размере ставки рефинансирования ЦБРФ (8%). Таким образом, стоимость кредитного ресурса составит 8%.

Эффективность предлагаемого проекта оценена с помощью программной среды «Альт-Инвест 5.05» (см. таблицу 6).

Как показал анализ чувствительности проекта, предел безопасности по всем параметрам достаточно велик, что свидетельствует о целесообразности его внедрения.

Таблица 6 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ		«0»	1 год	2 год	3 год	
<b>Расчет эффективности инвестиций выполнен для:</b> Валюта расчетов: Годовая ставка дисконтирования:	тыс. руб. 20%					
		20%	20%	20%	20%	
<b>Учитываемые денежные потоки проекта:</b> Денежные потоки от операционной деятельности за исключением процентов по кредитам Денежные потоки от инвестиционной деятельности		тыс. руб. тыс. руб. тыс. руб.	0 0 -14196	7339 1136 0	7689 786 0	8067 408 0
Чистый денежный поток Дисконтированный чистый денежный поток		тыс. руб. тыс. руб.	-14196 -14196	9492 7910	10631 7383	11907 6890
Дисконтированный поток нарастающим итогом Простой срок окупаемости	1,44	тыс. руб.	-14196	-6286	1097	7987
	года					
<b>Чистая приведенная стоимость (NPV)</b>	<b>7 987</b>	<b>тыс.</b>				
<b>Индекс доходности (PI)</b>	<b>1,56</b>	<b>руб.</b>				
<b>Дисконтированный срок окупаемости (PBP)</b>	<b>1,85</b>					
<b>Внутренняя норма рентабельности (IRR)</b> Норма доходности полных инвестиционных затрат	<b>52,2%</b> 56,3%	<b>года</b>				
<b>Модифицированная IRR (MIRR)</b> Средневзвешенная стоимость капитала Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	<b>39,3%</b> 20% 20%					

Таблица 7 – Влияние инвестиционного проекта на эффективность производства и реализации молока

Показатели	Годы		отклонение (+,-)	проект в % к 2010г.
	2010	проектный		
Среднегодовое поголовье коров, голов	1800	2060	260,00	114,44
Надой молока на 1 корову, кг.	5814,6	5838,0	23,41	100,40
Производство молока, тонн	10466,2	12026,2	1560,0	114,91
Реализация молока, тонн	10231,0	11713,0	1482,0	114,49
Затраты на дополнительное поголовье, тыс.руб.	x	14585,0	x	x
Общие затраты на реализованное молоко, тыс.руб.	114344,0	128929,0	14585,0	112,76
Коммерческая себестоимость 1 ц молока, тыс. руб.	1,118	1,101	-0,017	98,49
Цена реализации 1ц молока, тыс. руб.	1,556	1,556	0	100,00
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	159199,0	182259,6	23060,6	114,49
Прибыль (убыток) от реализации молока, тыс.руб.	44855,0	53330,6	8475,6	118,90
Уровень рентабельности производства молока, %	39,2	41,4	2,1	x
Уровень рентабельности продаж, %	28,2	29,3	1,1	x

Таким образом, повышение уровня интенсивности молочного скотоводства за счет концентрации поголовья и улучшения качества стада будет способствовать росту эффективности молочного скотоводства (см. таблицу 7) и удовлетворению спроса населения Ярославской области в высококачественных молочных продуктах

### Библиографический список

1. Свободина М.В. Интенсификация сельскохозяйственного производства в рыночных условиях. М.: Петер. – 1999. – 218 с.
2. Скрынник, Е. Б. Увеличение производства мяса и молока – веление времени [Текст] / Е. Б. Скрынник // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – №4. – С.13 – 20. – ISSN 2070-0288.

3. Пизенгольц В.М. Основы инновационного и интенсивного развития молочного скотоводства [Текст] / В.М. Пизенгольц // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. – С. 42. – ISSN 0235-2494.
4. [Электронный ресурс] [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru) – официальный сайт Министерства сельского хозяйства.

### **Bibliographical list**

1. Svobodina M.V. Intensification of agricultural production under market conditions. M.: ООО "Peter" – 1999. – 218 с.
2. Skrynnik E.B. Increasing the production of meat and milk is the task of nowadays. [Text] / E.B. Skrynnik // Economics of Russian agriculture. – 2010. – №4. – С.13 – 20. – ISSN 2070-0288.
3. Pizengolts V.M. Essentials of innovative and intensive development of dairy cattle breeding [Text] / V.M. Pizengolts // Economics of agriculture and processing enterprises. – 2009. — №8. – С. 42. — ISSN 0235-2494.
4. [Electronic resource] [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru) – an official site of the Ministry of agriculture.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*e-mail: [economist@yaragrovuz.ru](mailto:economist@yaragrovuz.ru)*

### ***Contacts links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*e-mail: [economist@yaragrovuz.ru](mailto:economist@yaragrovuz.ru)*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО КАПИТАЛА

### THE ECONOMIC MECHANISM OF INSURANCE CAPITAL

**Н.П. ГИБАЛО,**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова».*

**О.Г. ГОРБАЧЕВ,**

*докторант, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова».*

**N.P. GIBALO,**

*Doctor of Economic Sciences, professor, head, Department of Economics and Labour of institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

**O. G. GORBACHEV,**

*PhD, Department of Economics and Labour of institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

#### **Аннотация**

Сегодня осуществляется активный поиск формирования социально ориентированной модели страхового хозяйства. Это определяет необходимость научного осмысления совершенствования рынка страхового капитала и механизма его формирования.

## **Abstract**

Today is an active search for the formation of socially oriented model of the insurance industry. It identifies the need to improve scientific understanding of the insurance market capital and the mechanism of its formation.

### **Ключевые слова**

1. Экономический механизм,
2. коммерческая деятельность,
3. динамика страховой услуги,
4. институциональная защита,
5. фонд потребления.

### **Keywords**

1. Intensification,
2. agricultural enterprise,
3. dairy cattle breeding,
4. concentration,
5. investment project,
6. efficiency.

Страховой капитал устанавливает эффективный режим использования экономических ресурсов посредством распределения убытков между хозяйствующими субъектами. Следовательно, страховой капитал – единственный капитал, в основе которого лежит общий принцип борьбы со случайными опасностями, угрожающими или самому субъекту, или его богатству. Социально-экономическая сущность страхового капитала в том, что фонды возмещения убытков создаются многими участниками, подверженными страховым рискам, а расходуются на возмещение убытков только пострадавшим. В современных условиях страхование считается целесообразным способом сохранения материального благополучия, когда требуется соответствующая компенсация. Однако для применения страхования необходимы условия, когда оно становится экономически целесообразным: а) случайный характер опасности, угрожающий субъекту или имуществу; б) понимание характера опасности события, известного равномерностью действия во времени и экономическом пространстве; в) возможность стратегического учета опасностей, их измерения и оценки; г) образование страхового капитала для организации защиты от рисков [6, 9-10]. Страховой капитал определяется как: а) система общественных (экономических, финансовых, правовых, информационных, психологических и т.д.) отношений; б) система действий страховщика по созданию страхового фонда и возмещению ущерба страхователю в связи с наступлением определенных договором событий; в) вид коммерческой деятельности, позволяющий страховщику в результате использования временно свободных ресурсов фонда получать

прибыль на финансовых рынках; г) способ защиты страхователем своих экономических интересов от гипотетических убытков (ущербов) путем заключения договора страхования. Страховой капитал связан с обеспечением страховой защиты носителей имущественных экономических интересов – страхователей – путем перераспределения обусловленных их деятельностью страховых рисков. Перераспределение возможно только в отношении случайных событий, наступление которых влечет за собой причинение вреда жизни и здоровью индивидуумам или нанесение ущерба имуществу, имущественным интересам индивидуумов и юридических лиц и характеризуется одновременно случайностью и вероятностью их наступления. Отношение между страхователем и страховщиком, называемые страховыми, возникают в связи с существованием у страхователя страхового экономического интереса к обеспечению страховой защитой принадлежащего ему имущества или иных имущественных интересов. Страховой экономический интерес, если обстоятельства, связанные с его предметом, могут причинить вред заинтересованному лицу, в том числе каким-либо выгодам. Чем значимей интерес и чем выше оценка угрожающей опасности, тем больше желание защититься от них [2, с. 22]. «Это относится, в первую очередь, к правовым и квазиправовым институтам, к институтам защиты прав собственности и контактов. Ясно, что они будут работать лучше, если область их компетенции не будет слишком узкой. То же можно сказать об увеличении числа агентов, партнеров и отделений. Важны далее такие конкретные формы защиты контрактов, как страхование и хеджирование. Возможности применения и повышения эффективности этих форм возрастают по мере увеличения масштабов рынка» [5, с. 73]. Страховой капитал выражает объективную и реальную сферу экономических отношений между государством, хозяйствующими субъектами, населением и страховыми компаниями. Объективный характер страхования выражается, с одной стороны, в противоречии между индивидуумом и природой, связанном с борьбой со стихийными силами природы и другими чрезвычайными явлениями, с другой – в противоречиях, возникающих внутри национального хозяйства, вытекающих из различий имущественных экономических интересов субъектов, вступивших в экономические отношения, из усложнения производственных связей между людьми. Это – противоречия между возможностями общественного развития и самим развитием. Они создают объективные условия для наступления случайных собы-

тий и непредвиденных ранее обстоятельств и имеют негативные последствия. «...Каждый человек сам по себе не в состоянии удовлетворить как следует всякую потребность, которая может наступать, в особенности, если ее наступление в известной степени зависит от случая. Напротив, целая группа людей могла бы удовлетворить такую потребность, но, конечно, только в том случае, если она не наступает для всех одновременно...» [3, с. 37].

С развитием товарно-денежных отношений появилась возможность формирования страхового капитала в денежной форме. С помощью денежного эквивалента страховой капитал преодолевает материальные границы и выходит в широкий хозяйственный оборот. Это придает ему признак универсальности. Экономические предпосылки возникновения и сущности страхового капитала трактуются в основном двумя теориями: марксовой и амортизационной. Первая рассматривает страховой капитал в разрезе формационного подхода. К. Маркс отмечал: «...коллективный трудовой доход окажется совокупным общественным продуктом. Из него надо вычесть: во-первых, то, что требуется для возмещения потребленных средств производства; во-вторых, добавочную часть для расширения производства; в-третьих, резервный или страховой фонд для страхования от несчастных случаев, стихийных бедствий и т.д. Эти вычеты из «неурезанного трудового дохода» – экономическая необходимость, и их размеры должны быть определены на основе наличных средств и сил, отчасти на основе теории вероятности, но они никоим образом не поддаются вычислению на основе справедливости» [4, с. 17]. Согласно марксовой теории, страховой капитал нельзя заранее отнести ни к фонду потребления, ни к фонду накопления из-за вероятностного характера страхуемых рисков. Поэтому расходы на страхование должны компенсироваться за счет прибавочной стоимости.

В основе амортизационной теории лежит идея о формировании страхового капитала путем переноса части стоимости средств производства на готовый продукт, обусловленного закономерным процессом постепенного износа любого имущества. Поэтому расходы на страховые взносы должны относиться на издержки производства. Источником образования страхового капитала выступает не увеличение стоимости в результате труда, а лишь обновление стоимости капитала, переход ее на продукт. Масштабом, определяющим величину переходящей с капитала на продукт и, таким образом, обновляемой доли стоимости, является в амортизационном

фонде мера изнашивания, а в страховом – мера риска, которому подвержено имущество. Прав Т. Гварлиани в том, что в амортизационной теории определяются страховые экономические отношения в рамках формирования и использования фонда возмещения. Таким образом, и амортизационные отчисления, и расходы на страхование средств производства – составляющие фонда возмещения [1, с. 45]. Развитие экономических отношений существенным образом меняет соотношение между общегосударственным резервным капиталом широкого назначения (дополнительные капитальные вложения в оборону страны и другие проекты непромышленной сферы) и страховым капиталом, связанным с применением страхования. Характерное для прежней плановой и административной системы преобладание вертикальных распределительных отношений уступает место горизонтальным связям между производством, обменом и потреблением. Образование страхового капитала разрешает противоречие между основными экономическими интересами страхователя и страховщика. Страховой капитал служит всем страхователям данной компании: из него производится выплата по любому наступившему застрахованному риску. Благодаря страхованию страхователь обеспечивает себе такое же экономическое положение, как в случае, если бы риск не наступил. Целью страхового капитала является восстановление ситуации [6, с. 17-18]. Страховой капитал становится органическим элементом расширенного воспроизводства. Как экономическая категория он выступает в качестве совокупности экономических отношений по формированию и использованию материальных и денежных накоплений, предназначенных для возмещения ущерба. Поскольку воспроизводство включает и воспроизводство материальных благ, и воспроизводство рабочей силы, то экономическая категория страховой защиты состоит из двух элементов: страховой защиты материальных благ и страховой защиты рабочей силы (жизни, здоровья, имущества индивидуумов). Социально-экономические элементы защиты взаимосвязаны и призваны обеспечить страховому лицу соответствующую компенсацию с помощью финансовых, организационных и правовых механизмов. Именно здесь реализуются экономические отношения, складывающиеся между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Страховой капитал как элемент экономических отношений является самостоятельным в экономической системе, занимает особое место и определяет дру-

гие стадии воспроизводства. Он выполняет в общественном воспроизводстве специфические функции, обусловленные рисковыми обстоятельствами предпринимательской, любой иной деятельности хозяйствующих субъектов, жизни индивидуумов. Особенность развития страхового капитала – его двойственная зависимость от внешней среды. С одной стороны, потребность в страховых услугах определяется наличием рискованных обстоятельств и их осознанием хозяйствующими субъектами, с другой – возможностями отвлечения средств от производственного и личного потребления с целью приобретения этих услуг.

### **Библиографический список**

1. Гварлиани Т. Дискуссионные вопросы теории страхования // Финансы. – 1998. – №9.
2. Зубец А. Потребительская оценка риска // Страховой ревю. – 2000. – №9.
3. Манэс А. Основы страхового дела. – М.: Анкил, 1992.
4. Маркс К. Критика Готской программы // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. – Т. 19.
5. Хикс Дж. Теория экономической истории // Вопросы экономики». – М., 2003.
6. Юлдашев Р. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. – М.: Анкил, 2002.

### **Bibliographical list**

1. Gvarliani T. Discussion questions in the theory of insurance // Finance. – 1998. – № 9.
2. Barb A. Consumer risk assessment // Insurance reviews. – 2000. – № 9.
3. Manes A. Ordinance. cit.
4. Marx K. Critique of the Gotha Program / K. Marx and F. Engels, Collected Works. cit. – Т. 19.
5. Hicks J. The theory of economic history. // Journal of Economic Issues. – М., 2003.
6. Yuldashev, R. Organizational and economic foundations of the insurancebusiness. – М.: Ankil, 2002.

**Контактная информация**

156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова»  
Телефон: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru

**Contact links**

156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education "Kostroma State University named after N. Nekrasov"  
Tel: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru

---

**АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ  
БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК, КАК  
ФАКТОР ЭКОНОМИЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

**COMPUTERIZATION OF THE BUDGETING FINANCIAL  
MODELS IN THE AGRO-INDUSTRY ENTERPRISES AS  
A FACTOR OF ECONOMY PRODUCTIONS**

**А.И. ГОЛУБЕВА,**

*доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**А.В. ЗАБЕЛКИН,**

*ассистент, кафедра учета, анализа и аудита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**A.I. GOLUBEVA,**

*doctor of economic sciences, professor, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**A.V. ZABELKIN,**

*assistant professor, department of accounting, analysis and audit, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**Аннотация**

В статье рассмотрены вопросы, связанные с автоматизацией финансовой модели бюджетирования в свиноводческих предприятиях. Конечно же, методологические вопросы финансового моделирования являются очень важными при внедрении и использовании системы бюджетного управления в сегменте агропромышленного производства. Но конечным решением является автоматизированная система, позволяющая максимально облегчить

техническую работу, которой может быть достаточно много как на этапе планирования бюджетов, так и на этапе сбора фактической информации об исполнении бюджетов. Поэтому автоматизация финансовой модели бюджетирования является также очень важной составляющей успешного функционирования системы бюджетирования.

### **Abstract**

This article is devoted to the problems, connected with the computerization of the budgeting financial models in pig enterprises. It goes without saying, that the methodological questions of the financial modelling are the most important ones in the process of the adoption and the usage of the budget management system in the sphere of the agro-industry. But the final decision is given to the computerized system, permitting to facilitate in the highest possible way the technical work, which will be enough both on the stage of the budget planning and on the stage of the data information compilation of the budget implementation. Therefore the computerization of the budgeting financial models is also a very important component of the successful budgeting system functioning.

### **Ключевые слова**

1. Свиноводство,
2. сельское хозяйство,
3. бюджетирование,
4. автоматизация,
5. программное обеспечение.

### **Keywords**

1. Pig,
2. agriculture,
3. budgeting,
4. automation function,
5. the software.

В современной практике внедрения и использования автоматизированных систем бюджетирования на предприятиях АПК, используется два подхода к автоматизации бюджетирования и, в частности, финансовой модели, с помощью которой рассчитываются бюджеты. Самый распространенный подход заключается в том, что постановку бюджетирования нужно сразу начинать с автоматизации. То есть согласно этой концепции необходимо сначала выбрать программный продукт, который можно будет настроить на конкретное предприятие.

Второй подход к автоматизации финансовой модели предполагает сначала разработку методологии и регламентов бюджетиро-

---

вания. Причем эту методологию и регламент нужно будет в течение определенного времени отработать на предприятии. При этом финансовая модель планирования может вестись в электронных таблицах. И только после того, как модель будет опробована на практике, компания переходит к решению задачи автоматизации. Оформленная методика бюджетирования может использоваться при подготовке технического задания (далее – ТЗ) для автоматизации. После подготовки ТЗ компания делает выбор: либо ищет уже готовую, наиболее подходящую, информационную систему, либо разрабатывает систему под себя собственными силами или с привлечением сторонней компании.

Схематично эти две основные классические стратегии автоматизации бюджетирования представлены на рисунке 1.

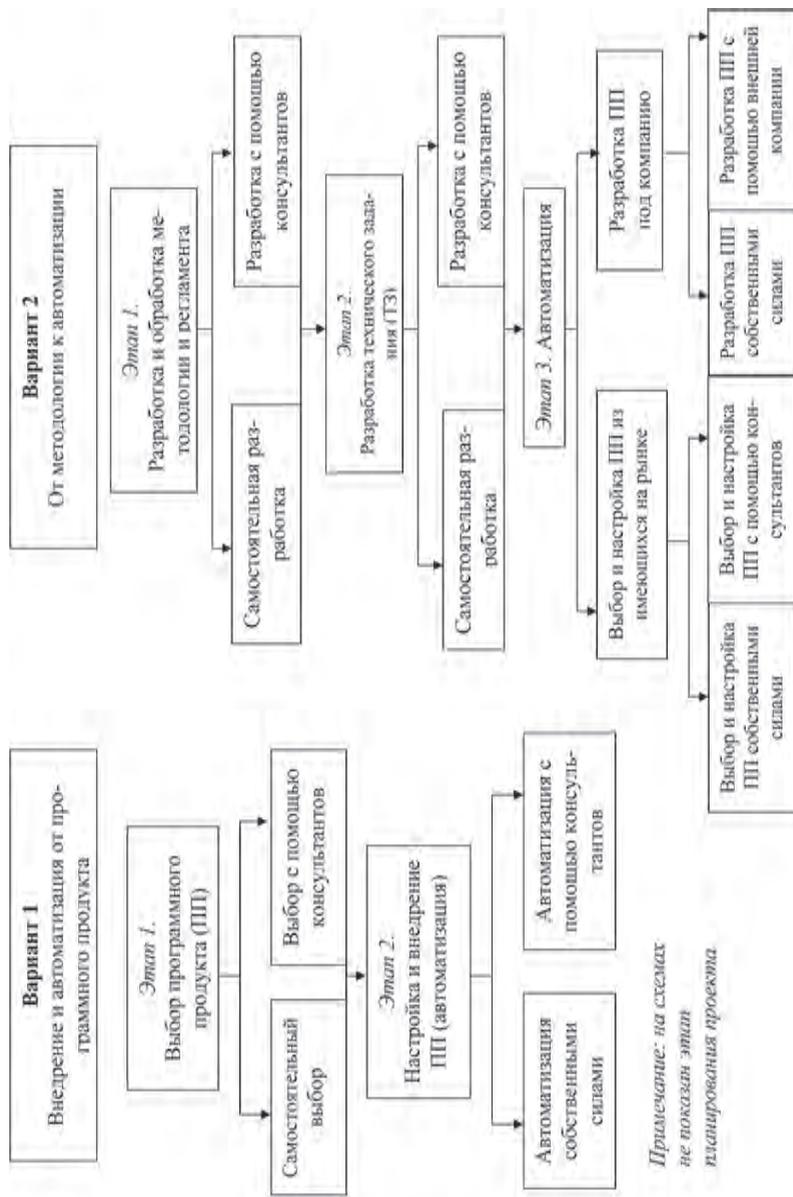


Рисунок 1 – Два классических варианта реализации стратегии автоматизации бюджетирования

Основные плюсы и минусы рассмотренных подходов представлены в таблице.

Таблица – Сравнение двух основных подходов к автоматизации финансовой модели бюджетирования

	От программы к методологии и регламенту	От методологии и регламента к программе
Минусы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нацеленность на конечный автоматизированный результат</li> <li>• если модель, заложенная в программе, подходит компании, то упрощается процедура внедрения за счет экономии времени при сборе данных</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• компания четко знает, что нужно автоматизировать, т.к. разработано ТЗ</li> <li>• в целом проект по внедрению и автоматизации бюджетирования занимает меньше времени и стоит дешевле</li> </ul>
Плюсы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• модель, заложенная в программе, может не подойти сельскохозяйственному производителю</li> <li>• большие надежды на программу часто оказываются завышенными, что приводит к увеличению сроков и затрат</li> <li>• искусственно занижается сложность проекта по постановке бюджетирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ручной или полуручной (электронные таблицы) ввод данных на этапе внедрения увеличивает нагрузку на сотрудников, участвующих в проекте по постановке бюджетирования</li> <li>• после разработки ТЗ может оказаться так, что ни одна из готовых программ не подходит</li> </ul>

Таким образом, и сам процесс разработки плановой и учетной модели, и процесс автоматизации этих моделей, в принципе, можно реализовывать параллельно (см. рисунок 2).

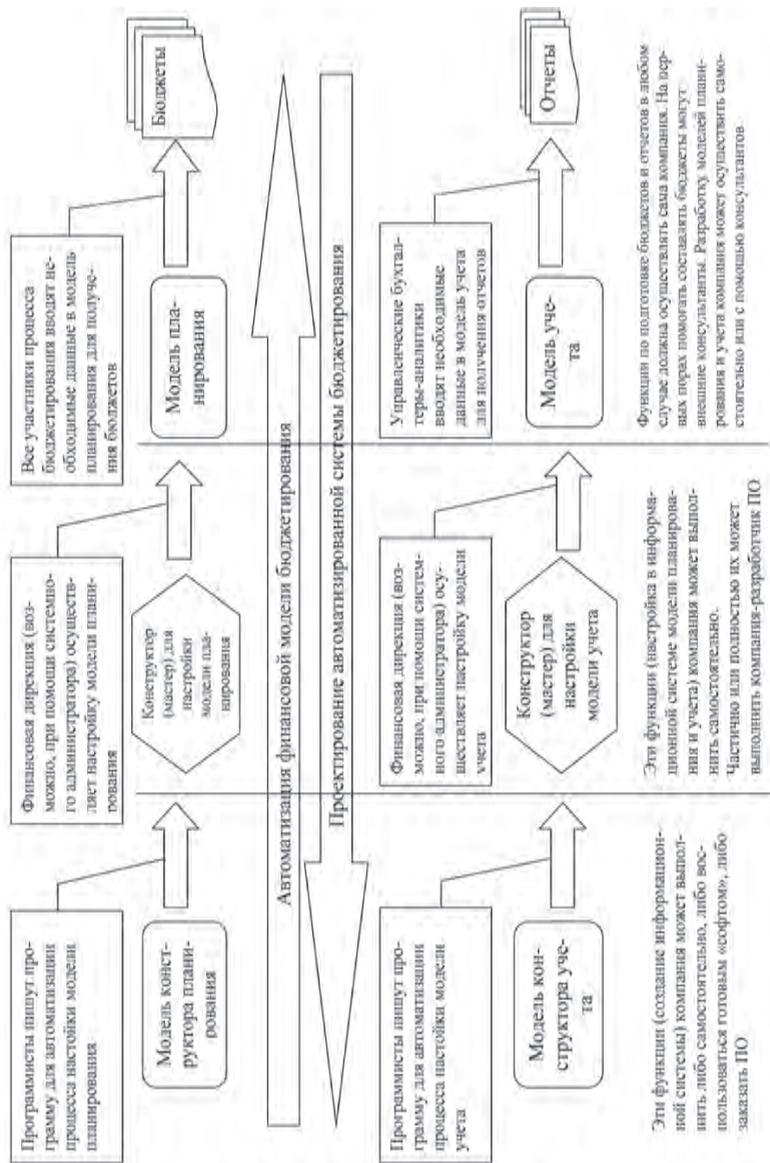


Рисунок 2 – Проектирование и автоматизация финансовой модели бюджетирования

Концептуальная схема автоматизации финансовой модели бюджетирования (см. рисунок 2) позволяет сделать следующий вывод в отношении решения о целесообразности использования готового программного продукта или разработки нового.

Модель фактической управленческой отчетности.

Итак, рассмотрим сначала информационную модель получения фактической управленческой отчетности. Она устроена следующим образом (см. рисунок 3).

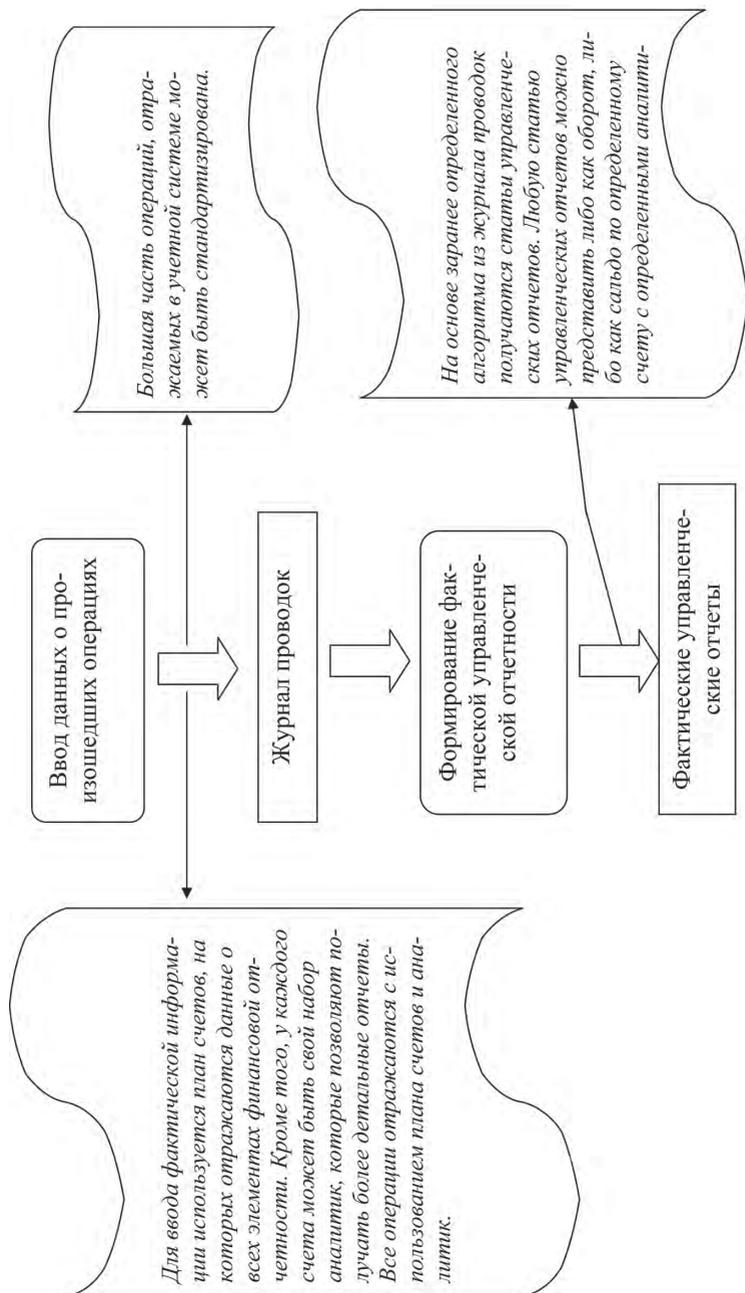


Рисунок 3 – Концептуальная модель формирования фактической управленческой отчетности

---

По-крупному, концептуальная модель учета состоит всего из двух этапов: ввод данных о свершившихся операциях и формирование отчетов на основе заполненного журнала проводок. Существует универсальный язык описания хозяйственных операций и их отражения в учете. Для этого используется план счетов. Каждая операция отражается в учете одной или несколькими проводками, в результате которых значения счетов изменяются (по дебету или по кредиту). Кроме того, по каждому счету может быть определен набор дополнительных аналитик, который позволит получать управленческие отчеты с требуемой детализацией. Такими аналитиками могут быть продукция свиноводства, половозрастные группы, контрагенты, подразделения, каналы сбыта и т.д. Чем больше аналитик используется в учетной системе, тем более детальные отчеты можно будет получать, но при этом будет уходить больше времени на ввод фактических данных. По-крупному, концептуальная модель учета состоит всего из двух этапов: ввод данных о свершившихся операциях и формирование отчетов на основе заполненного журнала проводок. Существует универсальный язык описания хозяйственных операций и их отражения в учете. Для этого используется план счетов. Каждая операция отражается в учете одной или несколькими проводками, в результате которых значения счетов изменяются (по дебету или по кредиту). Кроме того, по каждому счету может быть определен набор дополнительных аналитик, который позволит получать управленческие отчеты с требуемой детализацией. Такими аналитиками могут быть продукты и услуги, материалы, контрагенты, подразделения, каналы сбыта и т.д. Далее рассмотрим, создание универсального конструктора для разработки модели планирования, представленной на рисунке 4. Эта модель достаточно подробно рассматривается в современной литературе. Сейчас основное внимание нужно уделить принципиальным отличиям модели учета и модели планирования.

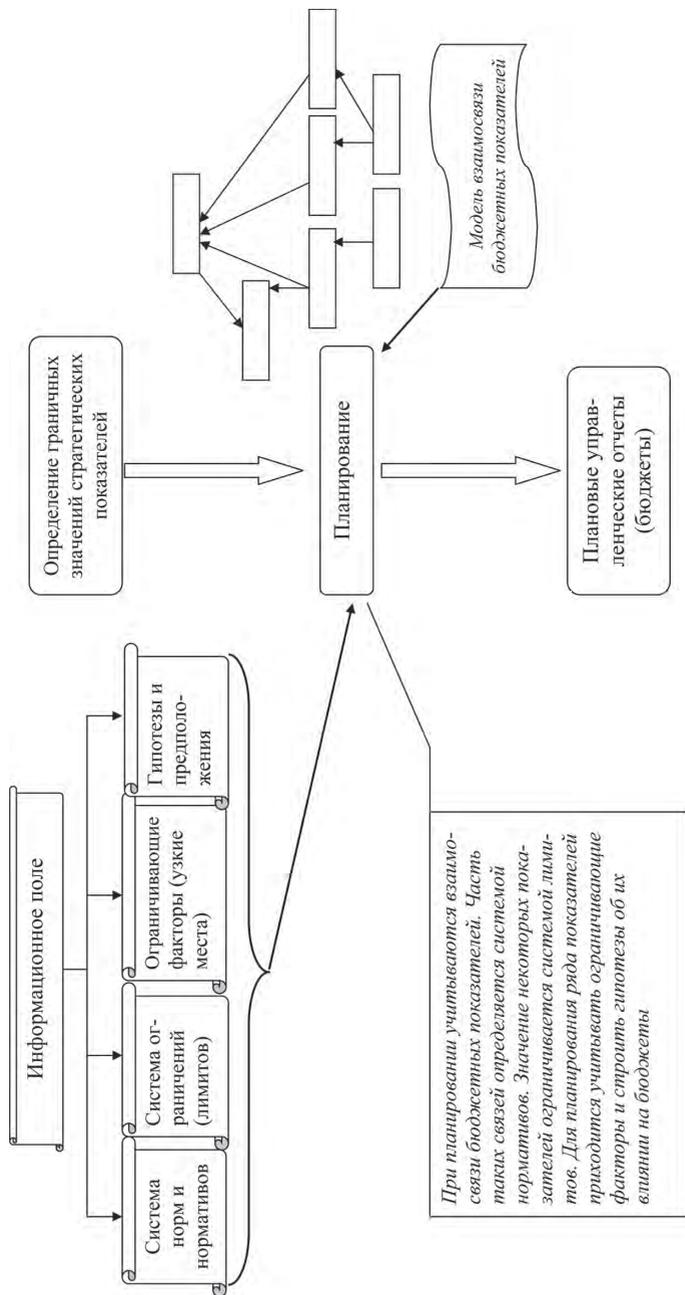


Рисунок 4 – Концептуальная модель формирования плановой отчетности

В заключение мы рассмотрим пример комбинированного варианта стратегии автоматизации финансовой модели бюджетирования предприятия АПК занимающегося производством свинины. Логика его заключается в разделении задач автоматизации планирования и учета, поскольку они должны основываться на принципиально разных моделях. Но при этом необходимо добиться того, чтобы форматы плановых и фактических бюджетов совпадали.

Применение комбинированной стратегии автоматизации финансовой модели бюджетирования позволяет использовать плюсы обоих классических подходов и частично избавиться от их минусов (см. таблицу).

Схематично комбинированная стратегия автоматизации бюджетирования представлена на рисунке 5. Как видно из рисунка, данная стратегия предполагает реализацию трех этапов.



*Рисунок 5 – Пример комбинированной стратегии автоматизации бюджетирования*

**Этап 1. Автоматизация управленческого учета.** Итак, начинать автоматизацию бюджетирования можно с автоматизации управленческого учета. При этом необходимо внедрить четкий регламент сбора первичных документов и ввода их в информационную систему. Этот ввод должен осуществляться в соответствии с требуемой аналитикой. Набор этих аналитик, используемых в учете операций, может быть свой в зависимости от операций. Удобство учетной модели заключается в том, что сама учетная модель универсальна для любых операций. Ведь каждую операцию можно расписать по дебету и кредиту определенных счетов из плана счетов, затем определить для них соответствующие значения аналитических признаков, выбрав нужные элементы справочников (в зависимости от типа операции). Получается, что из одного и того же массива данных (журнал проводок) можно формировать различные отчеты. Таким образом, с помощью специального редактора отчетов специалисты по управленческому учету могут создавать сколько угодно отчетов. Для каждого отчета по бюджетам можно формировать перечень его статей. Для этого нужно выбирать элементы соответствующих справочников. Далее для каждой статьи каждого управленческого отчета можно сформировать методику. На основе этой методики осуществляется настройка модели учета с использованием специального редактора отчетов (см. рисунок 6).

В приведенном примере настраивается методика учета одной такой статьи, как выручка от реализации по продуктам (см. рисунок 6). Для этого сначала выбирается нужный счет из плана счетов. В данном случае это 90.1. Далее выбирается вид операции, который нужно будет осуществить над счетом 90.1. В представленном примере это оборот по кредиту этого счета. Потом выбирается столбец из журнала проводок, из которого нужно будет брать информацию. В рассматриваемом примере это сумма без НДС. В плане счетов к каждому счету привязываются аналитики, то есть справочники, элементы которых нужно будет выбирать при вводе информации в учетную базу. В данном примере у счета 90.1 пять аналитик. Поэтому они высвечиваются в редакторе отчетов при выборе счета 90.1.

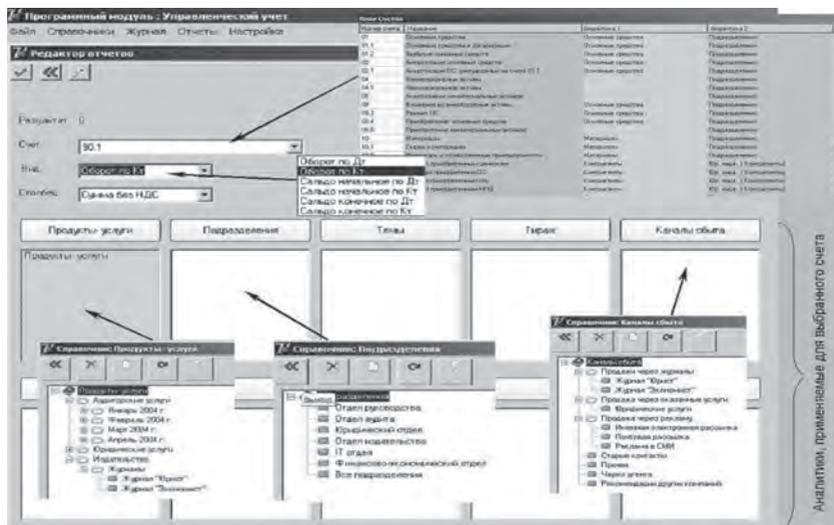


Рисунок 6 – Пример формирования методики учета

Используя такой программный модуль, автоматизацию системы бюджетирования в агропромышленных предприятиях модели учета можно начинать достаточно быстро, поскольку он в себе уже содержит конструктор, позволяющий по ходу реализации этапа практически безболезненно менять методику учета.

## Этап 2. Автоматизация планирования.

Как уже было отмечено, к сожалению, не существует универсального конструктора для построения модели планирования бюджетов, в отличие от конструктора для разработки модели учета (см. рисунок 3). Плановые бюджеты не могут готовиться автономно, поскольку необходимо учитывать взаимосвязи между статьями разных бюджетов. Фактические же отчеты формируются абсолютно независимо друг от друга на основании данных, содержащихся в журнале проводок.

Для решения задачи автоматизации модели планирования рекомендуется опробовать методологию в электронных таблицах. Затраты (времени и денег) на внесение таких изменений будут значительно меньше, чем в случае с информационной системой. К тому же при отладке модели планирования может измениться и регламент ввода данных, а если компания уже использует автоматизированную систему, то такие изменения могут потребовать перенастройку форм для ввода данных, права доступа и т.д.

При разработке модели планирования в электронных таблицах нужно придерживаться определенных правил. В частности, разрабатывая финансовую модель в электронных таблицах, нужно сразу добиться ее интегрированности. В противном случае ошибки будут только накапливаться в процессе усложнения модели. Сделав первую версию пока еще не очень сложной, но интегрированной финансовой модели, ее можно будет постепенно детализировать.

Положительной стороной такого распараллеливания задач автоматизации планирования и учета, при котором сначала автоматизируется модель учета, является то, что это позволит делать попытки разработки методики проведения план-фактного анализа и уточнения модели планирования. Ведь подготовив бюджеты в соответствии с моделью планирования, потом нужно будет собрать фактические данные и провести анализ. Поскольку управленческий учет уже будет автоматизирован, то не возникнет проблем со сбором нужных данных. Кроме того, поработав с отчетными формами, пользователи уже могут сделать вывод о том, в каком виде им удобнее представлять информацию. Это может повлиять, в свою очередь, и на формы бюджетов, и на методики их составления.

### **Этап 3. Создание единой автоматизированной системы бюджетирования.**

На самом деле, конечно же, при разработке программного модуля для автоматизации модели планирования и учета нужно сразу стараться делать интегрированную систему, а не два отдельных программных продукта. Поэтому данный этап начинается не после завершения автоматизации модели планирования, а параллельно с этим этапом (см. рисунок 6). К тому же не нужно забывать об одном из основных минусов такой комбинированной стратегии автоматизации бюджетирования. Используя такую стратегию, необходимо обеспечить четкую координацию работ по настройке программного модуля по управленческому учету и созданию программного модуля для автоматизации модели планирования. Возможно, при автоматизации модели планирования придется частично передать программный модуль по управленческому учету, то есть придется вернуться к первому этапу. Поэтому на практике может и не получиться такой четкой линейной последовательности действий.

Таким образом, представленная комбинированная стратегия автоматизации финансовой модели бюджетирования позволит компании, так сказать, с минимальными потерями заполнить про-

граммный продукт, позволяющий подготавливать бюджеты и отчеты об их исполнении. Только здесь еще раз нужно напомнить о том, что наличие разработанной, и даже автоматизированной финансовой модели, не гарантирует на 100%, что она будет эффективно работать в компании. Не нужно забывать о том, что без сотрудников компании эта модель работать не будет. Поэтому нужно еще обучить всех участников процесса бюджетирования тому, как нужно пользоваться финансовой моделью, причем уже в автоматизированном виде.

### **Библиографический список**

1. Алферов С.С. Методическое пособие Бюджетирование в 1С Предприятие. – М: Инфостарт, 2011. – С. 44.
2. Бочкарев А., Кондратьев В., Краснова В., Матвеева А. и др. Семь нот менеджмента. Настольная книга руководителя. – М.: Эксмо, 2010. – С. 174.
3. Добровольский К., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб. Питер, 2006. – С. 176
4. Клепцова О.Ю. Бюджетирование в «1С: Предприятии 8». Информационные технологии бюджетного управления. 1С-Паблишинг. – Питер, 2010. – С 56.
5. Мазур И., Шапиро В., Ольдерогге Н. Управление проектами. – М.: Омега-Л, 2009 – С 67.

### **Bibliographical list**

1. Alferov, S.S. Budgeting Tool 1С. – М: Info-start 2011. – P. 44.
2. Bochkaev A., V. Kondratiev, V. Krasnov, A. Matveeva, etc. The seven notes of management. Handbook of leadership. – М.: Penguin Books, 2010. – P. 174.
3. Dobrowolski, K., B. Karabanov, Borovkov, P., E. Glukhov Budgeting: A Step-by-step. – St. Peter, 2006. – P. 176
4. Kleptsova, O. Budgeting in “1С: Enterprise 8.” Information Technology Budget Office. 1С Publishing.–Peter, 2010. – P. 56.
5. Mazur, J., Shapiro, B., N. Olderogge Project Management. – М.: Omega-L, 2009. – P. 67.

***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*E-mail: zabelkinav@mail.ru*

***Contacts links***

*150042, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*E-mail: zabelkinav@mail.ru*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ И КАПИТАЛОЕМКОСТЬ СТРАХОВОГО РЫНКА

### THE ECONOMIC STATUS OF INSURANCE COVERAGE THE INSURANCE AND CAPITAL MARKET

**О.Г. ГОРБАЧЕВ,**

*докторант, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова».*

**O.G. GORBACHEV,**

*PhD, Department of Economics and Labour of institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы страховой защиты во взаимодействии с капиталоемкостью страхового рынка, а также механизм их функционирования в современных условиях.

#### **Abstract**

The questions of insurance coverage in conjunction with the capital intensity of the insurance market, as well as the mechanism of their functioning intoday's conditions.

#### **Ключевые слова**

1. Страховая защита,
2. страховой рынок,
3. капиталоемкость,
4. страховой продукт,
5. страховое хозяйство.

#### **Keywords**

1. Insurance coverage,
2. the insurance market,
3. capital,
4. insurance product,
5. the insurance sector.

Страховая защита – это совокупность распределительных и перераспределительных отношений, обеспечивающих отдельным гражданам, предприятиям, заведениям и обществу в целом воз-

мещение ущерба, нанесенного стихийными и иными факторами, возможность отрицательного воздействия которых можно предусмотреть заранее. Страховая защита подразделяется на несколько составляющих: а) государственную страховую защиту собственности и личности (страховой фонд общества). В России это осуществляет МЧС; б) индивидуальную страховую защиту собственности и личности (фонд социального обеспечения и личные сбережения); в) страхование, включающее защиту государственной, частной собственности и личности, создание специальных фондов возмещения убытков при наступлении страхового случая. Следовательно, страхование определяется как одна из составляющих страховой защиты и не отождествляется с ней. Индивид может самостоятельно осуществлять страховую защиту, например, накапливая денежные ресурсы на случай непредвиденных обстоятельств. Фирма также может осуществлять страховую защиту собственными средствами, например, производя контроль за уровнем риска в инвестиционных вложениях. Оба примера показывают, что субъекты могут самостоятельно осуществлять страховую защиту, не прибегая к специальному внешнему страхованию как к таковому. Страхование, являясь составной частью страховой защиты, предполагает наличие специальных организаций (или индивидов), которым передаются функции возмещения убытков при наступлении страхового случая. Возмещение осуществляется за счет создания специальных коллективных страховых фондов. Сначала процесс их создания носил стихийный характер и осуществлялся индивидами, затем процесс образования и управления ими стал регулируемым и превратился в особую форму экономики. Сущность страхования определяется как создание целевых фондов денежных средств, предназначенных для защиты имущественных интересов населения и фирм от неожиданно наступающих случайных несчастий сопровождающихся ущербами. Это определение ориентирует на то, что страхование — это, прежде всего, денежно-финансовая операция. Страхование выполняет приоритетные функции: сберегательную и рисковую. Эти функции органически взаимосвязаны между собой и предполагают друг друга. 1) Формирование специализированного фонда денежных средств, обеспечивающих стабильность страхования и имеющих сберегательное начало; 2) возмещение ущерба и материальное обеспечение физическим и юридическим лицам в рамках договора страхования; 3) предупреждение и снижение вероятного ущерба при страховых

событиях. Рынок страховых услуг следует отличать от страхования как такового, хотя очень часто эти понятия используют и понимают как синонимы. Во-первых, страхование – это деятельность хозяйствующих субъектов, направленная на регулирование рисков при наступлении различных страховых событий путем возмещения возможных убытков за счет фондов. Во-вторых, это как сегмент управления страховым риском, обеспечивающий субъектам защиту и возмещение ущерба, нанесенного какими-либо факторами, возможность отрицательного воздействия которых можно предусмотреть. Понятия «страховое хозяйство», «страховой сектор экономики» и «страховой рынок» соотносятся как часть и целое, т.е. страховой рынок является подкатегорией более общего понятия «страховое хозяйство». Не следует ограничивать трактовку страхового рынка только совокупностью страховщиков и страхователей, функционирующих в определенном пространстве или же совокупностью их экономических отношений в процессе купли-продажи страховой защиты.

Страховое хозяйство включает в себя «страховой продукт», «страховая услуга» и «страховой товар». Эти понятия близки между собой, но в тоже время отличаются друг от друга. Между ними можно выявить определенную субординированную иерархию. Первичный, наиболее общей экономической категорией является «страховой продукт» – то есть результат человеческой деятельности по осуществлению экономической защиты от последствий различных случайных и вероятных (чаще всего неблагоприятных) естественных и общественных явлений. Страховой продукт конкретизируется в услуге по страховой защите или в «страховой услуге». Страховая услуга может не быть страховым товаром, если она не продается и не покупается; и может быть страховым товаром, если она производится страховщиками для продажи и эта продажа становится регулярной. Следовательно, наиболее конкретным и, следовательно, наиболее точно описывающим современный продукт и услугу страхования является экономическая категория «страховой товар». Именно эту категорию наиболее корректно применять в современных условиях, но в настоящее время она почти не используется. Страховой продукт означает объект-идею, комплекс документов, над которыми работает страховая компания, которые, проходя этапы обработки специалиста, преобразуются в страховую услугу. Следовательно, продукт — это промежуточное «сырье» для формирования страховой услуги. Согласно классификатору СУ, ис-

пользуемому в ГАТС, понятие «страховая услуга» объединяет: а) услуги по проведению прямого страхования (включая соцстрахование), в том числе по страхованию жизни; б) по страхованию иному, чем страхование жизни; в) по перестрахованию и ретроцессии; г) услуги страховых посредников, в том числе страховых брокеров и агентов; д) услуги, связанные со страхованием, такие как консультационные и актуарные услуги, по оценке риска и урегулированию убытков. Страхование же необходимо отнести к сфере услуг по следующим мотивам. Во-первых, оно обладает ценой (уплата страхового взноса) и потребительской стоимостью (страховая защита). Во-вторых, в страховании услуга как всякий продукт труда является товаром, создает новую стоимость в виде затрат труда на проведение страховых операций («нагрузка» как часть страховой премии компенсирует расходы страховой компании на ведение дел). В-третьих, в результате приобретения СУ страхователь приобретает определенную защищенность. В-четвертых, посредством страхования получается важный полезный эффект — обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц в результате непредвиденных обстоятельств. И, наконец, в-пятых, в процессе страхования не создается непосредственно материальный продукт. Страховой продукт — то, что производит страховая компания с целью удовлетворения потребностей своих клиентов и получения прибыли. Он включает ряд мероприятий по ликвидации последствий конкретного перечня неблагоприятных событий, определенных в договоре страхования, который предоставляется компанией клиенту. Главное отличие страхового продукта от материальных благ в том, что он, по сути, представляет собой юридически оформленное обещание. Страховщик дает слово гарантию страхователю, что он заплатит некую сумму, необходимую для компенсации ущерба. Главное содержание ущерба при наступлении страхового события выражается в определенном наборе основных услуг. Разработка требований к страховым продуктам — это процесс определения их свойств, в наибольшей степени, удовлетворяющих потребности страхователей, а также соответствующих их предпочтениям в плане формы организации страхового продукта, который включает следующий перечень: 1) имущественные экономические интересы, принимаемые на страхование (объекты страхования); 2) страхуемые риски (страховое покрытие); 3) цена страхового продукта; 4) дополнительные услуги, предоставляемые страховщиком, помимо возмещения ущерба (юридическое обслуживание,

ремонт пострадавшего имущества, содействие в преодолении последствий страхового события и т.д.); 5) качество и полнота обслуживания клиента на стадии прохождения страхового договора.

Страховой продукт – это особый продукт, обладающий специфическими основными потребительскими свойствами. К ним относятся: 1) неосвязаемость. Потребитель заранее не может увидеть, почувствовать или иным способом ощутить на себе действие страхового продукта. Он выступает неким нематериальным благом, которое имеет полезность для потребителя, обеспечивает ему защиту гарантирует ее и возмещает убытки при наступлении соответствующих обстоятельств. Страховое благо имеет и ценность, причем для покупателя она заключается в той степени, в которой предусматривается возмещение убытков и сохранность имущественных или других прав, а для производителя страховых благ ценность их определяется размерами получаемых от страховой деятельности доходов. Покупатель страхового продукта приобретает ее, полагаясь на свои знания, интуицию, опыт, рекомендации и даже на официальный мониторинг страховых компаний и ориентируясь на приемлемые для себя критерии их надежности. 2) Несохраняемость. Страховой продукт нельзя произвести и накопить «про запас», складировать и хранить с целью выгодного использования при повышенном спросе. Именно это свойство страхового продукта используется при конъюнктурных колебаниях на определенные виды страхования — выезжающих за рубеж в летний сезон. Этот продукт должен быть создан при наличии спроса на него в данный момент. 3) Неотделимость. Страховой продукт неотделим от страховой компании, создавшей и реализующей его. На практике запрещено продавать чужие страховые продукты. Даже если страховая компания или страховой агент продают полисы других компаний, то делают это на договорной основе (договор поручение, агентский договор). 4) Непостоянство качества. Страховой продукт определяется как внутренними, так и внешними условиями деятельности страховых компаний, ее ресурсами, в т.ч. интеллектуальным потенциалом и квалификацией персонала, его знаниями, опытом. Поэтому одна и та же страховая услуга может быть качественно неодинакова в различных страховых компаниях. Даже в рамках одной страховой компании страховые услуги могут иметь разное качество, как по сервисной составляющей, так и по другим элементам, например, могут быть

услуги нелегитимного характера (мошенничество). 5) Неотчуждаемость. Страховой продукт не может быть передан от конкретного страхователя к другим субъектам – он не может быть продан даже в форме страхового полиса, его нельзя обменять на другой товар, услугу, его нельзя передать в залог, получить по нему кредит и т.п. 6) Неопределенность реализации. При приобретении страхового продукта нельзя определить точно тот момент, когда он будет использован, более того, вообще нельзя заранее установить, будет ли вообще он применен, т.е. наступит страховой случай или нет. Это качество свойственно страховому продукту в силу природы самого страхования, основанного на случайности наступления страхового события. 7) Исчерпаемость. Страховой продукт по истечению определенного срока – срока заключения страхового договора теряет свои потребительские качества – полезность и ценность как для потребителя, так и для производителя. Если в течение срока заключения договора наступает страховое событие, то получаемый страховой продукт в потреблении, как правило, исчезает – происходит возмещение понесенных убытков, ущерба. Если страховое событие не наступает, то страховой продукт – защита объектов и гарантия имущественных (и иных) прав на них по истечении срока договора теряют силу и исчезают, т.е. страховой продукт исчерпаем. Страховой продукт всегда существует в течение определенного срока и на определенных условиях, по истечению которых он фактически исчезает. Отмеченные свойства страхового продукта имеют важное практическое значение для разработчиков страховых продуктов, страховых субъектов, а также для потребителей страховых услуг.

Страховой продукт должен обладать для потребителей большей потребительской ценностью по сравнению с другими рядовыми продуктами, только тогда пользуется спросом. Если это качество страхового продукта для потребителя значение не имеет, то последний его не приобретает. Это элементарно подтверждается тем, что страхованием жизни – этой наивысшей человеческой ценности занимаются отнюдь не индивиды. Даже при наступлении тех событий, которые принято называть страховыми, далеко не все индивиды прибегают к страхованию жизни. Это подтверждает особые свойства страхового продукта как объекта, по поводу которого строятся взаимоотношения страховщиков и страхователей и определенным образом организуется их деятельность и экономическое

поведение. Одной из важных характеристик достигнутого уровня и потенциала развития страхового рынка выступает его емкость.

Современное употребление понятия емкость в отношении страхового рынка вышло далеко за рамки традиционного толкования как «объема продаж страховых полисов клиентам за определенный период времени». Поэтому можно выделить показатели «потребительская емкость» и «емкость совокупного покрытия» страхового рынка, а также сформулированы методологические подходы к их определению. Потребительская емкость (емкость спроса) страхового рынка отражает достигнутый уровень потребления страховых услуг и соответствует объему платежеспособного спроса на страховые услуги со стороны страхователей — резидентов в течение определенного периода. Определение потребительской емкости целесообразно только на основе учета спроса на классические страховые услуги (без псевдострахования). Не следует отождествлять потребительскую емкость страхового рынка с показателем совокупной страховой премии страховщиков — резидентов, поскольку часть покупателей по различным мотивам удовлетворяет свои страховые потребности на зарубежных страховых рынках. Упрощенно оцениваться может по количеству договоров страхования, совокупной страховой сумме, совокупной страховой премии. Изменение потребительской емкости должно анализироваться во взаимосвязи с динамикой национального дохода, денежными доходами и потребительскими расходами населения. Основные факторы влияния — уровень доходов потребителей, чувствительность к рискам и степень доверия страховщикам. Емкость совокупного покрытия страхового рынка (емкость предложения) представляет собой буквально его «вместимость», т.е. максимальный объем страховых рисков, которые можно разместить на данном рынке без участия зарубежных перестраховщиков. Другими словами, это предельная возможность страховых организаций—резидентов не только принимать, но и удерживать на своей ответственности обязательства по договорам страхования и перестрахования без передачи их иностранным перестраховщикам. Емкость совокупного страхового покрытия складывается из емкостей отдельных страховщиков и перестраховщиков-резидентов. В отношении страховых организаций (как и страховых пулов) целесообразно выделение емкости покрытия по единичному риску как предельного объема ответственности по одному объекту страхования и емкости совокупного покрытия страховщика как максимально возможного

объема принятых страховых обязательств. Поскольку изначально малая емкость расширяется использованием перестрахования следует также дифференцировать емкость-нетто (без учета перестрахования) и емкость-брутто (с учетом перестрахования). Для крупных компаний с высокой капитализацией актуально определение резервной (неиспользованной) емкости. Главными факторами, определяющими емкость покрытия страхового рынка выступает капитализация страховых организаций, уровень развития национального перестраховочного рынка, тип андеррайтерской политики страховщиков (консервативный, агрессивный, комбинированный), а также нормативные ограничения страхового надзора.

### ***Контактная информация***

*156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова»  
Телефон: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru*

### ***Contact links***

*156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education "Kostroma State University named after N. Nekrasov"  
Tel: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru*

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ  
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ  
И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ СТРАХОВОГО  
КАПИТАЛА**

**THE ECONOMIC INTERESTS OF BUSINESSES  
AND THE INVESTMENT FUNCTION  
OF THE INSURANCECAPITAL**

**О.Г. ГОРБАЧЕВ,**

*докторант, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственственный университет имени Н.А. Некрасова».*

**Е.А. ПЛАСТИНИНА,**

*кандидат экономических наук, проректор по научной работе, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Государственная академия промышленного менеджмента имени Н.П.Пастухова».*

**O.G. GORBACHEV,**

*PhD, Department of Economics and Labour of institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

**E.A. PLASTININA,**

*PhD, Vice Chancellor for Research, Federal State budget institution Continuing Professional Education, "State Academy of Industrial Management N.P. Pastuhova name".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются экономические интересы хозяйствующих субъектов на страховом рынке, и обосновывается инвестиционная функция страхового капитала для их гармонизации.

**Abstract**

The article deals with the economic interests of businesses in the insurance market, and justified the investment of insurance capital of the function for their harmonization.

**Ключевые слова**

1. Экономические интересы,
2. инвестиции,
3. страховой капитал,
4. страховая услуга,
5. потребители,
6. активность,
7. конкурентоспособность.

**Keywords**

1. Economic interests,
2. investments,
3. insurance capital,
4. insurance service,
5. consumers,
6. activity,
7. competitiveness.

Учитывая реальное состояние страхового рынка, масштабы и темпы его развития, менталитет субъектов национального хозяйства, существующие традиции и мотивации приобретения страховых продуктов необходимо выделить три основные модели экономических интересов потребителей на рынке страхования, а именно:

1) Активные экономические интересы потребителей страховых услуг. Сюда относятся главным образом физические и юридические лица, которые имеют постоянные экономические отношения со страховщиками, сформировали собственные предпочтения в отношении них или даже имеют собственных страховщиков.

2) Нейтральные экономические интересы потребителей страховых услуг. Эта модель экономических интересов характерна для достаточно широкого круга населения, которое относится к страхованию, прежде всего к обязательному медицинскому, автострахованию как к некоей неизбежности, которая, самое главное, не должна приносить им значительные дополнительные издержки.

3) Пассивные экономические интересы потребителей страховых услуг. Оно выражается в отсутствии реального экономического интереса и соответственно в отчужденном поведении хозяйствующих субъектов на рынке страховых услуг. Прежде всего, это относится к физическим лицам, которые либо не могут в силу имеющихся у них доходов позволить себе те или иные виды страхования, либо даже при наличии доходов, позволяющих осуществить страхование, в силу сложившихся у них традиций и экономической психологии иг-

норируют страхование как необходимый атрибут их жизнедеятельности. Эту группу составляют пенсионеры, безработные, субъекты, относящиеся к малоимущим слоям населения, которые имеют различные дотации от государства, а также те субъекты, которые занимаются предпринимательством, в т.ч. нелегитимным, неформальным.

Сбыт страховых услуг во многом определяется отношением потребителей к страхованию. Оно заметно различается в зависимости от уровня дохода субъектов. В низкодходной группе велико число тех, кто не сумел определиться с отношением к страхованию (пассивное поведение). С ростом доходов растет понимание необходимости страховать как элемента современного стиля жизни. Доля лиц с активными экономическими интересами или пассивными, может меняться в зависимости от вида страхования и преобладать на том или ином сегменте страхового рынка (например, рынке личного имущественного страхования). Это позволяет сделать достаточно оптимистический прогноз о возможности смены моделей экономических интересов потребителей от пассивных к нейтральным и затем экономически активным, что способствует расширению клиентской базы страхования и развитию страхового рынка в целом.

Важную роль в экономических интересах страхователей играют критерии, по которым они выбирают на рынке страховых услуг того или иного страховщика:

1. Выбранная страховая компания должна предлагать страховой продукт, имеющий реальные конкурентные преимущества по сравнению с другими страховщиками. Эти преимущества выражаются в том, что у данной страховой компании сложился положительный имидж – известна ее торговая марка, узнаваем брэнд, длительно ее пребывание на рынке, достойны рекомендации других клиентов этой компании.

2. Потребитель страховой продукции может принимать во внимание преимущества сложившихся взаимоотношений, когда он уже является клиентом данной страховой компании и имея определенный страховой продукт удовлетворен его качеством.

3. Кроме того, на выбор потребителя страхового продукта влияет наличие привлекательного для него сервиса в данной страховой компании, а также набора дополнительных (сопутствующих) услуг. Влияет на выбор потребителя должная культура обслуживания и профессионализм персонала страховой компании.

Важное значение в гармонизации экономических интересов имеет анализ инвестиционной деятельности страховщиков на микро- и макроуровнях, выступающей одним из основных факторов обеспечения эффективного функционирования страховой компании и влияющей на экономическую ситуацию в национальном хозяйстве. Во-первых, инвестиционная деятельность определяет возможность предоставления страховых услуг за счет обеспечения формирования достаточного страхового капитала. Это касается тех форм страхования, где планируемая доходность от инвестиций учитывается при расчете тарифов или где обязательства страховщика выражены в денежных единицах, отличных от тех, в которых формируются страховые резервы. Во-вторых, позитивно организованная инвестиционная деятельность обеспечивает рыночное положение страховщика, оказывая влияние на основные характеристики страхового продукта, прежде всего, на его стоимость и фактическое исполнение обязательств страховщика, определяемое сроками страховых выплат. В-третьих, инвестирование дает возможность владельцам страховых компаний развивать свое предпринимательство и самостоятельно управлять им. В-четвертых, грамотная государственная политика в области регулирования инвестиционной деятельности страховщиков способствует притоку капитала и экономическому росту.

В настоящее время национальный страховой рынок созрел для крупномасштабных вложений и эту тенденцию необходимо перманентно поддерживать. Инвестиционная функция страхового капитала включает два основных компонента: 1) уставные капиталы страховой компании, служащие стартовым капиталом в начале деятельности и выполняющие гарантийную функцию; 2) совокупные страховые резервы страховщиков, предназначенные для возможных выплат и также являющиеся в потенциале инвестиционными ресурсами.

К страховым резервам относятся резервы по рисковым формам страхования, по накопленным формам страхования и капитал предупредительных мероприятий. Основными целями управления свободными активами страховых структур являются: а) непрерывное поддержание необходимого уровня платежеспособности, в том числе в соответствии с требованиями, изложенными в нормативных финансово-правовых актах; б) поддержание такого уровня платежеспособности, который в реальном выравнивании должен соответствовать темпам роста деятельности страховых структур;

в) увеличение свободных активов с целью обеспечения дополнительного покрытия обязательств на случай непредвиденных обстоятельств и дальнейшего расширения основной деятельности страховой компании без привлечения средств извне. В качестве объектов инвестирования страховщики выбирают в основном те, которые дают гарантированный доход и не связаны с повышенным риском (государственные ценные бумаги, банковские депозиты и др.). Таким образом, в лице страховых компаний национальное хозяйство приобретает стабильного инвестора, обеспечивающего устойчивый приток долгосрочных вложений. Инвестиционный потенциал национальной страховой отрасли является прямым производным от ее основных параметров. Когда страховые организации сосредотачивают на своем поле значительный финансовый капитал, страхование превращается в стратегический сектор экономики национального хозяйства, позволяющий принимать участие в ее развитии посредством инвестиций.

Существуют компании, у которых при большом финансовом потенциале совершенно отсутствует инвестиционный потенциал. Он является переменной величиной, складывающейся под влиянием ряда факторов: а) объема собираемых страховых премий и собственных средств; б) структуры страхового портфеля; в) убыточности или прибыльности страховых операций; условий государственного регулирования формирования страхового капитала. На микроуровне инвестиционный потенциал характеризует возможности отдельной страховой компании стабильно и гарантированно осуществлять выплаты по страховым случаям. Поэтому, кроме общих показателей инвестиционного потенциала, целесообразно выделить специфические, дающие оценку использования данного потенциала в страховых целях. Во-первых, это соотношение страховых выплат и премий. Дело в том, что позитивно-результативная инвестиционная деятельность дает возможность страховой организации использовать часть полученного инвестиционного дохода для покрытия отрицательного результата по прямым страховым операциям в случаях повышения убыточности как при неравномерном распределении риска или наступлении катастрофических рисков, так и при высокой конкуренции и демпинге тарифов на страховом рынке. Во-вторых, величина инвестиционного процента, начисляемого на страховой капитал по договорам страхования жизни, и размер возвращаемой части страхового тарифа, поскольку инвестиционная деятельность позволяет страховщику

привлекать страхователей к участию в прибыли через систему начисления бонусов или возврата части страхового взноса. В-третьих, доля финансовой прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала с учетом того, что инвестиционный доход может являться источником прироста собственного капитала страховой компании, который также используется в чрезвычайных ситуациях для покрытия страховых обязательств. Страховщики строят свою инвестиционную деятельность, принимая во внимание экономические интересы собственников и крупных клиентов, доверяющих их профессионализму, надежности и честности. Страховщики привлекают различных партнеров к своей инвестиционной деятельности. Следовательно, если на макроуровне инвестиционная деятельность является необходимой и полезной для национальной экономики, то на микроуровне она необходима каждому отдельному страховщику, поскольку повышает его финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность. Реализация инвестиционного потенциала в конкретные инвестиционные проекты означает формирование у него инвестиционного портфеля, который представляет собой совокупность финансовых инструментов, полученных компанией в процессе инвестирования денежных средств и предназначенных для получения инвестиционного дохода. Формирование инвестиционного портфеля осуществляется в соответствии с принятой страховой компанией инвестиционной политикой и с учетом принципов размещения страхового капитала. Повышение роли страховой системы в привлечении и размещении инвестиций в отечественное хозяйство может быть обусловлено двумя основными факторами. С одной стороны, развитием страхового рынка, увеличением объемов страховых операций, прежде всего, по долгосрочным видам страхования, ростом страховых резервов и собственных средств страховых организаций. С другой изменением структуры вложений страховщиков в направлении повышения доли инвестиций, идущих в долгосрочные проекты, в материальную сферу национального хозяйства, преимущественно в приоритетные отрасли экономики, в операции с недвижимостью. Страховые и перестраховочные компании, предлагающие страховой продукт, стремятся завоевать доверие инвесторов. Перестрахование становится необходимым, поскольку низкий уровень капитализации не позволяет национальным страховщикам страховать дорогостоящие и крупные риски. В инвестиционной практике страховых организаций были выработаны собственные принципы

размещения средств страховых резервов, сочетающие в себе цели и задачи инвестиционной и страховой деятельности. К определяющим относятся: а) надежность как основополагающий принцип; б) ликвидность; в) диверсификация и доходность вложений. Действия других принципов инвестирования зависят от особенностей конкретных форм страхования. Наиболее существенные отличия наблюдаются при размещении средств страхового капитала, сформированного по страхованию жизни и рисковым видам страхования. Важной особенностью инвестиционной деятельности страховой компании является достаточно жесткое регулирование со стороны государства, которое посредством установления правил размещения страховых резервов регламентирует процесс инвестирования страхового капитала. В соответствии с данными правилами, страховщики лишены возможности самостоятельно принимать решение о размещении значительной части страхового капитала и реализовывать на практике основные принципы инвестирования. Государство, представляя себя или банки в качестве надежных и эффективных инвестиционных гарантов, на самом деле решает вопрос привлечения «дешевых денег». Размещение страховых резервов в банковские ценные бумаги позволяет реализовать принципы гарантированности и ликвидности для краткосрочных страховых рисков. В связи с дороговизной кредитных ресурсов большинство банков занимается краткосрочным кредитованием коммерческих и торговых операций, бюджетов различного уровня, но не может удовлетворять потребности фирм в долгосрочных «дешевых» инвестициях.

Инвестирование средств страховых резервов и собственного капитала является важным направлением в финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций. Инвестирование части страховых премий, собранных по накопительному страхованию, – необходимый элемент договора страхования, инвестирование части страховых премий по рисковым формам страхования, прежде всего по страхованию имущественных рисков, – дополнительный и существенный источник дохода. В настоящее время объем инвестиционных ресурсов, аккумулируемых страховой системой, весьма невелик. Причина тому нами видится, прежде всего, в недооценке роли и места страховой системы государственными структурами, потенциальными инвесторами, могущими вкладывать капитал в создание и развитие страховых организаций, а также потребителей страховых услуг. Механизм страхования имеет важную осо-

бенность, позволяющую организациям сначала собирать и накапливать взносы страхователей, а выплаты осуществлять позже при фактическом наступлении страхового случая. По страхованию жизни отлаженный механизм выплат может составлять десятки лет, по рисковому виду страхования сроки действия договоров короче. Инвестиционная активность страховых компаний играет важную роль на современном этапе управления конкурентоспособностью, характеризующимся активным поиском модели институционализации финансового сектора в условиях глобализации.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Государственная академия промышленного менеджмента имени Н. П. Пастухова*

*Телефон: (4852) 73-89-98, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

*156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова»*

*Телефон: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, National Academy of Name of Industrial Management N.P. Pastukhova*

*Tel: (4852) 73-89-98, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

*156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education "Kostroma State University named after N. Nekrasov"*

*Tel: (4942) 39-16-48, e-mail: Gorbachevog@mail.ru*

---

## АКТУАЛЕН ЛИ ДЛЯ РФ ОПЫТ СОВЕТСКОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ 1930-Х ГОДОВ?

### IS THE EXPERIENCE OF THE SOVIET INDUSTRIALISATION OF 1930-ES YEARS ACTUAL FOR RUSSIAN FEDERATION?

**В.А. ГОРДЕЕВ,**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет».*

**А.А. ГОРДЕЕВ,**

*аспирант кафедры экономической теории, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет».*

**V.A. GORDEEV,**

*doctor of economic sciences, professor; head of the department of economic theory, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Technical University".*

**A.A. GORDEEV,**

*postgraduate department of economic theory, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Technical University".*

#### **Аннотация**

Статья посвящена анализу тех аспектов индустриализации экономики СССР в 1928-1940-х годах, которые представляют актуальность, по мнению авторов, для осуществления новой индустриализации в РФ

**Abstract**

This article is devoted to analysis such aspects of the Soviet industrialization in 1928-1940 years, which are rather actual, in author's opinion, for new industrialization in Russian Federation now

**Ключевые слова**

1. Новая индустриализация,
2. экономическая блокада,
3. экономический кризис,
4. внутренние источники трудовых и финансовых ресурсов,
5. социальные инновации.

**Keywords**

1. New industrialization,
2. economic blockade,
3. economic crisis,
4. internal labour and finances resources,
5. social innovations.

Как уже приходилось показывать одному из нас [1], выдвинутая президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым еще в его послании парламентскому собранию в ноябре 2009 года задача модернизации страны, ее экономики не вызывает сомнений в ее необходимости ни «в первом приближении», ни с позиции глубоких теоретических исследований. Больше того: модернизация правомерно предстает как безальтернативная (ибо альтернатива ей только гибель страны, ее экономики и населения) необходимость. Во-первых, в деле залечивания ран, нанесенных стране, ее населению и хозяйству так называемыми реформами последних двух десятилетий, проведенных, по нашему мнению, вопреки научным рекомендациям и урокам из мирового опыта, особенно развитых стран Запада и реформируемого Китая. Во-вторых, в деле прорыва человечества, в том числе населения нашей страны, и его хозяйства, в запостмодерновое состояние из сегодняшней ситуации мировой экономической катастрофы.

Подтверждением актуальности такого вывода является и выдвинутый осенью 2011 года одним из кандидатов в президенты РФ В.В. Путиным лозунг новой индустриализации экономики. Правда, индустриализация и модернизация – не совсем синонимы, но несомненно, что реализация и той, и другой лежит в русле перехода от сырьевой экономики к многоотраслевому высокотехнологичному производству конечной продукции.

А значит, теоретическое осмысление проблем осуществления индустриализации предстает сегодня и актуальным, и очень значимым. Одним из возможных направлений такого осмысления вы-

ступает анализ имеющегося опыта проведения индустриализации, особенно в нашей собственной стране, выявление в нем актуальных и неактуальных для РФ аспектов. Считаем, что на предмет такого выявления прежде всего претендует опыт советской индустриализации 1930-х годов. Потому что он принадлежит к отечественному опыту, кроме того, он проявлен сравнительно недавно (по историческим меркам), и, наконец, он, на наш взгляд, показал достаточно внушительную социально-экономическую результативность. Правда в научной литературе нет однозначной оценки актуальности этого опыта для сегодняшней РФ, причем разброс мнений необычайно велик: от полного отрицания его актуальности до принятия целиком и полностью. Такой разброс тем более свидетельствует, по нашему мнению, о необходимости осмысления указанного опыта, что мы и попытаемся реализовать в данной статье, разумеется, не претендуя на полноту и всесторонность такой попытки.

Прежде всего нельзя не согласиться с теми специалистами, которые в целом положительно оценивают главные итоги советской индустриализации. Справедливо, считаем, например, В.Т. Рязанов отмечает, что «...советская система позволила создать первоклассную по тем временам добывающую и обрабатывающую индустрию. ...Форсирование индустриализации, создание устойчивой и работоспособной экономики позволили основательно подготовить ее к Великой Отечественной войне. Советская военная экономика, конкурируя в тот период с экономикой практически всей континентальной Европы, обеспечила армию достаточным объемом вооружения, которое по многим видам было лучшим» [2, с. 10]. Поэтому, несмотря на распространенные утверждения о неприменимости опыта административно-командной системы к сегодняшним реалиям, отметим объективно существующие признаки, присущие социально-экономической ситуации как перед тогдашней, так и перед провозглашенной сегодня новой индустриализацией.

Во-первых, в послереволюционный период СССР находился, по существу, в состоянии экономической блокады. Казалось бы, такая особенность тогдашней ситуации, «в первом приближении» ну никак уж неприложима к сегодняшней обстановке в социально-экономической сфере РФ, к характеристике ее места в мировой экономике. Ведь за последнюю четверть века мы немало слышали, что уж теперь-то мы вошли в мирохозяйственные связи, что наши ракеты ни на кого не нацелены, поскольку никто, наконец, на

нас нападать не собирается, а сегодня немало говорится о совершившемся вступлении РФ в ВТО. Но, с другой стороны, например, как известно, поправку Джексона-Вэника в законе США, принятую полвека назад и запрещающую продавать нашей стране высокотехнологичные товары, до сих пор никто не отменял. То есть, экономическая блокада, по существу, как и 80 лет назад, снова имеет место. Исключение – наш экспорт сырья. Поэтому и принятые в ноябре-декабре 2011 года меры по созданию Воздушно-космических войск РФ и по размещению в Калининграде радиолокационной станции в ответ на расширение ареала американских баз противоракетной обороны непосредственно у наших западных границ резонно были объяснены Президентом-Верховным главнокомандующим России Д.А. Медведевым не как предвыборный пиар, а как действия, вызванные объективными, внешними для нашей страны обстоятельствами. А значит, объективная необходимость индустриализации и тогда, и сейчас выступает общим признаком тогдашней и сегодняшней ситуации, аргументом, доказывающим актуальность опыта ее проведения в 1930-х годах применительно к РФ.

Во-вторых, и тогда, и сейчас ситуация в мировой и отечественной экономике характеризуется небывалым кризисом, что создает, между прочим, и дополнительные возможности для импорта подешевевших по причине экономического спада новых высоких технологий. Это уже с наступлением кризиса 2008 года тщетно призывал делать академик Л.И. Абалкин, отмечая, что сейчас самое время закупать такие технологии [3]. Но ведь именно так и делал И.В. Сталин в начале 1930-х годов: и тысячи тонн зерна, и многие произведения искусства из Эрмитажа были отправлены на Запад в обмен на современные высокие технологии для тысяч будущих предприятий, которых в тот момент еще не было, но которые были затем в небывало короткие сроки построены благодаря порыву энтузиазма миллионов людей. В отмеченном сходстве тогдашней и сегодняшней ситуации, предшествующей индустриализации (наличие мирового экономического кризиса-спада) заключается еще одно доказательство актуальности опыта тогдашней индустриализации для РФ как объективного фактора его использования в настоящее время.

В третьих, нередко исследователи истории советской индустриализации экономики в 1930-х годах утверждают, что она осуществлялась за счет крестьянства, оттока рабочей силы из сельскохо-

зяйственной отрасли. Видимо, на такой упрек в адрес тогдашних организаторов указанного процесса трудно возразить. Другое дело, что критики, на наш взгляд, должны понимать объективную безальтернативность такого источника рабочей силы и даже финансовых ресурсов для проведения столь масштабного и сложного дела, как индустриализация, в тех условиях. А вот сегодня, на первый взгляд, ситуация другая: крестьянства, трудовых ресурсов в аграрной сфере РФ, по существу, нет, как нет и соответствующих финансовых средств в данной отрасли. Выходит, что это, казалось бы, тот аспект тогдашней индустриализации, который мы должны признать как не имеющий актуальности в современных условиях. Однако это лишь на первый взгляд. Ведь исходя из отмеченного нами второго аспекта актуальности тогдашнего опыта (наличие экономической блокады нашей страны тогда и сейчас), естественно и логично вытекает третий ее аспект. А именно: объективная необходимость для нашей страны и тогда, и сейчас осуществлять индустриализацию за счет внутренних источников рабочей силы и финансов. Разумеется, это не означает, что мы посягаем на сомнения в теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, по которой существует необходимость взаимовыгодной внешней торговли даже при наличии «самодостаточности» страны, абсолютного преимущества ее в производстве всех видов товаров, — мы не отрицаем такой выгоды, но усматриваем невозможность ее реализации для сегодняшней России в силу объективных для нее обстоятельств, необходимости обратиться снова, как и в 1930-х годах к опоре на внутренние источники трудовых и финансовых ресурсов.

Да, сегодня это должны быть другие по сравнению с тогдашними источники. Но они тоже должны быть внутренними. Например, необходимую рабочую силу считаем возможным и объективно требующимся найти в оптимизации использования существующей. Специалисты, исследующие данную проблему, справедливо, на наш взгляд, отмечают, что в РФ сегодня миллионы молодых мужчин заняты в охранных подразделениях различных фирм. Наверное, это вполне отвечает текущим потребностям владельцев таких предприятий, но зато никак не соответствует объективной потребности спасения страны, национальной экономики, а значит, возможно, и долговременной, хотя и не осознаваемой ими потребности самих владельцев фирм. Кроме того, стало уже давно общеизвестным такое негативное проявление нерационального использования трудовых ресурсов в РФ, как избыточность чиновничества. В РФ

количество чиновников сегодня значительно больше, чем было в СССР, который, нельзя забывать, являлся второй в мире экономикой с самым мощным военно-промышленным комплексом, к тому же это была плано-регулируемая экономика, то есть необходимость определенного количества чиновничества была видна «невооруженным глазом». А теперь при «саморегулируемом рынке» и значительно «съежившейся» экономике, при возможностях электронного документооборота у нас, например, в маленьких городах не стало уже никакого другого взрослого населения, кроме пенсионеров, безработных и ... управляющих всем этим чиновников! Число российских чиновников в расчете на тысячу человек населения сегодня в несколько раз больше, чем в развитых странах Запада и реформируемом Китае.

Следует заметить, что подступы к разрешению данной проблемы, как уже отмечалось одним из нас [1, с. 55-56], были намечены еще в президентском послании федеральному собранию 2010 года, где, в частности, поставлена задача разработать нормативы определения эффективности работы чиновников, позволяющие объективно судить о степени профессиональной пригодности их, своевременно избавляться от непригодных. Однако провозглашение даже такой скромной задачи, к сожалению, не получило достойного продолжения в реализации ее. Косвенное подтверждение такого неутешительного вывода можно, например, увидеть в красноречивом признании, сделанном вскоре в СМИ начальника контрольного управления президентской администрации о том, что до объявления указанных «строгостей» своевременно и полно осуществлялась лишь одна шестая распоряжений президента РФ, а после объявления – одна пятая! А значит, 80 процентов не находят своевременной и полной реализации и сейчас.

К этому следует добавить, что анализ правоприменительной практики, имеющийся в публикациях, убеждает в том, что наиболее типичная мера по отношению к нерадивым чиновникам – лишь отстранение от должности. А то, что нерадивость их обернулась многомиллиардным ущербом для экономики страны и ее населения, – остается, как правило, «за кадром», то есть о восполнении ущерба речь даже и не заходит. И хотя эти многие миллиарды не наличествуют в официальных декларациях, но зачастую они очень даже реально наличествуют в качестве собственности ближних и дальних родственников нерадивого чиновника. Видимо, указание президента о нормативах для чиновников надо не просто жестко и

неукоснительно выполнять, но и продолжить идею этого указания – добиваться полного возмещения ущерба от неэффективной, а тем более противоправной деятельности госслужащих. Как известно, в конце 2011 года, видимо, под влиянием небывалого протестного движения против фальсификации выборов, состоявшихся 4 декабря, президент Д.А. Медведев и премьер правительства В.В. Путин высказались за необходимость декларирования должностными лицами не только доходов, но и расходов. Но ведь, заметим, такое «новшество» давно было известно практике многих стран и неужели надо было дожидаться резкого социального обострения, чтобы, наконец, прекратить игнорировать указанную «азбуку» из мирового опыта.

Что касается финансового источника осуществления индустриализации, то сегодня вместо аграрной отрасли следует видеть его в оптимизации распределения и перераспределения доходов населения в целом. Широко известна запредельная величина децильного коэффициента в РФ. Помимо опасности социального конфликта, раскола общества, что наглядно показали результаты выборов депутатов в государственную думу РФ с резким падением поддержки партии власти, данная ситуация прямо указывает на источник финансирования новой индустриализации. Например, представляется необходимым не уклоняться больше от общемировой практики прогрессивного налогообложения. Как известно, еще в июле 2010 года на заседании государственной думы РФ убедительные, по нашему мнению, аргументы представил депутат А. Багаряков, показав, что даже увеличение с 13 до 20 процентов подоходного налога на миллиардеров и обладателей сотен миллионов дохода способно сделать наш бюджет куда более дееспособным в деле финансирования модернизации и социальной политики, причем 97-ми процентов населения страны увеличение налога никак бы не коснулось. Убедительность предложений А. Багарякова была столь красноречива, что только политико-идеологической тенденциозностью можно объяснить непринятие думским большинством этих предложений (их автор не принадлежал к партии власти – «Единой России»). В этом смысле представляется недостаточно обоснованной и позиция главы правительства РФ, утверждавшего, что для прогрессивного налогообложения еще не наступило время. Считаем, что в деле оптимизации распределения и перераспределения доходов среди населения РФ даже недостаточно указанной меры ликвидации плоской шкалы подоходного



на новую индустриализацию, сколько бы к ней ни призывали президент-премьер, тщетно даже среди таких влиятельных социально-демографических групп, как олигархи и чиновники — им два десятилетия и без индустриализации было неплохо, а с ней могут прийти лишь дополнительные риски-хлопоты. Заметим далее, что есть и третья группа: остальные, как их ни назови, — народ, электорат или статистическая людская совокупность. Может, они-то, раз уж не олигархи с чиновниками, поголовно заряжены идеей индустриализации и рвутся ее выполнять, не щадя живота своего? Тысячи фактов, к сожалению, опровергают такое предположение. А ведь чтобы действительно реализовать индустриализационный прорыв, требуется, повторяем, поистине всенародный порыв энтузиазма россиян. И олигархов, и чиновников, и «остальных». По поводу первых двух, как уже частично отмечено выше, в президентских посланиях справедливо говорилось о конкуренции и конкурентоспособности, о необходимости выработки нормативных критериев оценки деятельности. Справедливо, но недостаточно, как мы видели, не выводит на необходимую системность и эффективность, а значит, надо здесь нам серьезно додумывать научно. А о третьих так и вообще как-то осталось за пределами внимания. Между тем здесь речь идет о большинстве населения страны, и вопрос о выработке действенных стимулов, побуждающих к всенародному инновационно-модернизационному порыву и прорыву, приобретает исключительно важное значение.

В отношении, например, к развитию экономического соревнования государству, как уже приходилось доказывать [1], надо не абсолютизировать значение антимонопольной политики, не ограничиваться только ею: следует возвратиться, например, к политике стимулирования трудовой состоятельности. В том числе и в частной сфере, где собственник-работодатель должен быть поставлен государством перед необходимостью обеспечить подлинно состоятельные отношения участников кооперированного труда, направленные на повышение количества и качества результатов последнего и включающие товарищескую взаимопомощь как важнейшую составляющую. Следует обратиться к опыту японских предприятий второй половины XX века (взятому, немаловажно заметить, из практики СССР) почти поголовного участия рядовых работников в изобретательстве и рационализации, возродить в РФ деятельность когда-то столь активного Всесоюзного общества изобретателей и рационализаторов. Заметим, что отец одного из авторов данной

статьи и прадед второго, старший оператор нефтеперерабатывающего завода, получал за внесение рационализаторских предложений премии, сопоставимые в совокупности по объему с основной зарплатой, а к этим материальным стимулам добавлялись имевшие не меньшее значение моральные - постоянно на доске почета, в президиуме собраний, а самое главное — неофициально уважительное «Да, Саша, голова у тебя здорово варит!». Конечно, сегодня такое не может не представляться экзотикой, увещеванием это не возродишь, когда наш социум уже четверть века приучали ставить на первое место сиюминутную индивидуальную выгоду, а не всеобщие стратегические цели вроде прорыва в запостмодерн путем всенародного индустриализационного порыва. Однако, сегодняшняя задача новой индустриализации, тем не менее, требует смены курса макроэкономической и особенно социальной политики.

В связи с этим, по нашему мнению, заслуживает внимания, например, высказываемая в литературе точка зрения [5], о том, что российскую экономику можно вывести из состояния катастрофы лишь возвращением к мобилизационной модели развития, повторением опыта сталинских пятилеток. Применительно к сегодняшним реалиям следует по примеру развитых стран не чересчур «молиться» на «икону» частной собственности, а поставить олигарха-собственника-работодателя под угрозу смены собственника, если он не обеспечит на своих предприятиях атмосферу совместного творческого труда, взаимопомощи вместо примитивной иерархии «я начальник — ты...». Нельзя, считаем, сегодня игнорировать предложения ученых о необходимости пересмотра итогов российской приватизации как обязательного условия позитивных сдвигов в отечественной экономике или обобществления капитала. По поводу последнего положения следует, на наш взгляд, согласиться с рассуждениями профессора нашей кафедры В.И. Корнякова [6] о том, что экономический рост, которым может похвастаться современная, в том числе российская, экономика, примерно на девять десятых уничтожается ею же самой. Даже если происходит снижение издержек производства на первичных стадиях движения продуктов от смежника к смежнику, конечные предприниматели не только не снижают отпускных цен, а даже еще и завышают их — ради получения сверхприбыли (разности между снизившимися издержками и ценой). То есть они забирают в сверхприбыль всю первичную экономию, деформируя тем самым объективный глубинный процесс экономии общественного труда, уничтожая его. Правомерно, на

наш взгляд, считает ученый, что пора уже обнажить этот немыслимый грабеж и принять какие-то меры: объединить, к примеру, частные капиталы в общественный с выплатой процентного дохода собственникам доли в соответствии с величинами “паев”. Понятно, что в нынешних условиях это кажется невозможным, но объективная реальность требует кажущегося невозможным — и вряд ли тут можно обойтись без некоторых социализаций, без смены курса макроэкономической политики с целью обеспечения всеобщего индустриализационного порыва. То есть актуализировать четвертый из отмеченных нами аспектов советской индустриализации 1930-х годов.

Такая актуализация немыслима без должной оценки социальных инноваций как важного фактора индустриализации. Можно это назвать пятым аспектом актуальности ее проведения в СССР применительно к сегодняшней задаче новой индустриализации экономики РФ. И вот здесь вопреки шквалу пропагандистского шума о «гулагах» полезно увидеть, что именно по социальным инновациям в процессе и в результате индустриализации – перед войной 1941-1945 гг. и в послевоенные 1946-1953 гг. – наша страна была лидером среди всех стран планеты [7, с.169-174]. И только в таком качестве она может сегодня с помощью всенародного индустриализационного порыва выйти на траекторию обгоняющего других развития, прорыва в посткризисное и запостмодерновое состояние.

В общем, сегодня как никогда актуализируется значимость социальных инноваций в макроэкономической политике государства и деятельности предприятий. Обычно социальные инновации определяются как такие новшества, которые направлены на обеспечение социальных потребностей: улучшение условий труда, развитие образования, здравоохранения и культуры. Наверное, только о социальных инновациях и можно говорить как направленных на возвращение общества и его хозяйства в русло, позволяющее человеку становиться действительно человеком. Поэтому, считаем, правомерно, что Центр общественных наук и лаборатория философии хозяйства специально посвятили работу своей секции на одной из «инновационных» конференций МГУ (апрель 2009 года) рассмотрению роли именно социальных инноваций в преодолении кризисного состояния и прорыву к постмодерну. А на базе нашего Ярославского государственного технического университета полугодом позднее проведена международная конференция – круглый

стол по теме «Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе», где были конкретизированы и развиты упомянутые идеи [8].

Считаем важным заметить, что при поиске пути новой индустриализации страны через социальные инновации в самой уязвимой ситуации может оказаться тот исследователь, который в качестве главной опоры изберет неоклассическую методологию. Ее вневременной подход вообще, по сути, исключает стратегичность целей («рынок вечен»), а социальные инновации предстают здесь как досадный вычет из прибыли, терпимый только потому, что иначе не избежать социальной напряженности, конфликтов и краха системы. Задача здесь может сводиться лишь к текущему косметическому ремонту, а то и в консервации (называемой обычно «стабилизацией») сложившегося, например, в РФ социально-экономического состояния. Непригодность такого подхода становится особенно очевидной на фоне развертывающейся глобальной экономической катастрофы, которая в наших средствах массовой информации стыдливо и неправомерно, на наш взгляд, именуется обычным кризисом.

А вот по Марксу, как известно, объективная закономерность индустриализации и в целом социально-экономического развития направлена к экономике, основанной на знаниях. В ней получают дальнейшее развитие замеченные уже в 19 веке такие две взаимосвязанные объективные тенденции, как вытеснение непосредственного труда из производственного процесса и расширение технологического применения науки. Первая тенденция в своем логическом развитии приведет к тому, что «человек становится рядом с производством» и «относится к самому процессу производства как его контролер и регулировщик» [9, с. 213]. То есть Маркс характеризует автоматизированное производство, где на долю человека остаются информационные и организационно-управленческие функции. Маркс предвидел, что переход к будущей экономике будет сопряжен с кардинальными социально-экономическими последствиями: «Кража чужого рабочего времени, на котором зиждется современное богатство, представляется жалкой основой в сравнении с этой недавно развившейся основой, созданной самой крупной промышленностью» [9, с. 214].

Комментируя вторую тенденцию, Маркс характеризует ее как переход роли главного источника богатства к научному знанию. Здесь и появляется его известная формулировка о превращении

«всеобщего общественного знания ... в непосредственную производительную силу» [9, с. 215]. В такой экономике «...изобретения становятся ... особой профессией, а применение науки к непосредственному производству само становится для нее одним из определяющих и побуждающих моментов. По отношению к формирующемуся человеку этот непосредственный процесс производства является школой дисциплины, а по отношению к человеку сложившемуся, в голове которого закреплены накопленные обществом знания, он представляет собой применение знаний, экспериментальную науку, материально творческую и предметно воплощающую науку» [9, с. 212, 221].

Итак, работник в процессе и результате индустриализации – не винтик в иерархии, не технический исполнитель указаний сверху, а творческая личность, реализующая в процессе такого труда подлинно человеческую сущность. Но ведь такое состояние и является объективной целью человека и общества. А значит, в достижении этого состояния и представляется необходимым искать путь новой индустриализации и в целом социально-экономического развития в полном соответствии с классической политэкономической методологией. А неоклассические и институциональные методологические принципы, по нашему мнению, могут при этом послужить для определения организационно-экономической формы движения к такой цели.

Когда-то К. Маркс, нарисовав модель будущего коммунистического общества, которое, по его мнению, должно сменить капиталистическую общественно-экономическую формацию, вынужден был признать, что потребуются относительно длительный переходный период социализма, прежде чем появится настоящий коммунизм. Потому что немислимо, непредставимо, чтобы люди, привыкшие к миру частной собственности, к господству принципа «человек человеку волк», сразу стали следовать заповеди «от каждого по способностям, каждому по потребностям». Ну, какие могли быть потребности у таких людей, кроме хватательно-эгоистическо-потребительских?! То есть требовалась достаточно длительная переделка самого человека, воспитание истинно человеческих потребностей, и прежде всего потребности к самовыражению личности в творческом труде, во всестороннем развитии своей личности, как гармонически сочетающей в себе духовное богатство, физическое совершенство и нравственную чистоту.

Нечто подобное, но в еще большем масштабе, выходит сегодня на первый план как стратегическая задача содержательного наполнения предстоящего индустриализационного прорыва в посткризисное, запостмодерновое состояние и как актуальный аспект опыта индустриализации экономики СССР.

### Библиографический список

1. Гордеев В.А. Модернизация хозяйства Российской Федерации: экономико-теоретический аспект // [Электронный ресурс]: Теоретическая экономика / ГОУ ВПО Ярославский государственный технический университет. – Электрон. журнал. — Ярославль: ЯГТУ, 2011. – №1. – янв. 2011.» Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info> свободный.
2. Рязанов В. От рентной экономики к новой индустриализации России // Экономист. – 2011. – №8.
3. Зюзьев А. Академик Леонид Абалкин: «Кризис – самое время дешево купить западные технологии и заводы!» // Комсомольская правда. – 3 июня 2009.
4. Глинкина С.П. Приватизация. Концепции. Реализация. Эффективность. – М.: Наука, 2006. – 235 с.
5. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия // ЭКО, 2009. – №1.
6. Блеф модернизации // Завтра. №3 (896) от 19 января 2011.
7. Гордеев В.А. Социальные инновации: новое или забытое старое? // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2009. №3. – 394с.
8. Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе. Монографический сборник научных трудов по материалам Круглого стола в ЯГТУ 15.12.2009 / Под научной редакцией В.А. Гордеева, У.Ж. Алиева, Б.Д. Бабаева, П.С. Лемещенко, Н.Б. Малаховой, Г.А. Родиной. – Ярославль: ЯГТУ, 2009. – 400 с.
9. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов (Первоначальный вариант «Капитала»). Часть вторая // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд. второе. Том 46, ч. 2. – М.: Изд-во полит. лит-ры, 1969.

### **Bibliographical list**

1. Gordeev V.A. Modernization of Russian economy: economic theory aspect//[Internet source]: Internet science journal “Theoretical Economy” / SEI HPE “Yaroslavl state technical university”. – Internet journal – Yaroslavl: YSTU, 2011 – №1. – January 2011.” Free access mode: <http://www.theoreticaleconomy.info>.
2. Ryazanov V. From annuity economy to new Russian industrialization// Economist. – 2011. – №8.
3. Zuzyaev A. Academician Leonid Abalkin: “Crisis – the best time for cheap buying of west technologies and plants!” // The Komsomol truth. June, 3, 2009.
4. Glinkina S.P. Privatization. Conceptions. Realization. Efficiency. – M.: Science, 2006. – 235 p.
5. Hanin G.I., Fomin D.A. Economic crisis of 2008 in Russia: reasons and effects // ECO. – 2009. – №1.
6. Modernization bluff // Zavtra. №3 (896), January, 19, 2011.
7. Gordeev V.A. Social innovations: new or something forgotten? // Philosophy of economy. Almanac of Centre of Social Sciences and the Faculty of Economics MSU named after Lomonosov M.V. 2009. №3. – 394 p.
8. Social innovations in the world, macroeconomic, regional aspects. Monographic compilation of treatises based on the round table YSTU 12.15.2009 / under the editorial directions: V.A. Gordeev, U.Zh. Aliev, B.D. Babaev, P.S. Lemecshenko, N.B. Malahova, G.A. Rodina. – Yaroslavl: YSTU publishing house, 2009. – 400 p.
9. Marx K. Economic manuscripts 1857-1859 (the initial version of “The Capital”). Part two // Marx K., Engels F. Works, second edition. Volume 46, part 2. – M.: publishing house of politic literatures, 1969.

#### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
E-mail: [vagordeev@rambler.ru](mailto:vagordeev@rambler.ru)*

#### ***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education “Yaroslavl State Technical University.”  
E-mail: [vagordeev@rambler.ru](mailto:vagordeev@rambler.ru)*

**ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ  
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

**ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT PROBLEMS  
OF THE PROVISION OF THE DEVELOPMENT  
OF THE REGION ENTREPRENEUR POTENTIAL**

**С. А. ГУСАР,**

*кандидат экономических наук, доцент, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики».*

**S.A. GUSAR,**

*PhD, associate professor, Yaroslavl branch of State educational institution of higher professional education “Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics”.*

**Аннотация**

В статье рассматривается необходимость создания, отсутствующих сегодня, благоприятных условий для развития и использования предпринимательского потенциала территорий. Автор определяет факторы, условия и причины, сдерживающие поступательное развитие предпринимательского потенциала, который мог бы послужить импульсом развития региона с учетом сложившихся территориальных особенностей, а также вопросы процесса формирования инфраструктуры государственной поддержки на региональном уровне и механизма защиты предпринимательства.

**Abstract**

In the article the questions of business facilitation including regional competitive opportunities are considered. The author examines various factors, causes and conditions which can slow down the growth capacity. The author investigates the mechanism of State support and protection at the regional level.

**Ключевые слова**

- 1.Предпринимательский потенциал,
- 2.импульс развития региона,
3. организационно-управленческие проблемы,
- 4.инфраструктура бизнеса.

**Keywords**

1. Business potential,
2. to get a shot in the arm,
3. organizational and management problems,
4. business infrastructure.

В современных условиях повышения устойчивости развития в Российской Федерации, обновления подходов к региональной экономике и политик и ограниченности возможности применения зарубежного опыта, возрастает интерес к предпринимательским структурам как значимому элементу развития территории. Главный вектор исследования должен быть направлен на региональный уровень, так как недооценка роли предпринимательского сектора, его функциональных возможностей во многих субъектах Российской Федерации приобрели характер барьера, провоцируя депрессивные ситуации на территориях.

По мнению Л.С.Леонтьевой: «Специфика государственного устройства Российской Федерации, выражающаяся в сочетании принципов самостоятельности субъектов РФ и бюджетного федерализма, формальной конституционной разделенности органов государственной власти и органов местного самоуправления стимулирует регионы и муниципальные образования изыскивать, разрабатывать и развивать механизмы поддержки устойчивого и конкурентного развития территории, создания базы для расширения эффективной деятельности хозяйствующих субъектов на территории» [7, с.4]. Однако регионы РФ существенно различаются по уровню и качеству ведения региональной экономической политики. Так, например, А.Р. Батчаев, С.М. Климов, А.М. Ходачек выделяют девять типов регионов:

- регионы, находящиеся в экстремальных природных условиях и не имеющие ценных природных ресурсов;
- регионы, находящиеся в экстремальных природных условиях и располагающие ценными ресурсами;
- узкоспециализированные индустриальные районы северной и средней полосы РФ;
- крупные индустриальные регионы средней полосы РФ;
- небольшие индустриально-аграрные регионы средней полосы РФ;

- небольшие окраинные региона юга РФ с низким уровнем социально-экономического развития;
- столичные регионы;
- пограничные регионы с ярко выраженной военной функцией [3, с.49].

Поддержание необходимых пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития, обеспечение эффективного функционирования общероссийского рынка являются важнейшими аспектами модернизации российской экономики и ее устойчивого развития. Осуществление новой стратегии территориального развития страны требует не только активизации региональной политики федерального центра, но и совершенствования всех правовых, экономических механизмов федеративных отношений [3, с.47] Это, прежде всего, согласование интересов, связанных с обеспечением экономических, социальных, правовых и организационных основ формирования единого хозяйственного комплекса, с рациональной территориальной организацией, включающей целесообразное разделение и интеграцию труда, с формированием внутри региональной инфраструктуры, с обеспечением единых социальных стандартов, с выравниванием условий социально-экономического развития составляющих субъект РФ муниципальных образований, с поддержкой развития предпринимательства. То есть, немаловажным элементом этой стратегии должно выступать развитие предпринимательства и его потенциала в рамках конкретных регионов, с учетом их экономических особенностей и характеристик.

В связи с тем, что от успешности развития и функционирования предпринимательства напрямую зависит формирование доходной части бюджета региона и его достаточность, особое внимание в стратегии территориального развития страны следует уделить именно его поддержке, причем не только экономической или правовой, а именно интеллектуальной и информационной, в силу того, что создание экономических и финансовых ресурсов требует значительных временных затрат, а интеллектуальный потенциал предпринимательского сектора можно нарастить и качественно улучшить за относительно короткий промежуток времени. Ключевым фактором, в данных условиях, выступает возможность и способность предпринимательских структур аккумулировать и реализовывать свои нематериальные активы, и, прежде всего, – интеллектуальный потенциал, создавать инфраструктуру ускоре-

ния его развития и обеспечения коммерциализации, т.е. создание инновационной структуры. Эту возможность должны обеспечить, прежде всего, федеральные и региональные власти, а вот способность – это уже характеристика непосредственно предпринимательской структуры.

Повышение предпринимательской активности в регионах обусловлено необходимостью стабилизации общества за счет повышения уровня занятости, роста объемов денежных доходов и, соответственно, бюджетной обеспеченности. Особую значимость сегодня, однако, приобретает не столько количественное, сколько качественное развитие предпринимательства, так как жизнеспособность предприятия, занимающегося как производством, так и обслуживанием зависит от его способности добиваться удовлетворенности потребителя. Для этого необходимо создать, отсутствующие сегодня, благоприятные условия для развития предпринимательского потенциала, которое обуславливается не только результатами предпринимательской деятельности и ее привлекательности, но и инфраструктурой региона и механизмом защиты предпринимательства с учетом сложившихся региональных особенностей системы функционирования. По мнению В.В.Путина: «Деловой климат в стране, ее привлекательность для долгосрочного помещения капиталов все еще являются неудовлетворительными... Мы проигрываем в конкуренции юрисдикций – работающий в России бизнес часто предпочитает регистрировать собственность и сделки за границей» [4].

Экономический рост в России по-прежнему слабо коррелирует с активностью по созданию новых предприятий в частном секторе, т.е. обеспечивается факторами «непредпринимательского» характера. Более того, свыше 10% россиян за последний год оставили занятия предпринимательской деятельностью, т.е. предпринимательский слой населения почти не растет. При сохранении такой ситуации разрыв в уровне экономического развития с развитыми странами в обозримом будущем сохранится, а отрыв по темпам роста со стороны Китая, Индии и Бразилии будет нарастать. Во многом это связано с неблагоприятным деловым климатом – только 31% взрослых россиян считают, что в ближайшие полгода условия для развития предпринимательской деятельности в их местности улучшатся [10]. Требуется осмысление и грамотное формирование политики поддержки и качественного развития предпринимательства и активизации его потенциала именно в России как фундамента

развития региона, как инструмента взаимосвязи, снижающего неопределенность их взаимодействия. «Расчистить поле для бизнеса, который готов побеждать в честной конкуренции, – это фундаментальная, системная задача»[4]. Чтобы разработать подобную политику необходимо определить внутренние факторы, условия и причины, сдерживающие поступательное развитие предпринимательского потенциала и формирование инфраструктуры государственной поддержки на региональном уровне.

В соответствии с Приказом Минрегионразвития к внутренним факторам рекомендуется относить:

- природно-ресурсный потенциал субъекта Российской Федерации;
- демографическую ситуацию и человеческий потенциал («целью и показателем пространственного развития страны, государственных и муниципальных образований должна стать концентрация на территории человеческого капитала» [5]);
- сложившуюся систему расселения;
- инфраструктурную обеспеченность территории субъекта Российской Федерации (в т.ч. обеспеченность электроэнергетической инфраструктурой);
- сложившуюся структуру экономики (отраслевая, корпоративная, существующие либо возможные кластеры) и существующие тренды развития;
- конкурентоспособность экономики субъекта Российской Федерации;
- этнокультурную ситуацию и межнациональные отношения в субъекте Российской Федерации [8].

По данным Исследовательского проекта «Предпринимательский потенциал населения России: по результатам «Global entrepreneurship monitor» – сравнительно высок уровень инновационного предпринимательства среди категории начинающих предпринимателей – порядка 25%. Но 95% стартующих и молодых малых предпринимателей не участвуют в экспорте товаров и услуг. Хотя объективной причиной этого является тот факт, что протяженность России делает ведение экспортных операций для значительной части малых и средних предприятий из глубинки делом просто неэффективным, данное обстоятельство говорит также о том, что сохраняется закрытый характер самого массового сегмента частного предпринимательства от мирового рынка и господствующей на нем жесткой конкуренции качества. Приведенные материалы

характеризуют готовность граждан к предпринимательской деятельности.

Типичный представитель группы раннего предпринимательства в России – это мужчина (2/3), проживающий в Московском (19,8%), Северо-западном (7,9%) или Центральном (7,9%) регионах. В возрастном отношении преобладает средняя когорта – наиболее распространенным среди молодых предпринимателей значением является возраст 37 лет, типичный возраст латентного предпринимателя – 34 года. При этом женщины – молодые предпринимательницы на 7 лет старше (типичный возраст 42 года), а женщины – латентные предпринимательницы на 13 лет старше мужчин, желающих открыть собственный бизнес. Столь высокую разницу в типичном возрасте мужчин и женщин можно объяснить более высоким показателем вынужденного предпринимательства среди женщин, т.е. женщины в основном решаются на создание собственного дела уже тогда, когда четко понимают, что лучших альтернатив для получения дохода и содержания своей семьи им не найти. Доля женщин среди ранних предпринимателей составляет 38,5%, что вполне сопоставимо с уровнем женской ранней предпринимательской активности в странах ЕС. При этом среди женщин выше доля вынужденного предпринимательства (36,37%), чем среди мужчин (27,42%). Остальную же – преобладающую – часть, как среди женщин, так и среди мужчин составляют все же лица, занимающиеся, либо предполагающие заняться бизнесом исходя из вполне рационального расчета сравнительных издержек и выгод (так называемое оппортунистическое предпринимательство). Это обстоятельство позволяет охарактеризовать структуру предпринимательского потенциала населения России как вполне соответствующую той картине, которая наблюдается в странах со средним уровнем развития предпринимательской активности и относительно благоприятными макроэкономическими и социальными параметрами общественного развития.

Говоря об уровне образования ранних предпринимателей и потенциальных предпринимателей, следует заметить, что преобладает высшее техническое и среднее специальное образование. При этом женщины – действующие предпринимательницы в среднем более образованы (свойственно наличие высшего образования), тогда как среди латентных предпринимателей ситуация обратная. Личное знакомство с человеком, начавшим новый бизнес, характерно для основной массы людей, только начинающих работать на

себя, и для тех, кто только планирует. Помимо знакомства с действующими предпринимателями (включенности в неформальные сети), следует отметить значимость фактора уверенности в собственных силах. Выяснилось, что российские латентные предприниматели оценивают достаточность своих знаний и квалификации для начала нового дела более оптимистично, чем лица, уже начавшие свое дело, но в обеих группах женщины чувствуют себя менее уверенно, чем мужчины. Боязнь неуспеха и субъективную уверенность в недостаточности собственной квалификации для организации нового бизнеса, как среди молодых предпринимателей, так и среди латентных предпринимателей отметили не более 29% опрошенных, причем женщины настроены более пессимистично.

Источники дохода – а соответственно, и стартового капитала ранних предпринимателей – это, в основном, заработная плата по основному и дополнительному месту работы, включая «теневые» доходы, т.е. доходы от трудовой деятельности без официальной регистрации. Наряду с активным личным участием в предпринимательской деятельности некоторая часть россиян участвует в ней косвенно, через неформальное финансирование из «тени» и самоорганизации так называемых бизнес-ангелов (свыше 3,12% россиян, или около 2,5 млн. человек, участвуют своими средствами в финансировании малых и средних предприятий), что облегчит и приход венчурного капитала в сектор малого и среднего бизнеса.

В целом проведенное исследование показало, что Россия по доле стартующих предпринимателей относится к странам со средним уровнем предпринимательской активности, несмотря на существующие преграды для развития [10].

Таким образом, если адекватно оценить имеющуюся региональную предпринимательскую инфраструктуру, можно выявить элементы, направленные на активизацию предпринимательского потенциала, к числу которых можно отнести:

- центры подготовки специалистов для малого и среднего бизнеса;
- консалтинговые структуры, оказывающие юридические и информационные услуги бизнесу.

Все это позволит создать инновационные предпринимательские структуры, использовать новые технологии в предпринимательской деятельности с целью повышения конкурентоспособности за счет применения управленческо-организационных новаций в сфере предпринимательства, способствующих развитию конкурентной

среды, наполнению потребительского рынка качественными товарами и услугами, формированию новых рабочих мест, снижению социальной напряженности.

Предпринимательство обладает значимым потенциалом, способным осуществить крупномасштабные структурно-технологические и организационно-экономические сдвиги в экономике региона, что приведет к совершенствованию ресурсной базы развития территории, за счет качественного усиления предпринимательского потенциала и более эффективного комплексного использования сырьевых и нематериальных ресурсов, а также восстановлению некоторых значимых секторов региона. Необходимо задействовать ресурсные и функциональные резервы влияния региональных органов государственной власти на развитие предпринимательского потенциала и повышение степени его реализации, такие как:

«1. Ресурсы материального производства (трудовые, производственные, финансовые, природно-сырьевые).

2. Ресурсы нематериального производства: духовные и интеллектуальные ресурсы (науки, образования, культуры, и др. отраслей социальной сферы).

3. Организационно-управленческие ресурсы (административные, организационно-правовые, информационные).

4. Инвестиционные (привлеченные) ресурсы материального и нематериального производства» [2, с.3].

Проводя постоянный мониторинг состояния предпринимательских структур территории, становится возможным разработать адекватный комплекс государственной поддержки, включающий правовую, административную, информационную, имущественную, финансово-кредитную, инвестиционную и технологическую помощь, которая может выражаться в:

- научно-технической поддержке;
- ресурсной поддержке;
- совершенствовании системы кредитования, что повысит привлекательность сферы предпринимательства;
- привлечении иностранного капитала в сферу предпринимательства на базе партнерского функционирования.
- разработке вариантов возможного использования государственной и муниципальной собственности в интересах предпринимательства;
- координацию информационной согласованности участников бизнес-процесса – государственных структур–предпринимателей-клиентов.

Применение различных форм поддержки предпринимательства будет способствовать:

- оптимизации организационно-управленческих и производственных процессов;
- соответствию и учету действий региональных органов власти прогрессивным международным тенденциям;
- смене приоритетов развития региональной экономики;
- преодолению фрагментарности действий органов региональной власти, что приводит к непоследовательности решений, нужна поддержка не единичного предприятия, а специализированной секторальной группы предприятий в зависимости от их значимости для экономики региона, что позволит перевести проблему в плоскость многовариантности развития.

Региональным органам власти нужна помощь федерального центра в объединении средств и усилий различных структур с целью согласования интересов общества, государства и бизнеса, и, кроме того, требуется трансформация организационных принципов деятельности самого предпринимательства, ориентированных на активную научно-техническую и инновационную деятельность прорывного характера, создание и распространение новых видов продукции и услуг; усиление ориентации процесса использования предпринимательского потенциала в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона, т.е. «...процесс обеспечения долгосрочных позитивных изменений в функционировании экономики и социальной сферы региона, направленный на повышение его конкурентоспособности, достижение баланса интересов развития общества, бизнеса и предпринимательской среды» [1, с.4].

Государственная региональная политика развития предпринимательского потенциала территорий должна стать импульсным фактором прорыва, региональной детерминантой. Зачастую именно региональные органы власти распределяют ресурсы, что охватывает собой характеристику и оценку ресурсного потенциала, анализ потребности в ресурсах по стратегическим направлениям и определение путей обеспечения ресурсами стратегических программ с учетом их приоритетов. Под ресурсным потенциалом понимается совокупность всех ресурсов, как вовлеченных в процессы общественного воспроизводства, так и потенциально возможных к вовлечению [9, с.109]. Именно предпринимательству следует уделить особое внимание в процессе распределения ресурсов с целью его активизации и интенсификации.

Очевидно, необходимо разработать универсальный механизм, который вне зависимости от уровня развития предпринимательства и общего уровня социально-экономического развития регионов, позволит учесть организационную специфику взаимодействия и повысить эффективность совместной деятельности за счет достижения баланса экономических и социальных интересов, путем использования не административных средств давления, а за счет синхронизации выгод. В качестве концепции можно использовать и дополнить принципы, предложенные О.Н. Изюмовой:

- принцип «совершенствования институциональной среды инновационного развития»;
- принцип «координации усилий государства, науки и бизнеса»;
- принцип «координации федеральной и региональной инновационной политики»;
- принцип «инновационного предпринимательства и обучения инновационному предпринимательству»;
- принцип «налоговой дифференциации»;
- принцип «инновационного характера образования»;
- принцип «интеграции в международную инновационную среду»;
- принцип «мотивации инновационной активности» [6].

Все указанные мероприятия должны быть направлены на обеспечение устойчивого качественного развития предпринимательского потенциала региона как ключевого элемента социально-экономического развития региона от эффективности формирования и функционирования которого зависят темпы и качество социально-экономического развития региона, однако, это не должно повлечь утрату контроля за сферой предпринимательства и рациональных пропорций между государственным и рыночным механизмами регулирования развития территориальной экономики.

Нельзя не согласиться с мнением В.В. Путина о необходимости взвешенной государственной политики в отношении предпринимательства: «Необходимо изменить всю идеологию государственного контроля за деятельностью бизнеса, резко ограничив эти функции. Новая стратегия должна основываться на презумпции добросовестности бизнеса – исходить из того, что создание условий для деятельности добросовестных предпринимателей важнее возможных рисков, связанных с недобросовестным поведением» [4].

Сегодня уже пора признать особое функциональное предназначение предпринимательского потенциала в развитии региональных и локальных хозяйственных систем, которое должно привести к рассмотрению его в качестве внутреннего ресурса территориального развития, основанном на совмещении значимых для обеих сторон ориентиров развития.

### **Библиографический список**

1. Абдулманапов С.Г. Управление государственной и муниципальной собственностью как фактор устойчивого развития региона: дисс.д-ра экон.наук, М, 2006, 345. РГБ ОД, 71:07-8/376.
2. Алхазов Ш. Т., Булгакова Н. В. Формирование механизма контроля и управления эффективностью использования ресурсов региона на основе системы сбалансированных показателей, (24) УЭкС, 4/2010
3. Боброва В.В. Типология российских регионов // Вестник Оренбургского государственного университета. – №8. – 2005. – С. 47-51.
4. Владимир Путин. Нам нужна новая экономика // Ведомости, понедельник 30 января 2012, №15 (3029).
5. На пороге новой регионализации России, коллектив под руководством П.Г. Щедровицкого, В.И. Княгинина, Нижний Новгород, 2001. – 124 с.
6. Изюмова О.Н. Концептуальное обоснование модели развития Волгоградской области в условиях императивов наращивания инновационного потенциала, (35) УЭкС, 11/2011.
7. Леонтьева Л. С. Совокупная организационная культура как ресурс развития региона: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 Москва, 2004 240 с. РГБ ОД, 71:05-8/224.
8. Приказ Министерства регионального развития РФ от 27 февраля 2007г. № 4 «Требования к стратегии социально-экономического развития Российской Федерации».
9. Терехова С.А. Особенности стратегического управления социально-экономическим развитием региона в современных условиях // Вестник Оренбургского государственного университета, №8, 2005, с. 107-109.

### **Bibliographical list**

1. Abdulmanap S.G. Management of state and municipal property as a factor for sustainable development in the region: Mr. diss.d. ekon. nauk, M, 2006, 345. RSL OD, 71:07-8 / 376.
2. Alkhazov S. T., Bulgakova N. Formation mechanism of control and efficient use of resources in the region based on the balanced scorecard, (24) Wax, 4/2010
3. Vladimir Bobrov. Typology of Russian regions // Bulletin of the Orenburg State University. — № 8. — 2005. — S. 47-51.
4. Vladimir Putin. We need a new economics // Gazette, Monday, January 30, 2012, № 15 (3029).
5. At the dawn of a new regionalization of Russia, the team led by PG Schedroviikogo, V.II. The Princess, Nizhny Novgorod, 2001. — 124 p.
6. Izyumova O.N. The conceptual rationale for the development model of the Volgograd region in the imperatives of building innovation capacity, (35) Wax, 11/2011.
7. Leontieva L.S. Aggregate organizational culture as a resource for regional development: dis. ... dr. econ. sciences: 08.00.05 Moscow, 2004 240. RSL OD, 71:05-8 / 224.
8. Order of the Ministry of Regional Development dated 27 February 2007. Number 4, "Requirements for the strategy for socio-economic development of the Russian Federation."
9. Terekhova S. A. Features of the strategic management of socio-economic development of the region under current conditions // Bulletin of the Orenburg State University, № 8, 2005, p. 107-109.

### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»*

*Тел.: 8 (960)528-82-50, e-mail: [utkina-sa@yandex.ru](mailto:utkina-sa@yandex.ru)*

### ***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Yaroslavl branch of state educational institutions higher professional education "Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics"*

*Tel.: 8 (960) 528-82-50, e-mail: [utkina-sa@yandex.ru](mailto:utkina-sa@yandex.ru)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕЗО- И МАКРО- ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

### **FORMATION OF MESO- AND MACRO- INFRASTRUCTURE FOR DEVELOPMENT OF INTEL- LECTUAL ENTREPRENEUR POTENTIAL**

**С. А. ГУСАР,**

*кандидат экономических наук, доцент, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики».*

**S.A. GUSAR,**

*PhD, associate professor, Yaroslavl branch of State educational institution of higher professional education «Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics».*

#### **Аннотация**

Формирование предпринимательского сектора происходит в регионах, каждый из которых обладает уникальной комбинацией ресурсов и возможностей, а перспективы развития страны напрямую связаны с развитием регионов, которые, в свою очередь, зависят от развития предпринимательского сектора. В условиях ограниченности материальных ресурсов особую актуальность приобретают вопросы формирования и использования интеллектуального потенциала предпринимательства как составной части интеллектуального капитала. В статье сделана попытка выявления эндогенных и экзогенных барьеров противодействия развитию, использованию и учету интеллектуального потенциала региона. Автор определяет факторы, обосновывающие необходимость разработки специальной программы-методики и проведения в соответствии с ней мониторинга предпринимательского сектора региона для дальнейшего формирования мезо- и макро-инфраструктуры

интеллектуального обеспечения развития предпринимательства и роста предпринимательского потенциала.

### **Abstract**

Country development is significantly associated with the development of its regions which have a unique combination of resources and possibilities. In its turn, regional development depends on the formation of the business sector in these bodies. Nowadays, questions of the formation and use of intellectual entrepreneur potential have become extremely important because of the limited material resources. In the article the characteristic of endogenous and exogenous processes in business is shown. Factors which get at the heart of the special model for steady monitoring of business sector are submitted. Also, meso- and macro- infrastructure in the area of intellectual entrepreneur potential is presented.

### **Ключевые слова**

1. Предпринимательский потенциал,
2. структура интеллектуального капитала,
3. мониторинг предпринимательского сектора региона,
4. экзогенные и эндогенные барьеры развития
5. мезо- и макро- инфраструктура интеллектуального обеспечения,
6. стимулирующая среда,
7. частно-государственное партнерство.

### **Keywords**

1. Entrepreneur potential,
2. structure of intellectual potential,
3. monitoring of business sector,
4. endogenous and exogenous models,
5. meso- and macro- infrastructure in the area of intellectual entrepreneur potential,
6. growth-promoting medium,
7. public private partnership.

Россия столкнулась с серьезными проблемами, тормозящими рост экономики. Они не могут быть полностью решены с использованием только инструментов управления социально-экономическим развитием – необходимы качественно новые, модернизированные методы и инструменты развития как национальной социально-экономической системы в целом, так и регионов. Су-

существует объективная необходимость управления социально-экономическим развитием региона, она связана с модернизацией региональной экономики в целом, основанной на интенсивном развитии предпринимательского сектора как экономической основы региона. Только формирование эффективных механизмов в экономике и социальной сфере будут способствовать повышению качества жизни граждан и устойчивому развитию территории.

По мнению А.И. Гусейновой: «В экономически развитых странах предпринимательство признано движущей силой экономики, а степень его развития зависит от формирования и реализации предпринимательского потенциала...». Можно согласиться с ее утверждением, что «необходимость определения приоритетов развития современной региональной экономики повысила научный и практический интерес к таким экономическим проблемам как экономический потенциал региона и его важнейшей составляющей предпринимательского потенциала» [7, с.3].

Изменение общенациональной российской политики поддержки и развития предпринимательства на основе координации региональных и межрегиональных стратегий предполагает проведение исследований общих и специфических факторов развития региональных хозяйственных систем, места в них территориальных предпринимательских сообществ. Формирование предпринимательского сектора происходит в регионах, каждый из которых обладает уникальной комбинацией ресурсов и возможностей. В условиях ограниченности материальных ресурсов, особую актуальность и значение приобретают вопросы использования и развития интеллектуального потенциала предпринимательства как составной части интеллектуального капитала.

Автор поддерживает позицию В.Я. Любовного и Ю.А. Усковой, которая заключается в том, что «при системном подходе выделяется следующая структура интеллектуального капитала:

- интеллектуальный потенциал;
- интеллектуальная собственность;
- интеллектуальная активность;
- информация;
- инфраструктурные активы;
- рыночные активы [6, с.85].

Положительная динамика предпринимательского потенциала, оптимизация его структуры могут происходить, если для этого су-

ществуют необходимые мезо- и макро- условия для интеллектуального обеспечения развития предпринимательства, прежде всего, инфраструктурные. Для их создания необходимо провести анализ, который является первым шагом на пути определения потребностей предпринимательства, его основных проблем, однако традиционного анализа, проводимого официальными статистическими органами недостаточно. Инструментом может стать системный мониторинг, направленный на анализ перспектив, учитывающих возможные изменения показателей, характеризующих предпринимательство как динамичную структуру. Для того чтобы выбор комплекса мер поддержки был адекватным и достаточным, следует выявить, какие условия внешней среды оказывают наиболее негативное влияние на процессы формирования интеллектуального потенциала территориального предпринимательства.

Организация мониторинга в сфере предпринимательства, предусматривающего специальные выборочные исследования, обусловлена также и тем, что в последние годы резко сократилась государственная отчетность по проблемам предпринимательского сектора, предоставляются лишь экономические результаты деятельности, без установления и выяснения причин наметившихся тенденций: это не позволяет комплексно и достоверно анализировать ситуации, возникающие в указанном секторе, и разрабатывать адекватные меры государственного воздействия для предотвращения и устранения негативных процессов, связанных с административными барьерами, создающими конфликтные и кризисные ситуации. Интерес представляет оценка влияния на предпринимательский сектор различных организационно-правовых форм государственной поддержки. Следует отметить, что мониторинг предпринимательского сектора имеет свои особенности, связанные со спецификой региона как социально-территориальной подсистемы общества и предпринимательства как способа организации экономической деятельности. Помимо общих факторов развития региона: природно-климатических, культурно-исторических, социально-экономических, политико-правовых; необходимо включить в сферу наблюдения: земельные отношения, развитие региональных структур поддержки предпринимательства, взаимодействие предпринимательских структур и региональных органов (частно-государственное партнерство) и других. Все указанные аргументы определяют необходимость разработки специальной программы

методики и проведения в соответствии с ней мониторинга предпринимательского сектора региона.

Целью мониторинга является непрерывное наблюдение за состоянием предпринимательства и его потенциала для выявления негативных тенденций, ведущих к образованию очагов экономической напряженности. Разработкой мер по использованию субъектного фактора предпринимательства, подъема экономики региона, может стать мультипликативный механизм возрождения, социального развития, повышения его институционально-правового статуса.

Предлагаемая автором информационно-аналитическая система наблюдения за предпринимательским сектором региона направлена на решение следующих задач:

- выявление изменений, происходящих в предпринимательском секторе и определяющих их факторов;
- проведение сопоставительного анализа динамики основных показателей состояния регионального предпринимательского сектора и сводной сравнительной оценки ситуации в регионе и в целом по РФ;
- изучение и распространение положительного опыта в предпринимательском секторе региона;
- прогнозирование развития важнейших процессов в предпринимательском секторе региона;
- подготовка информационно-аналитических докладов по ситуации и тенденциям в предпринимательском секторе, предложений по политике и нормативно-правовой базе, регулирующей предпринимательский сектор;
- оценка результативности и полноты реализации законов и других нормативно-правовых актов по вопросам развития предпринимательского сектора и его потенциала;
- контроль за реализацией государственных и муниципальных программ поддержки предпринимательства.

Объектами мониторинга будут являться: предпринимательские структуры, функционирующие в различных отраслях и сферах, и выборочная совокупность единиц наблюдения, формируемая по территориально-административному и производственному принципам.

Для организации работ по систематическому наблюдению за предпринимательским сектором, видимо, следует сформировать

сеть работающих по единой программе региональных Центров.

Информационное обеспечение мониторинга может осуществляться на основе сбора статистической и социологической информации:

- данных федеральной и ведомственной государственной статистической отчетности;
- отчетности предпринимательских структур, являющихся базовыми при проведении мониторинга;
- отчетности муниципальных органов;
- данных специальных единовременных обследований предприятий (организаций) предпринимательского сектора;
- данных специальных социологических обследований работников предпринимательских структур и экспертных опросов руководителей коммерческих организаций, предпринимательских ассоциаций и союзов.

Анализ эндогенных и экзогенных барьеров, проведенный автором (по специально разработанной автором анкете в период с сентября по декабрь 2011 года были опрошены 63 руководителя предпринимательских структур в различных сферах Ярославской области), показал, что самыми неблагоприятными факторами на макро- уровне предприниматели считают:

- несовершенство и частое изменение правовой базы деятельности предпринимательского сектора, некоторое ее несоответствие новым экономическим потребностям (особенно налогового и административного);
- несовершенство организационного механизма получения государственного и муниципального заказа;
- налоговое бремя, ужесточение налоговой дисциплины и несоразмерные санкции административного характера за совершенные незначительные налоговые правонарушения. Налоговая санкция [п.1 ст.114 НК] является формой юридической ответственности за совершение налогового правонарушения и представляет собой меру возможного государственного принуждения, она выполняет функции: превентивную, воспитательную, правовосстановительную, компенсационную, охранительную, карательную). Действительно, со 2 сентября 2010 года вступил в законную силу федеральный закон от 27.07.2010 №229-ФЗ [2], который внес поправки в раздел VI «Налоговые правонарушения и ответственность за их совер-

шение» НК РФ. Ужесточились штрафные санкции за совершение налоговых правонарушений, по некоторым составам размеры штрафов увеличились до 10 раз, кроме того, были введены новые виды налоговой ответственности, например, ст.119 НК РФ дополнена ст.119.1 «Нарушение установленного способа представления налоговой декларации»);

- завышенные проценты по кредитам и займам для предпринимателей;
- отсутствие гарантий деятельности со стороны государства;
- бюрократическое ограничение предпринимательской инициативы;
- недоверие государству.

Как верно определил Андрей Яковлев: «...для России характерно наличие *предпринимательской инициативы* – при *отсутствии доверия*, как к государству, так и к партнерам по бизнесу. «Кризис доверия» обусловлен сложной историей взаимоотношений с государством, которое в России традиционно всячески подавляло частную инициативу. Поэтому предпринимательская инициатива столь же традиционно проявляла себя преимущественно не в легальном бизнесе, а в изобретении различных способов *уклонения* от государства. В условиях резкого ослабления государства в 1990-х такой стиль взаимоотношений неизбежно стал проецироваться и на саму бизнес-среду, существенно *повышая риски* и ограничивая возможности реализации бизнес-проектов. Это привело к возникновению устойчивого «плохого равновесия» – несовершенный рынок при слабом государстве, при котором стандартные рецепты «оздоровления» экономики, апробированные в других странах, оказываются неэффективными» [5, с.85].

На мезо уровне к числу отрицательных факторов предприниматели относят:

- недоступность земельных ресурсов;
- высокая арендная плата;
- небезопасность условий деятельности предприятий;
- давление со стороны криминальных структур;
- избыточность контролирующих органов, затрудняющих нормальное функционирование бизнес среды (несмотря на законное ограничение возможности проведения необоснованных, внеплановых проверок);

- отсутствие региональных общественных объединений, способных отстаивать интересы предпринимателей;
- коррумпированность региональных структур управления, излишние согласования всевозможных инстанций для начала или продолжения деятельности (административные барьеры).

Административные барьеры – это тема отдельного серьезного исследования, находящаяся в зоне пристального внимания не только экономистов, но и юристов, социологов, психологов. Например, по мнению Р. Маликова: «Административные барьеры — специфические трудности развития бизнеса, обусловленные несовершенством государственного регулирования и контроля либо сознательным ущемлением интересов малого предпринимательства со стороны государственных органов и отдельных чиновников» [10]. По определению А. Аузана и П. Крюковой, «административные барьеры в экономике – это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур» [4].

Схематично административные барьеры достаточно удачно на наш взгляд представлены в работе Р. Маликова (см. рисунок 1) [11, с.107]. Следует заметить, что государство не оставляет без внимания указанную проблему, однако, за 14 лет серьезных изменений своей деятельности предприниматели не почувствовали, например, еще в 1998 году в указе Президента РФ [3] в качестве основных приоритетных задач органов государственной власти в РФ при проведении государственной политики развития предпринимательства определены:

- сокращение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
- уменьшение количества государственных органов, осуществляющих лицензирование предпринимательской деятельности;
- четкое разграничение функций по лицензированию, контролю и государственному регулированию между различными органами исполнительной власти.



*Рисунок 1 – Группировка административных барьеров в соответствии с их ролью в деловом обороте предпринимателей [11, с.107]*

Среди микро факторов, выделенных автором в ходе социологического исследования, наиболее часто упоминаемыми предпринимательским сообществом являются:

- нехватка оборотных средств из-за несвоевременных расчетов потребителей;
- снижение платежеспособности потенциальных заказчиков;
- отсутствие маркетинговой политики—отсутствие постоянных заказчиков и рынков сбыта;
- неэффективный менеджмент – нерациональная политика управления запасами и дебиторской задолженностью вследствие недостаточной квалификации персонала.

Таким образом, можно сделать общие выводы по проведенному исследованию.

Во-первых, предприниматели не чувствуют реальной заинтересованности государства в повышении результатов их деятель-

ности и приращении интеллектуального потенциала. Государство, очевидно, решение этого вопроса оставляет за самими предпринимателями, полагая, что интеллектуальный потенциал предпринимательства – это производная от интеллектуального потенциала личности и, следовательно, его приращение и обогащение – это дело конкретного лица.

Во-вторых, на региональном уровне отсутствуют согласованные структуры, представляющие и защищающие интересы предпринимателей.

В-третьих, в настоящее время отсутствует действенный механизм, ориентирующий предпринимательские структуры на ускоренное обновление продукции. Это проявляется в слабом интеллектуальном обеспечении развития предпринимательства и роста предпринимательского потенциала.

В-четвертых, сами предприниматели недооценивают роль интеллектуального потенциала и тех возможностей, которые он может дать при рациональной его реализации.

В-пятых, предприниматели не обладают информацией о существующих возможностях получения новых знаний, их экспликации во внутренних технологических процессах, производстве и реализации продукции, работ и услуг.

В этой связи весьма актуальной представляется теоретическое обоснование для необходимости интеллектуального обеспечения развития предпринимательского потенциала региона. Для этого следует:

- исследовать проблему сущности интеллектуального потенциала предпринимательства как фактора социально-экономического развития региона;
- изучить роль интеллектуальных ресурсов в повышении степени реализации предпринимательского потенциала;
- сформировать экспертные методики оценки состояния интеллектуального обеспечения предпринимательской деятельности региона, которые объективно повысят уровень знания предпринимателя и региональных властей своих возможностей и угроз, позволят определить место и роль предпринимательства в развитии экономики региона, соизмерить результаты приращения предпринимательского потенциала с результатами передовых регионов и предпринимательских структур;
- систематизировать факторы, способствующие и препятс-

твующие интеллектуальному обеспечению пространственного развития.

Упрощенно алгоритм работы по анализу предпринимательского потенциала региона можно представить на рисунке 2.



*Рисунок 2 – Алгоритм работы по анализу предпринимательского потенциала региона*

Предлагаемый организационно-экономический механизм, позволит аккумулировать предпринимательский потенциал региона,

он объединит органы региональной власти, научно-образовательные учреждения и предпринимательский сектор, включающей в себя институциональные, организационные и информационные факторы, в том числе:

- 1) Экономическая политика, проводимая исполнительными органами субъекта РФ.
- 2) Отношения между государством и бизнесом.
- 3) Координация действий региональных профессиональных менеджеров в рамках всего экономического пространства России.
- 4) Инновационная направленность региональной политики, соответствующая задачам модернизации технической базы в новых условиях.

Представляется, верной позиция А. Дегтярева, Р. Маликова и К. Гришина о том, что «...эффективность взаимодействия власти и бизнеса следует трактовать как категорию, отражающую действенность механизмов воздействия их друг на друга и относительную результативность процессов их взаимодействия на улучшение социально-экономического развития территории. Традиционная трактовка эффективности взаимодействия власти и бизнеса обычно сводится лишь к оценке эффективности деятельности органов власти по регулированию региональной (муниципальной) экономики, основным критерием которой является достижения роста региональных экономических показателей... оценивать эффективность взаимодействия власти и предпринимательства без учета обратной связи, то есть воздействия бизнеса на власть, не совсем корректно.

Скажем, рост числа зарегистрированных малых предприятий, что является относительным показателем эффективности воздействия власти на предпринимательство, может сопровождаться опережающим увеличением числа зарегистрированных, но не работающих предприятий (подобных фирмам-«однодневкам»), что может исказить оценку воздействия бизнеса на социально-экономическое развитие территории и результативности действий местных властей по поощрению развития бизнеса. Такой подход может привести к искажению информации и, соответственно, принятию неверных решений при формировании эффективной системы взаимодействия властных и предпринимательских структур» [8, с. 145].

Проведенное автором исследование позволило выявить, что малое и среднее предпринимательство в регионе является основной базой создания рабочих мест и самозанятости и если проводить стимулирование и развитие предпринимательского сектора, то в нем будет сконцентрирована большая часть активного населения, которая в результате, увеличивая свои доходы, будет повышать уровень платежеспособного спроса. Государство заинтересовано в создании стимулирующей среды, подталкивающей предпринимателей к более активным действиям по приращению интеллектуального потенциала и его эффективной реализации. Таким образом, перед региональными органами власти стоит настоятельная потребность в разработке стратегии формирования, развития и эффективной реализации предпринимательского потенциала как катализатора и внутреннего источника развития региональной экономики. То есть оценка состояния развития предпринимательства и его потенциала сегодня уже вышла за рамки узко корпоративной проблемы.

Дополнив существующие подходы к понятию «предпринимательский потенциал», сформулируем основные факторы его развития. К ним относятся:

- создание стартовых условий для благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата на основе совершенствования нормативно-законодательной базы региона в сфере развития агропромышленного комплекса, промышленности, малого предпринимательства; преодоления административных барьеров, укрепления инвестиционной инфраструктуры фондового и страхового рынков, защиты прав инвесторов, кредиторов, собственников, снижение доли теневого сектора экономики, эффективного применения инструментов государственной поддержки предпринимательства в регионе [7, с. 8];
- создание инфраструктуры некоммерческих партнерств, которые могли бы оказывать образовательные, консалтинговые, информационные, маркетинговые услуги предпринимателям;
- формирование региональными органами власти единого информационного пространства с применением современных коммуникационных технологий, например, нельзя не согласиться с мнением М.В. Макаровой и Е.В. Лебедева, что «современным инструментом ... является интернет-портал информационной поддержки субъектов предпринимательства

по отраслевой принадлежности, который объединит научно-исследовательские, информационно-аналитические и образовательные ресурсы. Портал проектируется как виртуальная площадка, основными целями которой являются:

- создание условий обмена мнениями и опытом по актуальным проблемам, установления связей, представления проектов индустрии;
- всестороннее информирование внешних целевых аудиторий... и организация эффективной работы кластера [9, с.161].
- создание союза региональных структур, научно-образовательных учреждений и предпринимателей, который может решить проблемы кадрового обеспечения, подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов и руководителей предприятий бизнеса, разработку инноваций для развития предпринимательского потенциала и анализ опыта зарубежных стран по данному направлению и возможности его использования отечественным бизнесом, аналитическое и научное обеспечение (хоздоговорные научно-исследовательские работы по заказу органов исполнительной власти региона и самих предпринимателей), которые позволят повысить эффективность и обоснованность деятельности предпринимателей, поскольку развитие региона невозможно без научного обоснования стратегических целей и задач; обеспечение поддержки принятия решений (имитационное моделирование), обеспечение взаимодействия (управление знаниями на основе порталных технологий).

Предпринимательство должно стать приоритетом развития региональной экономики, так как предпринимательский потенциал является ключевой составляющей экономического потенциала региона, исходной базой стратегических направлений развития хозяйственной деятельности региона. На развитие предпринимательского сектора, безусловно, оказывают влияние, как макро, так и мезо факторы, и вследствие чего его потенциал зависит от социально-экономического развития региона, инвестиционного климата территории, развития правовой базы и ряда других факторов, которые при проведении адекватной и согласованной политики могут быть изменены в позитивном направлении. То есть, государственная политика развития предпринимательского сектора должна быть тесно связана с особенностями развития сектора предприни-

мательства в конкретном субъекте РФ, должна быть направлена на устранение барьеров, на сплочение и согласование интересов государства и бизнеса путем создания государственно-частного партнерства.

Следовательно, формируется необходимость определения целевых показателей эффективности взаимодействия органов исполнительной власти региона предпринимательских и структур на территории субъекта РФ для создания ориентиров для дальнейшего совершенствования взаимоотношений власти и бизнеса.

### Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: [Федер. закон №146-ФЗ от 31.07.1998г.: в редакции от 07.06.2011г.]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»: [версия от 30 окт.2011 г.].
2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть первую и часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования [Текст] [Федер. закон № 229-ФЗ: принят Гос. Думой 16 июля 2010.: по состоянию на 1 янв. 2011 г.]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»: [версия от 30 окт. 2011 г.].
3. Указ Президента РФ от 29 июня 1998 г. N 730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства».
4. А. Аузан, П. Крючкова. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики, 2001, № 5.
5. Андрей Яковлев. Интеллектуальный потенциал и экономический рост // Свободная мысль – XXI, 31.10.2004, №10. – с.82-90.
6. В.Я. Любовный, Ю.А. Ускова. Интеллектуальный потенциал городов России как фактор перехода экономики на инновационное развитие // Вестник Московского Университета. – Серия 5. География. – 2009. – №2. – С.51-55.

7. Гусейнова А.И. Стратегия развития предпринимательского потенциала региона: Дисс. канд. эконом. наук: 08.00.05: М., 2005. 153с. РГБ ОД, 61:05-8/4094.
8. Александр Дегтярев, Рустам Маликов, Константин Гришин. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса. – Москва // Общество и экономика, Февраль 2011, № 2. – С. 141-155.
9. М.В.Макарова, Е.В.Лебедев. Интеграция образовательных и научных ресурсов региона в целях содействия эффективному управлению развитием регионального туристско-рекреационного кластера // Сборник материалов международного форума «Инновации. Бизнес. Образование – 2011» (г. Ярославль). – С.158-162.
10. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций. 1999. – С. 69.
11. Р. Маликов. О преодолении административных барьеров в развитии российского предпринимательства // Общество и экономика, 31.03.2003, №3. –С.102-118.

### **Bibliographical list**

1. The Russian Federation. Laws. Tax Code of the Russian Federation (Part One) [Text] [Feder. Law № 146-FZ of 31.07.1998g.: edited from 07.06.2011g.]. – Reference and the legal system “Consultant”: [version 30, the okt.2011].
2. The Russian Federation. Laws. Amendments to Part One and Part Two of the Tax Code of the Russian Federation and some other legislative acts of the Russian Federation, and the Repeal of certain legislative acts (provisions of legislative acts) of the Russian Federation in connection with the settlement of arrears of taxes, fees, penalties and penalties and some other matters of tax administration [Text] [Feder.zakon № 229-FZ accepted by the State. Duma on 16 iyulya2010.: Of 1 yanv.2011 city]. – Reference and the legal system “Consultant”: [version 30, the okt.2011].
3. Presidential Decree of 29 June 1998 N 730 “On measures for removing administrative barriers to business development”.
4. Auzan, P. Kryuchkov. Administrative barriers in the economy: Challenges Release // Problems of Economics, 2001, № 5.

5. Andrei Yakovlev. Intellectual capacity and economic growth // Free Thought – XXI, 31.10.2004, № 10. – P.82-90.
6. V.J.Love, J.A. Uskova. The intellectual potential of Russian cities as a factor in economic transition to innovative development // Bulletin of Moscow University.–Series 5. Geography. – 2009. Number 2. – P.51-55.
7. A.I. Guseinov. Development strategy of the business potential of the region: Diss. candidate. economy. sciences: 08.00.05: Moscow, 2005. 153s. RSL OD, 61:05-8 / 4094.
8. Alexander Degtyarev, Rustam Malikov, Konstantin Grishin. Investment potential of municipalities: informal interaction between business and government. – Moscow // Society and Economy, February 2011, № 2. – C. 141-155.
9. M.V. Makarova, E.V.Lebedev. The integration of educational and scientific resources of the region to facilitate the effective management of development of regional tourism and recreation cluster // Proceedings of the International Forum “Innovations. Business. Education – 2011 “(Yaroslavl). – P.158-162.
10. Small business in Russia: status, problems and prospects. – M.: Institute of Business and investment. In 1999. – S. 69.
11. F. Malikov. On overcoming the administrative barriers to the development of Russian business // Society and Economy, 31.03.2003, № 3, P.102-118.

### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»*

*Тел.: 8 (960)528-82-50, e-mail: utkina-sa@yandex.ru*

### ***Contact links***

*150023, Yaroslavl, Yaroslavl branch of state educational institutions higher professional education «Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics»*

*Tel.: 8 (960) 528-82-50, e-mail: utkina-sa@yandex.ru*

---

## ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ И СБЫТОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

### THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL TAX PLANNING PRODUCTION AND MARKETING ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL COMPANIES

**В.Ю. ДЕМИХОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета и экономической информатики, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения».*

**V.Y. DEMIKHOV,**

*PhD, Associate Professor, Chair, Department of Accounting and Economic Informatics, state institution of higher professional education "Moscow State University of Railway Transport".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы, связанные с минимизацией затрат транснациональных компаний в рамках международного налогового планирования, деятельность оффшорных компаний, трансфертное ценообразование, холдинговые структуры.

#### **Abstract**

The article discusses the problems associated with minimizing the costs of transnational companies in international tax planning, offshore work-ppanies, transfer pricing, a holding structure.

**Ключевые слова**

1. ТНК
2. минимизация затрат в сфере производственной и сбытовой логистики,
3. международное налоговое планирование,
4. схемы налогового планирования,
5. оффшорные компании,
6. трансфертное ценообразование,
7. методы расчета трансфертных цен.

**Keywords**

1. TNC
2. minimization of costs in the production and distribution logistics,
3. international tax planning,
4. tax planning schemes,
5. offshore companies,
6. transfer pricing,
7. methods for calculating transfer prices.

Минимизация затрат ТНК в рамках ее международной производственной и сбытовой деятельности.

Сегодня в различных источниках можно найти информацию о совершенно разнообразных способах минимизации затрат, основанных на использовании различий в национальных законодательствах, которые транснациональные корпорации могут применять на практике. В данной статье будет уделено внимание наиболее популярному и широко известному из них: международному налоговому планированию;

Международное налоговое планирование.

На практике существует множество способов минимизации налоговой базы компании в рамках ее международной производственной и сбытовой деятельности. Их описание в различных источниках часто не систематизировано и обрывочно. Проведя анализ широкого ряда источников, посвященных вопросу международного налогового планирования, автор работы решил выделить четыре направления, каждое из которых, как правило, является тесно взаимосвязанным с остальными, но при этом заслуживает отдельного внимания:

- использование оффшоров;
- трансфертное ценообразование;
- оказание внутрифирменных услуг;
- использование холдинговой структуры.

При умелом использовании каждого из перечисленных инструментов, либо их комбинации, транснациональная корпорация может существенно сократить свою налоговую базу, уменьшив тем самым свои затраты на выплату налогов.

Однако следует помнить, что организация и внедрение в бизнес схемы налогового планирования так же требует определенных затрат, поэтому перед применением данных инструментов необходимо оценить соотношение выгод и издержек их использования.

Рассмотрим подробнее каждый из перечисленных выше способов налогового планирования.

### **Использование оффшоров.**

Термин «оффшор» (offshore — дословно «вне берега») впервые появился в одной из газет на восточном побережье США в конце 50-х годов. Речь шла о финансовой организации, которой удалось избежать правительственного контроля, переместив определенную деятельность на территорию с благоприятным налоговым климатом.

Сегодня, когда в различных источниках используется термин оффшор, он, как правило, может трактоваться в двух направлениях:

Оффшорная зона (offshore zone), которая также называется налоговым «убежищем», «раем», «оазисом» или «гаванью» (tax shelter, heaven, oasis) — страна или территория, где местным законодательством предусмотрена возможность регистрации юридических лиц со льготным режимом налогообложения, предназначенных для ведения международного бизнеса.<sup>1</sup>

Оффшорная компания (offshore company) — юридическое лицо с нулевым или пониженным уровнем налогообложения, зарегистрированное в одной из оффшорных зон. Используется в бизнесе как основной инструмент международного налогового планирования.<sup>2</sup>

Согласно законодательствам одних стран словосочетание «оффшорная компания» является юридическим термином, но законодательства других закрепляют за подобными компаниями иные названия, например «компании международного бизнеса» (International Business Companies — IBC). Сами же оффшорные зоны часто называются «международными финансовыми центрами». Это связано с негативным оттенком, который в последнее время приобрело понятие оффшора, связанным с многочисленными злоупотреблениями владельцев таких компаний.

1 Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.roche-duffay.ru/international/international\\_tax.htm](http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm) (дата обращения: 17.09.2010).

2 Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.roche-duffay.ru/international/international\\_tax.htm](http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm) (дата обращения: 17.09.2010).

Официального определения оффшорной зоны и оффшорной компании не существует. Тем не менее, в тексте доклада ОЭСР «Вредоносная налоговая конкуренция» («Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue», 1998 год) используется термин «tax haven», под которым понимается юрисдикция, не предполагающая введения налогов вообще либо ограничивающая их набор только номинальными, а также позиционирующая себя как место, которое может использоваться нерезидентами с целью уклонения от налогообложения в стране их регистрации.

ОЭСР использует четыре ключевых фактора для определения, является ли территория налоговой гаванью («tax haven criteria»)<sup>3</sup>:

а) в юрисдикции не введены налоги вообще или существуют номинальные налоги (При этом, согласно ОЭСР, отсутствие налогов или номинальные налоги нельзя рассматривать как достаточный критерий для того, чтобы считать территорию оффшором. Каждое государство имеет право определять, будет ли оно вводить прямые налоги, и, при необходимости, задавать налоговую ставку согласно своим соображениям.);

б) недостаточная прозрачность налогообложения;

в) существование (на основании законов или административных актов) препятствий для обмена информацией по налогоплательщикам с другими правительствами для налоговых целей;

г) отсутствие требования по ведению компаниями реальной деятельности.

В книге «Оффшоры. Как действительно работает глобализация» («Tax havens. How globalisation really works»)<sup>4</sup>, написанной Роненом Паланом, Ричардом Мерфи и Кристианом Чавагнуексом, дается определение оффшора как места или страны (поскольку не все оффшоры являются суверенными государствами), которая является достаточно автономной, чтобы устанавливать свои налоговые финансовые и прочие законы и правила регулирования и пользуется этой автономностью, создавая такое законодательство, которое помогает нерезидентам избегать регулирования, налагаемого на них в местах, где они осуществляют на практике свои экономические операции.

---

3 Яковлев А.А. Критерии отнесения территорий и юрисдикций к оффшорам // Ваш налоговый адвокат. Ноябрь 2008г. № 11

4 Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornell University Press. 2010. P.8.

Авторы также выделяют одну общую черту, присущую большинству оффшоров – атмосферу секретности, позволяющую пользователям структур, организованным в соответствии с местными законами, осуществлять свою деятельность полностью либо почти полностью анонимно.

В различных источниках встречается несколько классификаций оффшоров. Во-первых, это – разделение по видам оффшорных территорий. Например, одна из классификаций за основу разделения принимает принцип налогообложения. Согласно ей существует 4 типа оффшорных территорий<sup>5</sup>:

1. Истинно безналоговые юрисдикции (например, Ангилья, являющаяся британской заморской территорией в Карибском море, где не предусмотрено абсолютно никаких прямых налогов на доходы компаний и физических лиц, включая как резидентов, так и нерезидентов).
2. Юрисдикции, допускающие возможность того, что зарегистрированная на их территории компания в налоговом смысле не является резидентом данной юрисдикции и освобождается от уплаты налогов (например, Гибралтар).
3. Юрисдикции, применяющие территориальный принцип налогообложения. Т.е. в стране регистрации облагаются налогом только доходы, полученные в самой этой стране (пример – Гонконг).
4. Юрисдикции, применяющие практику «защищенных» (ring-fenced) налоговых режимов. Этот режим предоставляет оффшорным компаниям налоговые льготы в обмен на обязательство не вести коммерции в данной юрисдикции, а только за рубежом.

Совершенно другая классификация применяется Центральным Банком Российской Федерации. В ее основе лежит разделение оффшорных зон по группам в зависимости от степени доверия к регламентированию финансовых операций. Таких групп три:

- зоны, не требующие резервирования средств для проведения финансовых операций;
- зоны, предполагающие резервирование в размере 25%;
- зоны, требующие наличия резерва в размере 50%.

---

5 Оффшор и вопросы языкознания // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (дата обращения: 24.09.2010).

Еще одна классификация, часто встречающаяся в различных источниках, подразделяет оффшорные зоны на три группы по двум параметрам: возможность идентификации реальных владельцев компаний и требования к отчетности и налоговому режиму<sup>6</sup>. В соответствии с ней существуют три группы оффшорных юрисдикций:

- юрисдикции, не требующие отчетности, с высокой степенью конфиденциальности реальных владельцев (пример: Багамы, Панама, Британские Виргинские острова);
- зоны с достаточно строгим контролем над деятельностью компаний, требующие регистрации сведений о предпринимателях, но при этом предоставляющие значительные налоговые льготы (пример: Сейшелы, Ирландия, Гибралтар);
- юрисдикции, как таковые не являющиеся оффшорными зонами, предоставляющие иностранным компаниям возможность заниматься коммерческой деятельностью, притом со значительными налоговыми льготами (пример: Кипр, США).

На основе анализа представленных выше определений и классификаций можно сделать вывод, что понимание понятия оффшора как территории сегодня довольно размыто. Это видно из многообразия самих существующих определений, а также из того, что эти определения не всегда согласуются с классификациями, применяемыми к оффшорам.

Как бы то ни было, использование оффшоров является очень популярным и выгодным инструментом налогового планирования, позволяющим значительно сократить затраты транснациональной корпорации. Это достигается с помощью трех аспектов, так или иначе отмеченных во многих определениях и классификациях оффшоров.

Низкое или нулевое налогообложение – самая часто упоминаемая характеристика, которая в первую очередь ассоциируется с оффшорными территориями. На практике она оказывается самой непростой, поскольку ни одно государство не может нормально функционировать, не получая доход от налоговых поступлений. При этом, как отмечено в работе ученых Мичиганского университета Домики Дармапалы и Джеймса Р. Хайнса младшего «Какие страны становятся оффшорами?» («Which countries become tax

---

6 Оффшорные зоны: классификации // Консалтинговая компания RGP (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://off-re.ru/types> (дата обращения: 24.09.2010).

havens?»)<sup>7</sup>, оффшорами, в большинстве случаев становятся страны с высоким качеством государственного управления. Это значит, что оффшорные государства находят способы справляться с низким уровнем дохода от налоговых поступлений. Обычно это делается с помощью одного или нескольких из следующих трех методов<sup>8</sup>:

- дифференциация между резидентами и нерезидентами – резиденты облагаются по более высоким ставкам;
- получение субсидий от более крупных государств в обмен на разделение с ними полученных доходов – примером может служить остров Мэн, получающий значительные субсидии от Великобритании;
- компенсация недополученного дохода от налоговых поступлений за счет других отраслей экономики – например, туризма или игрового бизнеса.

Вторая важная характеристика оффшоров – конфиденциальность. Часто она упоминается в литературе как необходимая черта, выделяющая оффшоры среди прочих стран с благоприятным налоговым режимом. На практике конфиденциальность реализуется тремя путями:

- законом о защите банковской информации;
- отсутствием требований раскрытия информации о владельцах и целях регистрируемых организаций;
- затрудненностью обмена информацией с другими странами – например, бюрократические барьеры.

Еще одной неотъемлемой чертой оффшоров является простота и гибкость процесса инкорпорирования компаний. В оффшорных юрисдикциях можно легко организовывать компании разнообразных хозяйственных форм, и стоимость таких операций весьма низкая. Многие оффшоры не требуют от корпораций и финансовых институтов реального присутствия на своей территории.

Если говорить про виды оффшорных компаний, то необходимо помнить, что универсальных классификаций не существует. Видов организационных структур, которые можно использовать в качестве оффшоров чрезвычайно много и их выбор определяется целым рядом факторов:

- вид деятельности;
- размер бизнеса;

---

7 Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12802. December 2006. JEL No. H25, H87, K10.

8 Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. 2010. P. 30-35.

- наличие стационарных рабочих мест в определенном регионе;
- количество работников;
- форма оплаты за товары или услуги;
- и т.д.

Оффшорное налоговое планирование осуществляется в процессе реализации определенных схем налогового планирования. Количество таких схем, существующих сегодня в мире, огромно и плохо поддается анализу, в силу того, что информация об успешных схемах налогового планирования тщательно скрывается корпорациями. Однако существует ряд уже широко известных «классических» схем. К ним относятся следующие:

- Агентско-принципальская схема: оффшорная компания нанимает любую фирму в стране, где планирует вести основную деятельность, в качестве своего агента, сама, таким образом, становясь принципалом. Эта фирма действует от своего имени, но по распоряжению нанимателя и платит налог только со своего небольшого вознаграждения (которое, как правило, составляет 1-2% от стоимости продукции). Вся прибыль переходит в низконалоговую юрисдикцию на счета оффшорной компании<sup>9</sup>.
- Производственная схема: оффшорная компания оплачивает материалы и производственные услуги не оффшорной компании. При этом данные услуги предоставляются по минимальным ценам. Компания-производитель отгружает продукцию агенту, который продает ее конечному покупателю, получая за это агентское вознаграждение. После завершения данных операций деньги с прибылью возвращаются оффшорной компании<sup>10</sup>.
- Схема оказания услуг: оффшорная компания оказывает услуги (фактически либо только формально) не оффшорной компании, которая в качестве оплаты переводит деньги на ее счет. Данные затраты не оффшорной компании относятся на себестоимость, снижая, таким образом, налог на прибыль<sup>11</sup>.

---

9 Сегодня не использовать оффшорные схемы было бы неразумно // Финансовый директор. Ноябрь, 2003. №11(сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fd.ru/reader.htm?id=5628> (дата обращения: 24.09.2010)

10 Схемы. При производственной деятельности // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (дата обращения: 25.09.2010).

11 Схемы. При проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, маркетинговых и рекламных услугах // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (дата обращения: 25.09.2010).

- Кредитная схема: банковское учреждение предоставляет компании-резиденту страны кредит для предоплаты по внешнеэкономическому контракту. Кредитные средства переводятся на счета оффшорной компании. Через предусмотренное законодательством время деньги возвращаются в банк в связи с невыполнением или невозможностью выполнения компанией-нерезидентом условий контракта. На протяжении данного промежутка времени кредитные средства банка активно используются в деятельности оффшорной компании, при этом полученная прибыль остается на ее счетах<sup>12</sup>.
- Схема с предоплатой: при заключении внешнеэкономической сделки, которая заведомо не будет выполняться, проводится полная или частичная предоплата. Деньги переводятся на счета оффшорной компании. В дальнейшем компания-резидент обращается в суд с иском о взыскании денежных средств с компании-нерезидента и получает необходимое решение, но деньги обратно в страну не возвращаются в любом случае. Таким образом, компания-резидент, совершившая такие операции, в итоге имеет безнадежный долг в своей стране, увеличивающий ее валовые затраты, и деньги на счету оффшорной компании.

Еще одной «классической» схемой налогового планирования при использовании оффшорных компаний является схема, основанная на механизме трансфертного ценообразования. При этом данный механизм представляет собой обособленный инструмент налогового планирования и заслуживает отдельного и более подробного рассмотрения.

### **Трансфертное ценообразование.**

Понятие «трансфертное ценообразование» имеет определенную связь с оффшорным бизнесом, однако при этом часто упоминается как самостоятельный метод минимизации расходов. Данному понятию можно дать следующее определение: трансфертное ценообразование это – перераспределение средств в рамках корпоративной структуры путем установления в хозяйственных операциях между различными подразделениями единой компании или

---

<sup>12</sup>Типичные признаки «оффшорных схем» легализации преступных средств // mynalog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).

<sup>13</sup>Типичные признаки «оффшорных схем» легализации преступных средств // mynalog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).

между участниками единой группы компаний цен, отличных от рыночных, особенность сбытовой деятельности ТНК.

Разные источники приводят различные перечни методов трансфертного ценообразования. Правда, существуют методы, которые указаны практически во всех источниках, а в некоторых из них названы основными, принятыми в международной практике<sup>14</sup>. К таким методам относятся следующие:

- метод расчета на основе текущих рыночных цен;
- метод расчета, ориентированный на предельные издержки;
- метод расчета на основе полных издержек производства;
- метод расчета на основе переговоров.

Если используется метод на основе текущих рыночных цен, рыночная цена полуфабриката рассматривается как верхний предел цены на такой же промежуточный продукт, выпускаемый компанией. При передаче продукта от одного подразделения предприятия к другому учитывается реальный экономический вклад подразделения-поставщика в общую прибыль компании. При этом из рыночных цен, берущихся в расчет, вычитается величина расходов, связанных с продажей аналогичного продукта на рынке.

Если невозможно установить трансфертные цены по методу текущих рыночных цен (например, если не существует совершенного конкурентного рынка на промежуточный продукт), применяется метод, ориентированный на предельные издержки. Под предельными издержками, как правило, имеются в виду краткосрочные переменные затраты. Ценообразование на основе предельных издержек, согласно экономической теории, дает возможность максимизировать прибыль всей компании. Однако при этом предприятие, поставляющее продукцию по ценам, рассчитанным по такому методу, работает с отрицательным финансовым результатом, равным постоянным расходам.

Ценообразование на основе полных издержек используется в тех же случаях, что и метод, ориентированный на предельные издержки. Но тут в цену включается надбавка, компенсирующая постоянные издержки. Эта надбавка зависит от объема реализуемой продукции.

При использовании метода расчета на основе переговоров, трансфертная цена устанавливается в результате соглашения подразделения-поставщика и принимающего подразделения. В

---

<sup>14</sup>Герасименко В.В. Практические возможности использования трансфертных цен // Элитариум: Центр дистанционного образования (сайт). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanie\\_transfertnykh\\_cen.html](http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanie_transfertnykh_cen.html) (дата обращения: 29.09.2010).

качестве основы для ведения переговоров и принятия решения стороны используют информацию о рыночных ценах, предельных издержках или полных затратах.

Конечно, перечисленные выше методы являются объективными и не нацеленными на минимизацию расходов и планирование налогов. В случае, когда собственник компании преследует данные цели, трансфертные цены устанавливаются по совершенно другим принципам.

Стандартная схема использования трансфертных цен для минимизации налогов сводится к трансфертному ценообразованию при осуществлении экспортных и импортных операций. В таких схемах оффшорная компания выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем.

При экспортном сбыте продукции из страны через оффшор цена максимально занижается, затем оффшорная компания перепродает товар фактическому покупателю по действительной цене. В итоге вся прибыль от операции остается у оффшорной компании. При импорте продукции через оффшорную компанию цена может занижаться для минимизации таможенных пошлин и НДС.

Существуют и другие схемы, не обязательно связанные с использованием оффшоров. Например, одно подразделение корпорации может продать другому какие-то активы по завышенной стоимости, чтобы сократить его налогооблагаемую прибыль. При этом средства остаются внутри корпорации.

Сегодня трансфертное ценообразование является весьма популярным методом снижения налогового бремени. В частности, «Глобальный опрос по трансфертному ценообразованию 2010», проведенный среди материнских компаний представителями компании «Эрнст и Янг» (Ernst & Young, официальный сайт: <http://www.ey.com>) показывает, что во многих странах более 30% компаний рассматривают трансфертное ценообразование как важнейший налоговый аспект (см. таблицу 1).

### **Оказание внутрифирменных услуг.**

Данный инструмент можно охарактеризовать как вспомогательный, позволяющий более эффективно использовать возможности низконалоговых юрисдикций и трансфертного ценообразования.

Оказание внутрифирменных услуг с целью налогового планирования, как правило, предполагает следующие их виды:

- юридические услуги;
- бухгалтерские услуги;
- консультационные услуги,

- маркетинговые услуги,
- услуги по предоставлению персонала,
- услуги по лицензионным соглашениям.

Многие внутрифирменные услуги уникальны и не имеют рыночных аналогов, что упрощает применение трансфертных цен за использование таких неосязаемых активов (комиссионные и роялти) в качестве канала по переводу финансовых средств.

Таблица 1 – Материнские компании, рассматривающие трансфертное ценообразование как наиболее важный налоговый аспект для их группы<sup>15</sup>

Аргентина	25%	Япония	33%
Австралия	36%	Мексика	41%
Бельгия	30%	Нидерланды	16%
Бразилия	28%	Новая Зеландия	20%
Канада	12%	Норвегия	36%
Китай	30%	Южная Африка	30%
Дания	60%	Южная Корея	27%
Финляндия	29%	Испания	19%
Франция	28%	Швеция	31%
Германия	36%	Швейцария	62%
Индия	35%	Великобритания	24%
Ирландия	10%	США	19%
Италия	52%		

### **Использование холдинговой структуры.**

Еще одним вспомогательным элементом налогового планирования, используемым транснациональными корпорациями, можно назвать холдинговую структуру.

В современной литературе дается много разных определений понятию «холдинг»<sup>16</sup>. В целом его можно охарактеризовать как

<sup>15</sup>2010 Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/2010-Global-Transfer-Pricing-Survey---List-of-country-surveys> (дата обращения: 8.10.2010).

<sup>16</sup>Например, в Глоссарии статистических понятий ОЭСР отдельно приводятся определение для холдинговой компании и два определения для холдинговых корпораций (<http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>).

систему юридических лиц, бизнес-группу, состоящую из дочерних компаний и управляющей (материнской) компании, которая владеет акциями или паями этих дочерних компаний и, таким образом, контролирует их. Более конкретные требования к холдингу зависят от конкретного законодательства. Согласно одним законам, материнская компания должна владеть контрольным пакетом акций дочерних компаний, в соответствии с другими достаточно владения 5% акций.

Холдинговые структуры могут создаваться двумя путями:

- в процессе горизонтальной интеграции – т.е. последовательного присоединения компаний, объединенных одним видом бизнеса.
- в процессе вертикальной интеграции – т.е. объединения предприятий единого технологического цикла.

Основной целью холдингов, образованных в процессе горизонтальной интеграции, как правило, является завоевание новых секторов рынка для расширения сбыта. Для холдингов, образованных путем вертикальной интеграции главная цель – это минимизация издержек, поддержание ценовой стабильности, увеличение стоимости компании.

Однако не менее важной функцией холдинговых структур сегодня является минимизация затрат путем налогового планирования. Использование холдинговой структуры позволяет транснациональным корпорациям задействовать широкий спектр возможностей для минимизации налогового бремени, включающий:

- соглашения об избежании двойного налогообложения между странами;
- наличие в ряде стран специальных налоговых режимов для холдинговых компаний;
- выявление оптимальных источников финансирования компаний группы;
- оптимизацию денежных потоков внутри группы;
- возможность аккумулирования финансовых ресурсов в конкретном подразделении;
- трансфертное ценообразование (в том числе при оказании внутрифирменных услуг);
- использование оффшорных компаний (как в качестве дочерних, так и в качестве управляющих компаний).

При принятии решений о выборе стратегии осуществления деятельности холдинга, нацеленного на минимизацию общего нало-

гового бремени корпорации, необходимо рассмотреть несколько групп вопросов<sup>17</sup>:

- вопросы, связанные с выбором места регистрации компании и ее руководящих органов: при решении данной группы вопросов необходимо учитывать не только уровень налоговых ставок в стране, но и условия действующих в ней международных соглашений, а также статьи налогового законодательства, регулирующие перевод доходов из одной страны в другую (таким образом, например, оффшор не всегда является наилучшим местом для регистрации холдинга).
- вопросы, связанные с проблемой выбора юридической формы и структуры компаний: данную проблему следует решать с учетом особенностей законодательства страны постоянной регистрации, задач и целей деятельности юридического лица, особенностей налогообложения юридических лиц в данной стране, а также долгосрочных перспектив.
- вопросы, связанные с правильными эффективным использованием преимуществ национальных налоговых законов и норм международного права: сюда относятся все текущие операции по налоговому планированию, включая отслеживание изменений в законодательствах тех стран, где осуществляется деятельность холдинга, и приведение схем налогового планирования в соответствие с этими изменениями. Также важной задачей тут является предотвращение потенциально возможных санкций за осуществление налогового планирования.
- вопросы оптимального размещения доходов: необходимо построить такую систему подразделений и зависимых юридических лиц, которая позволит аккумулировать наибольшие доходы в юрисдикциях с низким уровнем налогообложения и наименьшие – в юрисдикциях с высокими налоговыми ставками.
- вопросы, посвященные анализу эффективности существующей системы и ее дальнейшему совершенствованию.

Налоговое планирование сегодня является, пожалуй, самым популярным и широко распространенным методом минимизации

---

17 Лысунец М.В. Использование модели международного холдинга в качестве элемента налогового планирования // Российский экономический интернет-журнал АТиСО / Академия труда и социальных отношений [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (дата обращения: 8.10.2010). Перов А.В. Налоги и международные соглашения России // М.: Юрист, 2000. – С. 266-269.

затрат ТНК, связанным с использованием международных различий в законодательствах. Это связано, прежде всего, с богатым инструментарием и с хорошо налаженной инфраструктурой налогового планирования. Например, оффшоры целенаправленно организуют свое государственное и экономическое устройство так, чтобы способствовать реализации налогового планирования компаний. Кроме того, общеизвестно, что многие аудиторские компании предлагают свои услуги корпорациям, помогая им скрывать факт осуществления налогового планирования при составлении отчетности.

### Библиографический список

1. Герасименко В.В. Практические возможности использования трансфертных цен // Элитариум: Центр дистанционного образования (сайт). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovaniye\\_transfertnykh\\_cen.html](http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovaniye_transfertnykh_cen.html) (дата обращения: 29.09.2010).
2. Глоссарий статистических понятий ОЭСР отдельно приводят определение для холдинговой компании и два определения для холдинговых корпораций [Электронный ресурс]. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>.
3. Лысунец М.В. Использование модели международного холдинга в качестве элемента налогового планирования // Российский экономический интернет-журнал АТиСО / Академия труда и социальных отношений [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (дата обращения: 8.10.2010).  
Перов А.В. Налоги и международные соглашения России // М.: Юрист, 2000. – С. 266-269.
4. Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.roche-duffay.ru/international/international\\_tax.htm](http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm) (дата обращения: 17.09.2010).
5. Оффшорные зоны: классификации // Консалтинговая компания RGP (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://off-re.ru/types> (дата обращения: 24.09.2010).

6. Офшор и вопросы языкознания // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (дата обращения: 24.09.2010).
7. Схемы. При проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, маркетинговых и рекламных услугах // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (дата обращения: 25.09.2010).
8. Схемы. При производственной деятельности // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (дата обращения: 25.09.2010).
9. Типичные признаки «офшорных схем» легализации преступных средств // myنالog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).
10. Яковлев А.А. Критерии отнесения территорий и юрисдикций к офшорам // Ваш налоговый адвокат. Ноябрь 2008г. № 11
11. Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12802. December 2006. JEL No. H25,H87,K10.
12. Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/2010-Global-Transfer-Pricing-Survey-List-of-country-surveys> (дата обращения: 8.10.2010).
13. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. 2010.

### **Bibliographical list**

1. Gerasimenko V.V. The feasibility of transfer pricing // Elitarium: Center for Distance Education (website). [Electronic resource]. URL: [http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanije\\_transfertnykh\\_cen.html](http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanije_transfertnykh_cen.html) (date accessed: 29.09.2010).
2. OECD Glossary of statistical terms are given separately for the definition of a holding company and the two definitions for holding corporations [electronic resource]. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>.

3. Lysunets MV Using the model as an international holding element is the tax planning // Russian Economic ALSR online journal / Academy of Labour and Social Affairs [electronic resource]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (date accessed: 8.10.2010). Perov, AV Taxes and international agreements of Russia // M.: Lawyer, 2000. C. 266-269.
4. International Tax Planning // Company International tax planning vomu for small and medium-sized businesses Roche & Duffay (site). [Electronic resource]. URL: [http://www.roche-duffay.ru/international/international\\_tax.htm](http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm) (date accessed: 17.09.2010).
5. Offshore areas: classification // consulting company, RGP (site). [The injected electron source]. URL: <http://off-re.ru/types> (date accessed: 24.09.2010).
6. Offshore and Problems of Linguistics // Company of international tax plan-ning for small and medium-sized businesses Roche & Duffay (site). [Electronic resource]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (date accessed: 24.09.2010).
7. Scheme. In the design, research and development work, marketing and advertising services // Millennium Companies (Site). [Electronic resource]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (date accessed: 25.09.2010).
8. Scheme. With industrial activity // Millennium Companies (Site). [The injected electron source]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (date accessed: 25.09.2010).
9. Typical signs of "offshore schemes" legalization of criminal funds // mynalog.com.ua (site). [Electronic resource]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (date accessed: 26.09.2010).
10. Yakovlev, A.A. Criteria for inclusion in the territories and jurisdictions, offshore // your tax attorney. November 2008. number 11
11. Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12 802. December 2006. JEL No. H25, H87, K10.
12. Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (website). [Electronic resource]. URL: (date accessed: 8.10.2010).
13. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. In 2010.

***Контактная информация***

*127994, г. Москва, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения»  
тел.: (495)799-95-43, факс: (499) 151-18-37*

***Contact links***

*127994, Moscow, State Educational Institution of Higher Professional Education “Moscow State University of Railway Engineering”  
tel.: (495) 799-95-43, fax: (499) 151-18-37*

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

### EVALUATION OF ADVERTISING IN SALES OF FOREIGN COMPANIES

**В.Ю. ДЕМИХОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета и экономической информатики, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения».*

**V.Y. DEMIKHOV,**

*PhD, Associate Professor, Chair, Department of Accounting and Economic Informatics, state institution of higher professional education "Moscow State University of Railway Transport".*

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассматриваются вопросы эффективности рекламы в сбытовой деятельности ТНК, способы оценки эффективности, окупаемости рекламы, развитие эконометрических методов оценки эффективности рекламы.

#### **ABSTRACT**

The issue is devoted advertising efficiency, TNC, econometrical methods of adverts assessment.

#### **Ключевые слова**

1. Реклама,
2. ТНК,
3. эффективность рекламы ТНК,
4. методы оценки эффективности рекламы.

#### **Keywords**

1. Advertising,
2. TNC,
3. advert efficiency.

Понятие эффективности рекламы в сбытовой деятельности компаний содержит в себе одновременно такие неоднородные по

содержанию понятия, как экономический эффект, психологический эффект (психологическое влияние на представителей целевых групп) и социальный эффект, выражающийся в определенном воздействии на все общество в целом (в частности, влияние на формирование вкусовых предпочтений людей, их взглядов и понятий о различных моральных и материальных ценностях). Исходя из этого, сопоставить и увязать воедино денежные затраты на рекламные мероприятия, получаемую прибыль, потребительские предпочтения и престиж товаров и благоприятное мнение общественности о деятельности организации-рекламодателя является чрезвычайно сложной, зачатую практически невыполнимой задачей.

Необходимо четко представлять, какое действие должно быть достигнуто, на какой результат рассчитывает фирма по окончании рекламной кампании. Имея теоретические представления об этом и практические результаты рекламной кампании, существенно облегчается анализ проведенной работы, нахождение ошибок и устранение их в последующих рекламных кампаниях.

Были ли достигнуты цели рекламной кампании? Оценить это не так-то просто, особенно если совокупность маркетинговых мероприятий предполагала множество разносторонних влияний на продажи. Однако новый запущенный на рынок товар повседневного потребления либо будет продаваться, либо нет, и порой можно только поражаться, какой ошеломляющий отклик вызывает телевизионная реклама, например, какой-нибудь плитки шоколада нового сорта, которую сразу можно купить в магазинах. Иное дело постоянная реклама, вроде телевизионной рекламы чайных пакетиков Brooke Bond или кофе Neskafe Gold. Компания Nestle создала и теперь поддерживает для этих продуктов первое место по продажам. Иногда эффект рекламы может быть измерен по откликам, как, например, когда Neskafe публикует в прессе предложение бесплатно выдать товар предъявителю купона. Прямой отклик рынка производитель легко может измерить по числу полученных заказов и запросов.

Побудительная сила конкретных средств размещения рекламы может быть количественно оценена с помощью кодированных купонов или адресов для обращения за заказами. Таким образом, возможно фиксировать количество откликов, пришедших на каждый рекламный выпуск, и, разделив сумму, уплаченную за рекламное место, на количество откликов, можно рассчитать стоимость одного отклика (*cost-per-reply figure*). Этот показатель позволит оценить,

какое из средств размещения рекламы оказалось экономически более выгодным. Подобным образом можно рассчитать стоимость одного заказа (*cost-per-order*) и в целом показатель окупаемости рекламы (*cost-per-conversion-into-sale figure*). Эта важная информация послужит подспорьем при дальнейшем выборе СМИ.

Иногда бывает желательно охватить определенное количество зрителей, тогда еженедельные рейтинги соответствующих телеканалов следует суммировать, пока не будет достигнуто требуемое число. После этого прокат следует приостановить, чтобы избежать утомления зрителей рекламой и потому, что это экономически выгоднее, чем непрерывная пресыщающая реклама.

Говоря об эффективности рекламы, многие компании считают, что она всегда выражается в увеличении продаж. При таком подходе реклама рассматривается как инструмент инвестиций, где отдача на вложенный рубль является ключевым показателем оценки. Но подход к вложениям в рекламу как к инвестициям подразумевает более широкий взгляд. Большинство определений понятия «инвестиции» подчеркивает, что это такие вложения, которые увеличивают активы и прибыль. Очевидно, что не только рост продаж вызывает этот эффект. Поэтому многие опытные иностранные исследователи перешли к интегральным показателям оценки эффективности рекламы и очень часто обращаются не к продажам, а к биржевым котировкам акций. Другие исследователи считают, что реклама в первую очередь должна продавать. Не важно, направлена она на имидж или непосредственно на продукт. Разница только в периоде отклика. Критерии должны соответствовать поставленным перед кампанией задачам. Рекламные кампании оцениваются по определенным критериям: знание марки, рекламы, намерение совершить покупку и т.д. Но общим фактором, по их мнению, является возврат инвестиций.

Но из чего же все-таки складывается эффективность? Конечная большая цель – всегда прибыль и рост активов, но на пути ее достижения существует масса промежуточных остановок. Это узнаваемость марки, лояльность к марке, желание купить, имидж, рост продаж. Причем рост или снижение продаж зависит не только от рекламы. При анализе надо рассматривать каналы дистрибуции, маршрут распространения, торговые точки, сам товар, цену на него, особенности людей, имеющих прямое отношение к продажам. Кроме того следует постоянно отслеживать рекламные активности конкурентов рынка. Поэтому оценка в данном случае

должны учитывать целый комплекс создавшихся на рынке условий и факторов, способствующих или препятствующих решению маркетинговых задач.

Существует масса разных подходов для определения оценки эффективности. Главное – решить, какую цель он ставит перед конкретной рекламной кампанией, а лишь потом обращаться к исследователям. Чем конкретнее поставлена цель или меньше проводимая акция, тем проще вычислить индекс возврата инвестиций (ROI)<sup>1</sup>. По классическому определению ROI представляет собой отношение суммарного эффекта проекта к объему первоначальных капиталовложений. Если он больше единицы – проект эффективен, если меньше – нет.

Но чем масштабнее кампания и шире цели, тем больше усилий, необходимых переменных для вычисления, и тем сложнее приемы, которые используют исследователи и консультанты. Цели могут быть сформулированы отнюдь не в количестве проданного товара или категории «доллар на доллар», а в измерении имиджа бренда, создании узнаваемости на рынке и так далее. Получается, что не всегда ROI – определенная математическая величина. Это может быть количественный показатель, позволяющий понять, сработала эта реклама или нет, и как она сработала. На эти вопросы могут дать ответы разные виды тестирования. К тому же постоянные тестирования – это средства сбора информации о марке и о рекламных активностях. Кстати, их данные необходимы не только на промежуточных этапах, но и при более сложных системах подсчета, поскольку именно их потом кладут в основу при составлении многослойных эконометрических моделей.

Когда речь идет о промежуточных показателях, имеются в виду обычно три относительно простых в исполнении способа количественных исследований: опросы перед запуском (претесты), во время проведения (трекинги) и после акции (посттесты) и иногда качественные исследования. Но качественные – гораздо реже в связи с тем, что они не отвечают на вопрос «сколько», а лишь на вопрос «почему». Рассматривая повышение лояльности к марке как цель, можно провести несколько видов тестирования. Сначала исследования креатива для рекламной кампании, чтобы понять, какие нейроны она активизирует в голове у потребителя, а потом уже количественные исследования рынка до и после кампании. И получают нужные данные без схем вычисления ROI.

---

1 Джефкинс Ф. Паблик рилейшнз: Пер. с англ. – М.: Юнити-Дана, 2003.

Претесты и посттесты – похожие варианты во всех исследовательских компаниях. Это количественные вопросы аудитории, захватывающие определенные параметры. Стоит добавить, что некоторые подходят шире к такому сбору информации и порой используют элементы качественных исследований. Промежуточный между ними вариант – трекинг – мониторинг поведения марки и рекламы в определенный период времени. Проводится с помощью волновых опросов и постоянных замеров мнения аудитории. Его цель – проследить за поведением марки на определенном отрезке времени. Главное – смотреть в динамике. Часто менеджмент компании уверен, что, проводя постоянные трекинги, компания избавлена от необходимости посттестов. Действительно, в таком случае без них можно обойтись, но, если есть возможность, лучше проводить оба исследования. В трекинге важно, что идет обязательное сравнение с конкурентами. А посттест построен также, как претест, – основное внимание уделяется рекламе только одной марки. Зато в нем есть элементы качественного опроса, то есть подробности, порой необходимые заказчику.

К более сложным методам, например, к эконометрике, прибегают те, кто понимает, что коммуникационные цели и бизнес тесно взаимосвязаны. Следовательно, оценка эффективности инвестиций нужна не просто для того, чтобы понять, правильно ли тратятся средства, а еще и для того, чтобы суметь дальше направить их по более выгодному для компании пути. Такие задачи на рынке решаются с помощью эконометрического моделирования. Этот сложный, но хорошо работающий метод предлагают некоторые исследовательские агентства и консалтинговые группы, существующие в них. Эконометрика – наука, основанная на математических и статистических техниках, позволяющая создавать модели и определять, какие факторы влияют на зависимую переменную, какой вклад они приносят и на сколько нужно изменить тот или иной фактор, чтобы зависимая переменная (например, продажи) увеличилась на нужное количество единиц.

Основное отличие эконометрических моделей в том, что они позволяют тестировать, какой фактор действительно является нужным на данный момент, просто запуская созданную модель. Еще один плюс эконометрического моделирования в том, что для расчета оптимизации вложений не создается универсальных моделей. Каждая модель уникальна, она настраивается на определенный продукт и ситуацию вокруг. Часто с помощью моделей выяв-

ляются новые факторы, влияющие на коммуникативный эффект, которые без моделирования выявить трудно или даже невозможно. Методы эконометрического моделирования сейчас наиболее востребованы. Но для точности построения моделей требуется учитывать много различных факторов, переменных, а также данных, собранных компаниями во время трекингов, данные о продажах. Но не все компании готовы предоставить исходные данные, что сдерживает использование методики на российском рынке. Западные компании, наоборот, чаще интересуются такими вещами и предоставляют более полную информацию.

Индустрии рекламы в России официально чуть больше 15, а фактически всего 8-10 лет. Это очень мало в сравнении с полутора-вековой историей рекламы на Западе. Но при этом Россия равняется на западный уровень и ежегодно «проживает» десятилетие.

Если посмотреть с этой точки зрения на прошедший год, сейчас мы находимся где-то в 80-х гг. по сравнению с мировой индустрией рекламы.

Что же происходит на нашем рынке? Он пока еще растет, и у каждого потребителя есть всего лишь несколько сортов или видов продукции, которые подходят ему. Именно поэтому слабый креатив и посредственная реклама на сегодняшний день работают. Необходима лишь достаточно яркая, современная «упаковка» для информационного сообщения, а не сама сущность этого сообщения, не креатив.

Недавно было подсчитано<sup>2</sup>, что в Москве присутствует всего 15 агентств, которые делают неплохие рекламные ролики, в каждом из них – всего 2-6 человек, которые могут делать действительно стоящую рекламу. Получается, что в среднем в Москве – 60 человек, которые делают весь креатив на рынке. Можно сказать, что это применимо ко всей стране. Это устрашающе низкие показатели.

В настоящее время российские компании до конца не осознают основного – сильный креатив может серьезно увеличивать продажи, порой даже больше, чем запланировано, при минимальных вложениях, может менять отношение потребителя к продукту и даже менять мировоззрение потребителя, его поведение.

Достаточно посмотреть на такие иностранные бренды как Dove, Ахе, Adidas, Volvo. За последнее время они стремительно взлетают, и это при том, что их вес практически не изменился – они всего

---

2 Касьянов Ю.В. PR-кампания своими силами. Готовые маркетинговые решения. – СПб.: Питер, 2008

были большими, продукты тоже не поменялись, лишь эволюционировали, значит, прорыв произошел благодаря мощному креативу. Самый лучший пример – Dove. Бренд буквально за пару лет взлетел над конкурентами, и к тому же рекламная кампания заслуженно получила Гран-при в Каннах.

На российском рынке пока таких перемен не наблюдается. Рекламисты считают, что целевая аудитория не готова к ярким и новым идеям и поэтому используют более консервативные методы. Потенциальный клиент смотрит подобную рекламу, его ничего не задевает и не удивляет, но он идет и покупает товар. И это происходит не потому, что креатив подействовал, а потому, что он «задавлен» рекламой, и к тому же на рынке отсутствует качественно другая.

Подтверждающий это яркий пример взят из журнала «Индустрия рекламы»<sup>3</sup>: компания полтора года назад запустила рекламный ролик, начав с тестирования на определенных группах потребителей. Тогда он провалился. Но протестировав его в настоящее время, получили противоположные результаты – ролик был принят с восторгом. Это первые приметы изменений в сознании потребителя, которые происходят постоянно. Рекламодатели по инерции считают, что он консервативен, не очень умен, не образован и не готов к ярким идеям. Но это уже давно не так: люди, которые принадлежат к целевой аудитории, так же, как и рекламная индустрия, проживают «десять лет за год». Они вполне готовы и созрели для появления креатива в рекламе.

В то же время сейчас прослеживается такой удивительный факт – заказчик рекламного агентства собственноручно убивает идею. Агентство приносит ему замечательную, нетрадиционную находку, но клиент просит сгладить проблему, боясь негативной реакции со стороны потребителя. Их желание – чтобы персонажи были положительными, жизнерадостными и успешными. Это классический пример традиционной, обыденной идеи, которые мы наблюдаем по телевизору, на плакатах в городе и в журналах.

Потребность в сильном креативе возрастет – это обязательно случится в самое ближайшее время, иначе быть не может, и нужно быть к этому готовым.

Если анализировать рекламные фестивали прошедшего года, можно ясно заметить основные тенденции современной мировой индустрии рекламы. Выигрывают те компании, которые опериру-

---

3 А.Овчинников, «Клиент созрел», журнал «Индустрия рекламы». – М.: 2009, №3.

ют большими величинами: глобальное потепление, навязывание стереотипов женской красоты и др. Необходимо задумываться о более глобальных вещах – сможет ли реклама изменить мировоззрение зрителя, сможет ли заставить его думать по-другому, сделает ли его лучше.

Выше было сказано о сущности рекламы, то есть о проблеме выбора обращения – его содержания, структуры и формы. Что касается остальных этапов разработки рекламной кампании, то российская практика, можно сказать, вполне может соотноситься с зарубежным опытом. ТНК четко определяют задачи, целевую аудиторию, размеры выделенного бюджета (у большинства компаний весьма приличные), используют различные носители. Если говорить об оценке эффективности проведенной рекламной кампании, то, как было сказано выше, в настоящее время среди российских ТНК лишь малый процент готов предоставить максимально возможные данные для проведения эконометрического моделирования. Они придерживаются все больше традиционных методов, в отличие от западных.

Разумеется, чтобы сделать картину более оптимистичной, следует сказать о том, что и в российском бизнесе некоторые компании (порядка 1-2%) все же имеют сильную креативную рекламу, которая работает. Также ведется активное сотрудничество с английскими агентствами первой величины, что тоже должно принести пользу.

Итак, можно сделать вывод о крайней необходимости и даже неизбежности в наши дни рекламной деятельности ТНК как для роста продаж, так и для вывода на рынок нового продукта. Были подробно рассмотрены основные этапы развития эффективной рекламной кампании. Это:

- верная постановка целей;
- четкое понимание целевой аудитории;
- определение необходимого бюджета;
- разработка содержания, структуры и формы обращения;
- решение о рекламных носителях и времени размещения.

Каждая из этих стадий является ключевой и не может быть проигнорирована менеджерами компании. Все стадии взаимосвязаны, последующая вытекает из предыдущей и содержит ряд элементов.

Также стоит отметить немалую важность постоянного контроля над отдачей на каждом этапе и конечной оценки эффективности проведенной рекламной кампании.

Приведенные примеры из практики зарубежных компаний свидетельствуют о том, что в настоящее время не каждая реклама будет замечена потребителями и будет иметь ожидаемый эффект. Необходимы креатив, возможно использование юмора, других оригинальных решений, но в то же время четкая продуманность и оценка как собственных действий, так и ожидаемых результатов. Одновременно с этим была приведена точка зрения, присущая некоторым исследователям и маркетологам относительно PR. По их мнению, в настоящее время компаниям необходим переход от рекламы к PR- кампаниям, так как данный вид продвижения в сложившихся условиях рынка более действенен.

Говоря об оценке эффективности рекламной кампании, стоит отметить, что обычно результатом такой рекламы является увеличение продаж, привлечение внимания потребителей к данной торговой марке. Но необходимо помнить о трех эффектах, которые должна производить реклама: экономическом, психологическом и социальном. Поэтому при оценке стоит учитывать целый комплекс создавшихся на рынке условия и факторов, способствующих или препятствующих решению маркетинговых задач компании. Также необходимо обратить внимание на рассмотрение основных методик и способы определения эффективности проведенной кампании:

- стоимость одного отклика (оценка с помощью кодированных купонов или адресов для обращения за заказами);
- стоимость одного заказа;
- в целом окупаемость рекламы;
- индекс ROI (Return of Investment);
- претесты, трекинги, посттесты;
- эконометрические методы.

Россия пока значительно отстает от Запада в области рекламы, но старается догнать его семимильными шагами. Уже сейчас заметны существенные сдвиги как в сознании потребителей, так и в содержании рекламных роликов и текстов. Основной упор пока сделан на стандартные, жизнерадостные, красочные ролики. Такой подход уже изживает себя, такая реклама уже не может привлечь внимание потребителя – ей и так заполнены телеэкраны, страницы журналов и улицы. В перспективе же при сотрудничестве с ведущими английскими агентствами планируется постепенный переход компаний на западные тенденции в рекламной деятельности.

В настоящее время невозможно представить окупаемое производство без рекламы. В том или ином виде реклама присутствует у

всех действующих ТНК. Разница состоит лишь в средствах распространения, размере ассигнованного бюджета и других факторах, присутствующих в разработке кампании. Какая-то реклама успешна, какая-то нет. Во многом это зависит от оригинальности идеи, продуманности действий и оценке ожидаемых результатов.

### **Библиографический список**

1. Джефкинс Ф. Паблик рилейшнз: Пер. с англ. – М.: Юнити-Дана, 2003.
2. Касьянов Ю.В. PR-кампания своими силами. Готовые маркетинговые решения. – СПб.: Питер, 2008.
3. Овчинников А., Клиент созрел // Индустрия рекламы. – М.: 2009, №3.

### **Bibliographical list**

1. Dzhefkins F. PR: Trans. from English. – Moscow: Unity-Dana, 2003.
2. Kasyanov, Y. PR-campaign on its own. Ready-made marketing solutions. – St. Petersburg.: Peeter, 2008.
3. Ovchinnikov A., Customer matured // Advertising Industry. – M.: 2009, № 3.

### ***Контактная информация***

*127994, г. Москва, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения»  
тел.: (495)799-95-43, факс: (499) 151-18-37*

### ***Contact links***

*127994, Moscow, State Educational Institution of Higher Professional Education “Moscow State University of Railway Engineering”  
tel.: (495) 799-95-43, fax: (499) 151-18-37*

**МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ  
БАНКОВСКИХ УСЛУГ  
(НА ПРИМЕРЕ США)**

**THE WORLD EXPERIENCE OF THE DEVELOPMENT  
OF RETAIL BANK SERVICES  
(ON THE EXAMPLE OF THE USA)**

**И. А. ДОЛМАТОВИЧ,**

*доктор экономических наук, профессор, кафедры бухгалтерского учета и финансов, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики».*

**Н.В. КЕШЕНКОВА,**

*аспирант, негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Международная академия бизнеса и новых технологий».*

**I.A. DOLMATOVICH,**

*doctor of economic sciences, professor, department of accounting and finance, Yaroslavl branch of State educational institution of higher professional education "Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics."*

**N.V. KESHENKOVA,**

*graduate student, Non-state educational institution of higher education, "International Academy of Business and New Technologies".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются основные современные тенденции развития розничных банковских услуг в США, которые характеризуются все большим использованием дистанционных форм банковского обслуживания клиентов, таких как мобильный банкинг, интернет-банкинг, телебанкинг, видеобанкинг.

**Abstract**

The article reviews the main tendencies of the development of retail bank services in the USA which are characterized by the increasing use of remote forms of bank servicing, such as mobile banking, Internet banking, telebanking, video banking are considered.

**Ключевые слова**

1. Розничный банкинг,
2. новые модели банковских отделений,
3. инновационные банковские технологии.

**Keywords**

1. Retail banking,
2. new models of bank offices,
3. innovative bank technologies.

В США основным и наиболее востребованным способом предоставления широкого спектра розничных банковских услуг является розничный банкинг. Розничный банкинг – это спектр банковских услуг, которые позволяют клиенту управлять его денежными средствами дистанционно при помощи различных информационных технологий.

К основным видам розничного банкинга в США относятся: мобильный банкинг, интернет-банкинг, телебанкинг, видеобанкинг.

Мобильный банкинг – это услуга, которая позволяет клиенту управлять своими денежными средствами через меню мобильного телефона. Интернет-банкинг – это услуга, которая позволяет клиенту управлять своими денежными средствами через Интернет. Телебанкинг – это услуга, которая позволяет клиенту управлять своими денежными средствами с использованием возможностей телефонов (например, получить информации относительно валютного курса, получить детальную информацию относительно счетов; оплачивать коммунальные и коммуникационные услуги; заблокировать банковскую карту и др.). Видеобанкинг – это услуга, которая позволяет клиенту управлять своими денежными средствами при помощи видеокommunikаций.

Проанализировав востребованность дистанционных банковских услуг можно отметить, что наиболее востребованной дистанционной банковской услугой в США является Интернет-банкинг. За 2011 год от 15% до 20% американской клиентуры использовали данную услугу.

На сегодняшний день в США активно развивается другая розничная услуга – мобильный банкинг. Ведущими американскими

банками внедряются такие инновационные технологии, как беспроводная технология NFC (Near Field Communication, «связь в ближнем поле») и технология радиочастотной идентификации RFID. Основой данных технологий является использование передачи данных по радиоканалу на принципах взаимной индукции на короткие расстояния в диапазоне высоких частот. NFC-совместимые мобильники можно использовать в качестве банковской пластиковой карточки для работы с банкоматами. Пользователь помещает телефон рядом с банкоматом, который идентифицирует личность владельца телефона и считывает защищенную информацию прямо с мобильника. Эта информация включает номер банковского счета, заранее установленный максимальный суточный лимит по снятию наличных и другие необходимые сведения, которые могут быть различными для разных банков. После введения своего PIN-кода клиент получает доступ к деньгам на своем банковском счете в обычном режиме (можно снять наличные, заплатить за какие-либо услуги и т.д.). Одним из главных достоинств использования NFC-телефонов является то, что они могут хранить информацию о нескольких банковских карточках, что позволяет совершать операции без них. Это является предпосылкой вытеснения банковских карточек посредством осуществления процедуры аутентификации с помощью мобильного NFC-телефона. Citibank начинает тестирование новой системы проведения платежей при помощи современной беспроводной технологии NFC, чипы которой встраиваются в сотовые телефоны. По сообщениям Citibank, новая программа Citi Tap and Pay охватывает 5 тыс. мобильных телефонов и несколько крупных индийских торговых центров, оснащенных специальными POS-терминалами, считывающими информацию о покупках и проводящих платеж. Новые устройства с бесконтактной функцией не нужно прокатывать в платежном терминале. Чтобы оплатить покупку электронным устройством, снабженным функцией NFC (например, мобильным телефоном), владельцу достаточно провести им вблизи терминала. Дальнейшая транзакция по карте или устройству проходит как обычная операция по обычной банковской карте. После «обкатки» бизнес-процесса Citi планирует развернуть крупномасштабную акцию по использованию NFC.

Технология радиочастотной идентификации RFID (Radio Frequency Identification) – это метод идентификации с помощью кремниевых микросхем, которые позволяют получать запросы ус-

тройства радиочастотного считывания записи и отвечать на них; можно ожидать, что радиочастотная идентификация придет на смену штрих-кодам и магнитным полосам.

К 2015 году объем бесконтактных операций на американском рынке планирует составить 22 млрд. долл.

В США наряду с дистанционным предоставлением розничных банковских продуктов действуют и традиционные виды банковских отделений. Например, крупнейший американский банковский холдинг Bank of America, имеет самую большую филиальную сеть в стране и состоит из 6000 отделений и 18700 банкоматов [6].

В последнее время в США для большего охвата рынка финансовых услуг распространилась практика наращивания количества банковских отделений за счет банковских слияний и поглощений. Так, объединились крупнейшие банки США: «Bank of America» и «FleetBoston Financial» (2003), «Regional Financial» и «Union Planters» (2010), а также «J.P. Morgan Chase» и «Bank One» (2010).

Рассмотрим традиционные виды розничных банковских услуг в США, которые могут предоставляться как через банковские отделения, так и дистанционно. Среди основных видов потребительского кредитования в США наиболее востребованы долгосрочные ссуды на оплату образования. Например, в США существует программа кредитования для студентов бизнес-школ CitiAssist, которая осуществляется школами совместно с Citibank. Кредит выдается на срок от 13 до 15 лет на сумму, покрывающую стоимость обучения и проживания.

Сегодня на ипотечном рынке США широко распространены кредиты Alt-A или liar-loans (кредиты для лжецов), для получения которых требуется минимум документов, либо документы вообще не требуются. Данные виды ипотечного кредитования доступны даже для лиц с низким кредитным рейтингом [3]. Распространились кредиты pinja loans (займы ниндзя), получить которые могут лица без работы, без источников дохода и без активов [1].

На рынке автокредитования США действуют следующие категории автокредитов:

- автокредиты Drive, которые относятся к категории высокорискованных высокодоходных. Данный вид кредитов получает страховую поддержку ведущих страховых компаний США. Общий объем выданных кредитов Drive за 2011 год составляет 2,2 млрд. евро [4];

- автокредиты категории subprime, которые выдаются на длительный срок с фиксированной процентной ставкой [7].

На рынке пластиковых карт США в 2011 году прослеживается снижение активности использования кредитных карт и активное использование дебетовых карт [5]. Основными причинами использования дебетовых карт является освобождение клиентов от уплаты процентов за использование денежных средств.

На депозитном рынке США популярность вкладов среди населения снижается. Основными причинами оттока вкладов становятся предложения открытия новых видов счетов и развитие потребительского кредитования. Основные типы традиционных вкладов в США представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные типы традиционных вкладов США

№ п/п	Виды традиционных вкладов	Характеристика вклада
1.	Депозиты на сберегательных книжках	По счетам на сберегательной книжке минимальный остаток средств на счете не устанавливается. Вкладчики могут снять наличные деньги со счета без предварительного уведомления. Банки могут устанавливать дополнительную плату за обслуживание счета, например, за частое снятие наличных денег.
2.	Счета с выпиской состояния сберегательного вклада	Счета с выпиской состояния сберегательного вклада сходны со счетами на сберегательной книжке. Их особенностью является то, что сберегательная книжка по таким счетам не ведется, а для отражения операций по счету используются периодические выписки о состоянии счета. Это позволяет вкладчику поддерживать отношения с банком через почту.
3.	Депозитные счета	Эти счета отличаются от счетов на сберегательных книжках тем, что норма процента по ним корректируется еженедельно исходя из изменений на финансовых рынках. По этим счетам также не используются сберегательные книжки. Они не имеют какого-либо определенного срока, и вкладчик может снимать средства со счета сразу.

Сегодня на рынке предоставления розничных банковских услуг в США функционируют новые модели банковских отделений.

1. Модель банковского отделения «Отделение в магазине» (супермаркете, универмаге, гастрономе и пр.).
2. Франчайзинговая модель банковского отделения.
3. Модель банковского отделения с долевым (коллективным) участием.

Рассмотрим каждую модель в отдельности.

1. Модель банковского отделения «Отделение в магазине» (супермаркете, универмаге, гастрономе и пр.). Для данной модели «Отделение в магазине» характерны следующие особенности:
  - квалифицированная подготовка и обучение персонала, способного качественно осуществлять необходимые продажи банковских продуктов;
  - использование передовых технологий автоматизации производственных процессов, способствующих осуществлению эффективных перекрестных продаж товаров и продаж универсальных финансовых продуктов (открытие счетов, предложение брокерских услуг, обработка заявок на кредиты и ипотечные займы и т.п.).

Сильные и слабые стороны модели «Отделение в магазине» по сравнению с традиционным банковским отделением представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны модели «Отделение в магазине»

№ п/п	Сильные стороны модели «Отделение в магазине»	Слабые стороны модели «Отделение в магазине»
1.	Небольшие расходы на создание модели (расходы составляют 20% от затрат на открытие традиционного банковского офиса)	Сложности в организации перекрестных продаж
2.	Высокая посещаемость клиентами (в среднем составляет от 15000 до 20000 человек в неделю, в традиционном отделении – не более 3000 человек в неделю), работа в вечерние часы и в выходные дни	Угроза закрытия торгового предприятия
3.	Более качественное обслуживание местной клиентуры	
4.	Рост объема перекрестных продаж	

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что при использовании модели «Отделение в магазине» банк способен быстрее

проникать на рынок розничных банковских услуг и охватывать большую его часть, по сравнению с традиционным банковским офисом (при равных затратах).

## 2. Франчайзинговая модель банковского отделения.

В данной модели менеджер отделения не относится к числу сотрудников банка, а действует в роли владельца компании-франчайзи, которая ведет операции под именем банка-франчайзера. (Франчайзинговая модель активно применяется известными американскими сетями ресторанов быстрого питания McDonalds и Starbucks).

Наглядно франчайзинговая модель банковского отделения представлена на рисунке.



Рисунок – Франчайзинговая модель банковского отделения

Сильные и слабые стороны франчайзинговой модели по сравнению с традиционным банковским отделением представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Сильные и слабые стороны франчайзинговой модели банковского отделения

№ п/п	Сильные стороны франчайзинговой модели	Слабые стороны франчайзинговой модели
1.	Нет расходов на создание банковской инфраструктуры	Риск потери имиджа торговой марки
2.	Инсталляция передовых систем автоматизации производственных процессов	Уязвимость в части возможного закрытия отделений
3.		Трудности, связанные с организацией процессов администрирования и обработкой бумажных документов

### 3. Модель банковского отделения с долевым (коллективным) участием.

В данной модели банковского отделения с долевым (коллективным) участием несколько финансовых институтов осуществляют совместную деятельность.

Сильные и слабые стороны модели отделения с долевым (коллективным) участием по сравнению с традиционным банковским отделением представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Сильные и слабые стороны модели банковского отделения с долевым (коллективным) участием

№ п/п	Сильные стороны модели банковского отделения с долевым (коллективным) участием	Слабые стороны модели банковского отделения с долевым (коллективным) участием
1.	Дает возможность финансовым институтам существенно снизить затраты на создание и эксплуатацию собственных офисов	Отсутствие или ограничение возможностей ведения перекрестных продаж финансовых продуктов и услуг
2.	Относительно низкие вложения в создание инфраструктуры	
3.	Высокая посещаемость отделений клиентурой	

На сегодняшний день в США создаются новые сети отделений «экспресс-отделения» и «финансовые центры», которые рассчитаны на самостоятельное проведение клиентами базовых операций. Персонал в таких офисах занимается техническими консультациями, объясняя и демонстрируя потребителям, как пользоваться теми или иными системами. Новый тип банковских отделений посещают клиенты, которые нуждаются в быстром проведении простых операций и которым необходимо подробно обсудить с банковским сотрудником условия получения необходимого кредита. Таким образом, развитие банковских отделений движется в сторону большей персонализации обслуживания. В настоящее время в США считается оптимальным иметь от 2000-3000 клиентов на одно отделение, в результате банк одновременно может уделять внимание каждому потребителю, и покрывать все затраты на содержание отделения [2].

Выводы.

1. Развитие розничных банковских услуг в США характеризуется все большим использованием дистанционных форм банковско-

- го обслуживания клиентов, таких как мобильный банкинг, интернет-банкинг, телебанкинг, видеобанкинг.
2. Вместе с тем, в практике деятельности американских банков появляются новые модели банковских отделений, например, модель банковского отделения «Отделение в магазине», франчайзинговая модель банковского отделения, модель банковского отделения с долевым (коллективным) участием.
  3. Отмечается тенденция создания сети финансовых центров, предоставляющих возможность клиентам самостоятельно проводить базовые операции при консультационной поддержке сотрудников центра.
  4. Дальнейшая диверсификация розничных банковских услуг в США обеспечивает повышение доступности и привлекательности банковских продуктов для всех слоев населения, а также необходимую для своего развития доходность.

### **Библиографический список**

1. Гришина О.А. «Финансовый пузырь» на рынке ипотеки США как механизм запуска финансового кризиса // Транспортное дело России, 2009. – №12. – 68 с.
2. Зайцев О., Шимкович В. Три перспективные модели банковских отделений в США // Банковская практика за рубежом, 2003. – №11. С. 43-44.
3. Новикова С.Ю. Краткая история развития ипотеки: зарубежный опыт // Ученые записки Орловского государственного университета, 2009. – №1. – 35 с.
4. Информационный портал [ibk.ru](http://www.ibk.ru) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ibk.ru/32226.html>, свободный.
5. Информационный портал [investpetersburg.ru](http://www.investpetersburg.ru) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.investpetersburg.ru/dop/fin\\_supermarket.html](http://www.investpetersburg.ru/dop/fin_supermarket.html), свободный.
6. Официальный сайт Банка Мира [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.wbanks.ru/north-america/usa.html>, свободный.
7. Официальный сайт [Avto-credit.com](http://avto-credit.com) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://avto-credit.com/details.aspx?cat=1&id=279>, свободный.

### Bibliographical list

1. Grishina O.A. «Financial bubble» in the market of a mortgage of the USA as the mechanism of start of financial crisis// Transport business of Russia, 2009. — №12. — 68 p.
2. Thaicov O, Shimkovich V. Three perspective models of bank offices in the USA// Bank practice abroad, 2003, — №11.— P. 43-44.
3. Novikova S. Y. Short history of development of a mortgage: foreign experience// Scientific notes of the Oryol state university, 2009.— №1. — 35 p.
4. Information portal ibk.ru [Electronic resource] – Access mode: <http://www.ibk.ru/32226.html>
5. Information portal investpetersburg.ru [Electronic resource] – Access mode: [http://www.investpetersburg.ru/dop/fin\\_supermarket.html](http://www.investpetersburg.ru/dop/fin_supermarket.html)
6. Official site World banks [Electronic resource] – Access mode: <http://www.wbanks.ru/north-america/usa.html>
7. Official site Avto-credit.com [Electronic resource] – Access mode: <http://avto-credit.com/details.aspx?cat=1&id=279>

### **Контактная информация**

150023, г. Ярославль, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»

Тел.: 8-915-972-11-60, e-mail: [dolmigor@yandex.ru](mailto:dolmigor@yandex.ru)

150003, г. Ярославль, негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования “Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)”

Тел.: 8-910-662-40-16, e-mail: [keshenkova@yandex.ru](mailto:keshenkova@yandex.ru)

### **Contact links**

150023, Yaroslavl, Yaroslavl branch of state educational institutions higher professional education “Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics”

Тел.: 8-915-972-11-60, e-mail: [dolmigor@yandex.ru](mailto:dolmigor@yandex.ru)

150003, Yaroslavl, Private educational institution of higher education, “International Academy of Business and New Technologies (MUBiNT)”

Тел.: 8-910-662-40-16, e-mail: [keshenkova@yandex.ru](mailto:keshenkova@yandex.ru)

## ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

### ASSESSMENT OF THE REGIONAL BANKING SYSTEM STABILITY

**С.Е. ДУБОВА,**

*доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего, кафедра финансов и кредита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет».*

**М.А. РОЧЕВА,**

*аспирант, кафедра финансов и кредита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет».*

**S.E. DUBOVA,**

*doctor of Economic Sciences, professor; deputy director of the Department of Finance and Credit, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University of Chemical Technology".*

**M.A. ROCHEVA,**

*graduate student, department of Finance and Credit, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University of Chemical Technology."*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические аспекты определения устойчивости региональной банковской системы и практические подходы к ее оценке.

#### **Abstract**

The article deals with theoretical aspects of determining the regional banking system stability and practical approaches to its assessment.

**Ключевые слова**

1. Региональная банковская система,
2. устойчивость банковской системы,
3. рейтинговая оценка устойчивости.

**Keywords**

1. Regional banking system,
2. stability of the banking system,
3. rating of sustainability.

Развитие экономики на современном этапе происходит в условиях усложнения социально-экономических процессов и, как следствие, усиления нестабильности функционирования банковской системы. Постоянно меняющаяся экономическая среда приводит к возникновению в деятельности кредитных организаций новых проблем, решение которых в большой степени зависит от их устойчивости. В связи с этим вопросы, касающиеся понятия и оценки устойчивости банковской системы, как важнейшего звена экономики, приобретают особую актуальность в современном мире.

Проблеме устойчивости банковской системы в современной экономической литературе уделяется большое внимание. Вместе с тем отсутствует единое мнение относительно трактовки данного понятия. Так, Г.Г. Фетисов определяет устойчивость банковской системы как динамичное развитие всех ее элементов, которое проявляет ее сущность и роль в экономике; комплексное позитивное состояние, характеризующееся развитием качественных параметров ее деятельности и деятельности ее отдельных элементов во взаимодействии с интересами экономики [4]. Д.А. Мастепановой под устойчивостью банковской системы понимается такое ее состояние, которое позволяет «эффективно и полноценно реализовывать функцию банков как кредитно-расчетных учреждений в русле обеспечения экономического роста...» [3]. И.В. Ларионова также рассматривает устойчивость как «способность системы выполнять свойственные ей функции и операции» [2]. Таким образом, анализ различных точек зрения относительно дефиниции устойчивости банковской системы позволил выявить присущие данному понятию характерные черты: динамичность развития, комплексное состояние, системность, взаимосвязь количественных и качественных параметров деятельности, обеспечение потребностей экономики, способность качественно функционировать, несмотря на воздействие дестабилизирующих факторов.

Следует отметить, что в научной литературе, как правило, рассматривается устойчивость национальной банковской системы, а проблеме устойчивости региональных банков внимание практически не уделяется. Вместе с тем они играют важную роль в развитии экономики отдельного региона, а, следовательно, и хозяйственного комплекса страны в целом. Устойчивое и эффективное функционирование региональной банковской системы положительно влияет на инвестиционную активность и в целом на экономический рост региона. С другой стороны, эффективность функционирования банков в значительной степени зависит от состояния экономики и от ее производственного сектора [1].

В процессе функционирования банковская система подвергается воздействию большого количества разнообразных по своей природе факторов. Анализ данных факторов позволяет не только оценить ее качественное состояние, но и предотвратить возможное появление кризисных ситуаций, обеспечив тем самым устойчивое развитие. По мнению Д.А. Мастепановой, «исследование основных факторов устойчивости банковской системы означает изучение банковской системы как таковой во взаимосвязи с другими экономическими субъектами и секторами, выяснение, насколько развиты процессы взаимодействия между банковским сектором и другими секторами экономики» [3]. На наш взгляд, с данной точкой зрения следует согласиться, поскольку банковская система и экономика региона тесно взаимосвязаны.

В научной среде вопросы классификации факторов, влияющих на устойчивость банковской системы, исследованы достаточно широко, но по отдельным аспектам данной проблемы дискуссия еще не завершена.

В многообразии выделяемых факторов устойчивого развития банковской системы преобладает их деление на внешние и внутренние.

К группе внешних факторов, как правило, относят те, которые определяют внешнюю среду функционирования кредитных организаций, например: состояние экономики и уровень ее развития, состояние денежного обращения, уровень развития нормативно-правовой базы, отраслевая ориентация экономики, величина ВВП, доля государственного сектора в экономике, конкурентоспособность отечественных товаров, промышленный потенциал, политическая стабильность в стране и др.

Среди внутренних факторов традиционно выделяют политику банка, обеспеченность собственными средствами, профессиона-

лизм сотрудников и потенциал реального руководства банка, рыночную позицию кредитной организации, информационное обеспечение и др.



*Рисунок – Факторы, определяющие устойчивость региональной банковской системы*

Принимая во внимание необходимость выделения общих и специфических факторов устойчивости банковской системы, считаем целесообразным учитывать также влияние региональных факторов (см. рисунок).

Каждый регион Российской Федерации имеет свои особенности (климатические, экономические, территориальные, политические). Поэтому одним из условий эффективной работы региональных банков является учет всех особенностей и рисков, влияющих на развитие региона. Часто в периоды нестабильности именно регио-

нальные банковские системы в силу специфики того или иного территориального образования оказываются наиболее устойчивыми к влиянию неблагоприятных факторов.

Безусловно, региональные банки испытывают на себе особенности того субъекта, на территории которого они функционируют: неодинаковый уровень их экономического развития, доходов населения, условий предпринимательства и др. Соответственно на устойчивость региональной банковской системы влияют региональные неравенства, вызванные различиями природно-климатических условий жизни и предпринимательства; местоположением региона (центральное или периферийное); наличием зон роста; уровнем инвестиционной и инновационной активности; комплексным развитием региона или отраслевой направленностью; демографическими различиями; уровнем экономического состояния предприятий и т.д.

Таким образом, устойчивость региональной банковской системы – это ее способность качественно функционировать под воздействием общегосударственных, региональных и внутрибанковских факторов, предусматривающая своевременное выполнение функций по обеспечению потребностей населения и реального сектора экономики региона в банковских услугах.

Обеспечение устойчивости региональной банковской системы требует ее адекватной оценки. Оценка устойчивого функционирования коммерческих банков важна с точки зрения всех субъектов рыночного хозяйства – клиентов банков, акционеров, государства, инвесторов и, прежде всего, самих банков. Данная оценка позволяет определить основные направления развития и специфику деятельности банка.

В международной и российской практике существует множество различных методик оценки устойчивости как отдельной кредитной организации, так и банковской системы в целом: методика оценки финансовой устойчивости CAMELS, балльно-весовой метод Центрального банка РФ, рейтинговые оценки российских и зарубежных рейтинговых агентств, различные методики, основанные на расчете конкретных показателей. Существенный недостаток данных методов заключается в том, что они не учитывают региональных особенностей. Поэтому видится целесообразным разработку методики, которая бы учитывала особенности экономического развития региона и его влияние на банковскую систему. В качестве такой

методики предлагается использовать рейтинговую систему оценки устойчивости региональной банковской системы, в основу которой могут быть положены показатели комплексной оценки уровня развития региональных банковских систем, а именно: показатель экспансии; показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по активам); показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по кредитам); показатель развития сберегательного дела в регионе; доля обязательств в совокупных пассивах; доля депозитов в совокупных обязательствах; доля кредитов в совокупных активах; доля долгосрочных кредитов в совокупном кредитном портфеле; качество кредитного портфеля; рентабельность активов; общая рентабельность.

После получения расчетных значений данных показателей осуществляется их балльная оценка. При этом для каждого показателя устанавливаются конкретные оценочные интервалы. В зависимости от того в какой интервал попадает расчетное значение показателя ему присваивается балл по шкале от 1 до 3 (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Балльная оценка деятельности региональной банковской системы

Показатель	Оценочный интервал	Балльная оценка
1. Показатель экспансии	от 1 до 3	1 балл
	от 3 до 6	2 балла
	более 6	3 балла
2. Показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по активам)	от 1 до 10	3 балла
	от 10 до 25	2 балла
	более 25	1 балл
3. Показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по кредитам)	от 1 до 10	3 балла
	от 10 до 20	2 балла
	более 20	1 балл
4. Показатель развития сберегательного дела в регионе	от 0 до 1	3 балла
	от 1 до 3	2 балла
	более 3	1 балл

5. Доля обязательств в совокупных пассивах	от 0 до 0,5	1 балл
	от 0,5 до 0,8	2 балла
	более 0,8	3 балла
6. Доля депозитов в совокупных обязательствах	от 0 до 0,5	3 балла
	от 0,5 до 0,8	2 балла
	более 0,8	1 балл
7. Доля кредитов в совокупных активах	от 0 до 0,5	3 балла
	от 0,5 до 0,8	2 балла
	более 0,8	1 балл
8. Доля долгосрочных кредитов в совокупном кредитном портфеле	от 1 до 10	3 балла
	от 10 до 20	2 балла
	более 20	1 балл
9. Качество кредитного портфеля	от 1 до 5	1 балл
	от 5 до 10	2 балла
	более 10	3 балла
10. Рентабельность активов	от 0 до 2	3 балла
	от 2 до 3	2 балла
	более 3	1 балл
11. Общая рентабельность	от 1 до 5	3 балла
	от 5 до 10	2 балла
	более 10	1 балл

После того как каждому показателю присвоен соответствующий балл, производится их суммирование. По итогам суммирования определяется характер устойчивости анализируемой банковской системы:

- от 1 до 11 баллов – устойчивая;
- от 12 до 22 баллов – с признаками проблемности;
- от 23 до 33 баллов – неустойчивая.

По результатам анализа составляется экспертное заключение, где определяются существующие проблемы и направления дальнейшего развития банковской системы региона.

Предложенная методика апробирована на банковских системах Владимирской, Ивановской, Костромской, Нижегородской и Ярославской областей. Полученные результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Балльная оценка деятельности региональной банковской системы (по состоянию на 01.01.2011 г.)

Показатель	Владимирская область	Ивановская область	Костромская область	Нижегородская область	Ярославская область
1. Показатель экспансии	3 балла	1 балл	1 балл	2 балла	1 балл
2. Показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по активам)	—	—	—	—	—
3. Показатель финансовой обеспеченности региона банковскими услугами (по кредитам)	—	—	—	—	—
4. Показатель развития сберегательного дела в регионе	3 балла	3 балла	1 балл	3 балла	3 балла
5. Доля обязательств в совокупных пассивах	3 балла	2 балла	2 балла	2 балла	2 балла
6. Доля депозитов в совокупных обязательствах	2 балла	2 балла	1 балл	2 балла	2 балла
7. Доля кредитов в совокупных активах	2 балла	2 балла	3 балла	2 балла	2 балла
8. Доля долгосрочных кредитов в совокупном кредитном портфеле	2 балла	1 балл	1 балл	1 балл	3 балла
9. Качество кредитного портфеля	1 балл	1 балл	2 балла	1 балл	1 балл
10. Рентабельность активов	3 балла	3 балла	2 балла	3 балла	2 балла
11. Общая рентабельность	3 балла	3 балла	2 балла	3 балла	2 балла
<b>Итого</b>	<b>21 балл</b>	<b>18 баллов</b>	<b>15 баллов</b>	<b>19 баллов</b>	<b>18 баллов</b>

Полученные результаты свидетельствуют о том, что все анализируемые области попадают во вторую группу устойчивости региональной банковской системы, т.е. имеют признаки проблемности. Проведенный анализ позволяет также определить сильные и слабые стороны объекта исследования. Так, например, для банковской системы Ивановской области характерен низкий уровень рентабельности, поэтому региональным банкам следует обратить внимание на эффективность проводимых активных операций. Еще одной слабой стороной деятельности кредитных организаций об-

ласти является низкий уровень развития сберегательного дела, что, вероятно, связано с достаточно низким размером доходов населения. В качестве положительных моментов развития банковской системы Ивановской области можно отметить невысокое значение показателя качества кредитного портфеля, что свидетельствует о незначительной доле в нем просроченной задолженности, а также существенную долю долгосрочных кредитов в совокупном кредитном портфеле, характеризующую повышение инвестиционной активности региональных банков.

Таким образом, балльная система оценки функционирования региональной банковской системы, на наш взгляд, позволит выявить существующие недостатки в ее развитии, а своевременно принятые меры по их устранению повысят качество банковского дела в регионе.

### **Библиографический список**

1. Ахъядов И.И. Вопросы обеспечения устойчивости российских коммерческих банков / И.И. Ахъядов // Проблемы современной экономики (Евразийский международный научно-аналитический журнал). – 2009. – №3 (31). / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26198>.
2. Ларионова И.В. Стабильность банковской системы в условиях переходной экономики: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.10 / Ларионова Ирина Владимировна. – М., 2001. – 415 с.
3. Мастепанова Д.А. Методология управления устойчивостью банковского сектора российской экономики: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Мастепанова Диана Алексеевна. – М., 2000. – 167 с.
4. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.10 / Фетисов Глеб Геннадьевич. – М., 2003. – 425 с.

### **Bibliographical list**

1. Akhyadov I. Issues of sustainability of Russian commercial banks / I. Akhyadov // Problems of Modern Economics (Eurasian International Journal of Analytical Science). – 2009. – № 3 (31) / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26198>.

2. Larionova I. Stability of the banking system in transition economies: diss. ... Doctor of Econ. Sciences: 08.00.10 / Irina V. Larionova. – M., 2001. – 415 p.
3. Mastepanova D. Methodology of management the banking sector stability of Russian economy: diss. ... Candidate of Econ. Sciences: 08.00.10 / Diane A. Mastepanova. – M., 2000. – 167 p.
4. Fetisov G. Stability of the banking system and methodology for its assessment: diss. ... Doctor of Econ. Sciences: 08.00.10 / Gleb G. Fetisov. – M., 2003. – 425 p.

### ***Контактная информация***

*153000, Иваново, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет»*

*Тел.: 8 (4932) 30-82-38, e-mail: sedubova@yandex.ru, ro4eva\_mari@mail.ru*

### ***Contact links***

*153000, Ivanovo, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University of Chemical Technology"*

*Tel.: 8 (4932) 30-82-38, e-mail: sedubova@yandex.ru, ro4eva\_mari@mail.ru*

---

## ИНСТИТУТ СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

### SAVINGS INSTITUTE AS FACTOR OF ECONOMIC DYNAMICS

**П.А. ЖУРАВЛЕВ,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**P.A. ZHURAVLYOV,**

*competitor of the Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматривается влияние института сбережения домашних хозяйств на динамику экономического развития в России в условиях текущей экономической нестабильности. Показано, что, несмотря на значительное снижение уровня процентных ставок по банковским вкладам, наблюдался существенный прирост депозитов населения. Данный феномен доказывает наличие кризисных процессов в экономике России и выступает дополнительным фактором усиления экономической нестабильности. Предложено в процессе государственного регулирования общественных сбережений учитывать институциональный аспект, в частности, существование разных групп мотивов сберегательного поведения домашних хозяйств.

#### **Abstract**

The article examines the impact of household savings institution on the dynamics of economic development in Russia in the current economic instability. It is shown that, despite a significant decline in interest rates on bank deposits, there was a significant increase in deposits. This phenomenon proves the existence of crisis processes in the Russian economy and acts as an additional factor in increasing economic instability. Proposed process of state regulation of public savings

into account the institutional dimension, in particular, the existence of different groups of motives for saving behavior of households.

**Ключевые слова**

1. Сбережения,
2. институт,
3. экономический кризис,
4. банковский вклад.

**Keywords**

1. Savings,
2. the Institute,
3. the economic crisis,
4. bank deposit.

Проблема сбережений домашних хозяйств традиционно является одной из наиболее актуальных в экономической науке. Несмотря на то, что обозначенная проблема имеет достаточно широкий спектр углов зрения, одним из наиболее значимых является влияние института сбережений на динамику экономического развития. В кейнсианской теории особо подчеркивается, что кризисы перепроизводства во многом обусловлены склонностью домашних хозяйств к увеличению сбережений в условиях роста доходов. Более того, в условиях кризиса склонность к сбережениям еще более возрастает, что дополнительно усиливает кризисные процессы из-за сокращения потребления. В результате возникающие дефляционные спирали крайне негативно сказываются как на экономическом развитии в целом, так и на уровне жизни населения в частности.

В условиях текущей нестабильности экономического развития интерес к проблематике общественных сбережений значительно возрос. Большинство исследователей указывают на изменение экономического поведения домохозяйств в условиях кризиса и отмечают проявление вышеупомянутой закономерности, связанной с увеличением сбережений по мере роста экономической нестабильности и усиления негативных ожиданий [4; 6; 8]. В то же время не все оценки представляются корректными. Так, в обзоре Центра макроэкономических исследований Сбербанка России отмечается, что «наиболее популярной формой хранения сбережений как по надежности, так и по выгодности и целесообразности в кризисный период является приобретение недвижимости» [5, с. 7]. По мнению автора, данный вывод не в полной мере учитывает экономические реалии. Для большинства жителей страны приобретение недвижимости в целях сохранения сбережений недоступно, что объективно связано с низким уровнем доходов. По итогам третьего квартала 2011 года среднедушевые денежные доходы населения составили 20557,1 руб. [11]. Более того, низкий уровень жизни значительному

числу отечественных домохозяйств не позволяет накапливать денежные средства даже путем банковских депозитов – по результатам опросов ВЦИОМ, проводимым в разгар кризиса осенью 2008 года, большинство респондентов вообще не имели банковских вкладов (см. рисунок). Впрочем, такие данные объясняются, в том числе причинами институционального характера – для значительной части населения регулярное и долгосрочное формирование сбережений не является распространенной нормой экономического поведения. Более того, по-прежнему наблюдается низкий уровень доверия домохозяйств как к кредитным институтам, так и к государству в целом. С. Семенов в этой связи обоснованно отмечает: «Почему население хранит сбережения в наличных деньгах? Это, на наш взгляд, связано с противоречивостью и непоследовательностью экономической политики государства, что вызывает одновременно недоверие как предпринимателей, так и населения» [9, с. 70].



Рисунок – Результаты опроса ВЦИОМ «Не боитесь ли Вы потерять ваши банковские вклады?» (закрытый вопрос, один ответ) [10, с. 74]

Вместе с тем, изучение динамики изменения банковских депозитов представляется наиболее адекватным для оценки влияния сбережений домохозяйств на экономическое развитие. Как видно из данных таблицы, в условиях экономического кризиса наблюдался значительный прирост вкладов граждан. Если в среднем за 2007-2008 год прирост вкладов составлял 24,5%, то в 2009 году вклады выросли на 26,7%, в 2010 году – на 31,2%. Обратим при этом внимание, что в 2009-2010 гг. наблюдалось сокращение процентных ставок. Так, если в апреле 2009 года средневзвешенные ставки по рублевым депозитам на срок свыше одного года составляли 10,8% [2, с. 114], то к январю 2011 года они снизились до 5,4%

[3, с. 121]. Существенный рост сбережений на фоне значительного сокращения процентных ставок свидетельствует о том, что основной причиной сберегательной активности является неуверенность в стабильности экономического развития, что, в свою очередь, есть следствие кризисных процессов.

Схожие тенденции характерны и для других стран. При этом нередко регулирующие органы обращаются к весьма нетрадиционным способам стимулирования роста потребления и соответственно сокращения сбережений. Достаточно упомянуть предпринятое в США в 2010 году так называемое «количественное смягчение – 2» (quantitative easing, QE2), связанное с приобретением Федеральной резервной системой государственных ценных бумаг на сумму 600 млрд. долл. и по сути означающее увеличение денежной массы в экономике [7, с. 36]. Данная мера имеет целью борьбу с дефляцией и стимулирование инфляционных процессов, что должно привести к росту потребительской активности вследствие изменения ожиданий домашних хозяйств относительно будущих ценовых уровней. Впрочем, эффективность данной меры, как показывают данные макроэкономической статистики, оказалась весьма незначительной. Большинство экспертов указывают на противоречивость достигнутых результатов. М. Королюк в частности, отмечает, что за время с момента объявления QE2 (август 2010 года) объем потребительского кредитования в США сократился на 3,3%, ипотечного – на 4,3%. Однако одновременно произошла мягкая девальвация доллара – на 7,6% и заметно выросли цены на сырьевые активы (нефть на 28%, золото на 24%) и акции (индекс S&P500 +21%) [7, с. 36].

Таблица – Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц в 2002-2011 гг., млн. руб. [1-3]

	Депозиты (вклады) физических лиц		
	всего	в рублях	в иностранной валюте
1.01.2003	1 030 807	634 265	396 542
1.01.2004	1 519 454	1 055 368	464 086
1.01.2005	1 980 816	1 462 816	518 208
1.01.2006	2 761 194	2 088 657	672 537
1.01.2007	3 809 714	3 179 789	629 925
1.01.2008	5 159 200	4 492 868	666 332
1.01.2009	5 906 990	4 332 678	1 574 312
1.07.2009	6 491 194	4 584 097	1 907 097
1.01.2010	7 484 970	5 511 093	1 973 876
1.07.2010	8 435 319	6 625 807	1 809 512
1.01.2011	9 818 048	7 918 536	1 899 512
1.07.2011	10 516 464	8 624 573	1 891 891
1.01.2012	11 871 363	9 702 267	2 169 252

По мнению автора, государственное регулирование общественных сбережений как значимого фактора экономической динамики должно учитывать неоднозначность институционального содержания сбережений. Мотивы сберегательного поведения целесообразно объединить в три группы. Первая группа мотивов связана с неопределенностью будущего – сбережения формируются в первую очередь как резерв. Вторая группа мотивов нацелена на накопление денежных средств для последующего потребления дорогостоящих товаров. Третья группа, пока в незначительной степени характерная для российских граждан, ориентирована на капиталообразование – в данном случае сбережения имеют целью генерирование в будущем пассивного дохода. Автор полагает, что в условиях кризиса происходит трансформация мотивов – с «потребления» на «неопределенность». Именно этот факт и обостряет негативные кризисные процессы. Поэтому усилия регулирующих органов должны быть направлены на стимулирование обратного

процесса, что на практике подразумевает комплекс мер по повышению уверенности граждан в стабильности экономической системы, укреплению доверия к социально-экономическим институтам, совершенствованию институциональной среды общественных сбережений.

### **Библиографический список**

1. Бюллетень банковской статистики. – 2009. – № 2.
2. Бюллетень банковской статистики. – 2011. – № 2.
3. Бюллетень банковской статистики. – 2012. – № 2.
4. Вахрушев Д.С. Теоретические аспекты процентной политики Банка России в контексте проблематики взаимодействия государства и субъектов рынка // Теоретическая экономика. – 2012. – № 1. – С. 32-37.
5. Влияние кризиса 2008-2009 на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения в России. Краткие итоги обследования НИСП по заказу ЦМИ ОАО «Сбербанк России» // Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – 2011. – февраль. – 13 с.
6. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 4-14.
7. Королева А. Америка без поддержки // Эксперт. 2011. № 27. С. 36.
8. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4-23.
9. Семенов С. Защита сбережений как антикризисный фактор // Экономист. – 2010. – № 6. – С. 70-73.
10. Социально-экономические итоги года: люди, деньги, работа // Мониторинг общественного мнения. 2009. № 1. С. 74.
11. Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_11kv.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm).

### **Bibliographical list**

1. The bulletin of bank statistics. – 2009. – № 2.
2. The bulletin of bank statistics. – 2011. – № 2.

3. The bulletin of bank statistics. – 2012. – № 2.
4. Vakhrushev D.S. Theoretical aspects of a percentage policy of Bank of Russia in a context of a problematics of interaction of the state and subjects of the market // Theoretical economy. – 2012. – № 1. – p. 32-37.
5. Influence of crisis 2008-2009 on change of an economic situation, savings and credit behavior of the population in Russia. Short results of inspection NISP by request of CMI Open Society «Savings Bank of Russia» // The Review of the Center of macroeconomic researches of the Savings Bank of Russia. – 2011. – February. – 13 p.
6. Gref G., Judaeva K. The Russian bank system in the conditions of global crisis // Economy Questions. – 2009. – № 7. – p. 4-14.
7. The queen A. America without support // The Expert. – 2011. – № 27. – p. 36.
8. May V. Drama of 2008: from an economic miracle to an economic crisis // Economy Questions. – 2009. – № 2. – p. 4-23.
9. Semenov S. Defence of savings as the anti-recessionary factor // The Economist. – 2010. – № 6. – p. 70-73.
10. Social and economic results of year: people, money, work // Public opinion Monitoring. – 2009. – № 1. – p. 74.
11. Average monetary incomes of the population across the Russian Federation // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_11kv.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm).

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*Тел.: 8 (905) 122-21-85, e-mail: pavelzzz76@mail.ru*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*Tel.: 8 (905) 122-21-85, e-mail: pavelzzz76@mail.ru*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ В РОССИИ

### ECONOMIC ASPECTS OF TAXATION IN RUSSIA

**А.Е. КАЛЬСИН,**

*доктор экономических наук, профессор, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**A.E. KALSIN,**

*doctor of economic sciences, professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены вопросы, связанные с экономическими аспектами управления налогообложением в России.

#### **Abstract**

The article deals with issues related to the economic aspects of management of taxation in Russia.

#### **Ключевые слова**

1. Государственное управление,
2. налоговый менеджмент,
3. налоговая мотивация,
4. закон Лаффера,
5. теневая экономика.

#### **Keywords**

1. Public administration,
2. tax management,
3. tax motivation,
4. law Laffer,
5. the shadow economy.

В процессе осуществления практической деятельности бюджетные организации России вынужденно взаимодействуют с органами управления налогообложением. С 9 марта 2004 года в соответствии с Указом Президента РФ № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» к ним относятся:

- Федеральная налоговая служба (в составе Министерства финансов РФ и ее подразделения в Российской Федерации) (далее налоговые органы);
- Государственный таможенный комитет и его подразделения (далее таможенные органы);

- государственные органы исполнительной власти и исполнительные органы местного самоуправления, другие уполномоченные ими органы и должностные лица, осуществляющие в установленном порядке помимо налоговых и таможенных органов прием и взимание налогов, а также контроль за их уплатой;
- Министерство финансов РФ;
- органы государственных внебюджетных фондов.

Следует учитывать, что Указом Президента РФ от 11.03.2003г. № 306 «Вопросы совершенствования государственного управления в РФ» в целях совершенствования государственного управления налоговая полиция была упразднена, а ее функции этим указом были возложены на Министерство внутренних дел РФ.

В современной российской науке и практике вопросы управления налогами и налогообложением еще не получили всестороннего теоретико-методологического осмысления и практического развития. Вместе с тем уже сделаны определенные шаги в направлении научных исследований в области управления налогами и налогообложением, и практического применения их результатов.

Для всестороннего рассмотрения этого вопроса следует, на наш взгляд, исходить из того объективного и важного методологического положения, что в окружающем нас мире все системно, а многообразие систем по их происхождению можно разделить на естественные (природные) и искусственные (антропогенные), то есть обязанные своим происхождением человеку, его деятельности. В свою очередь, искусственные системы принято подразделять на технические, технологические, информационные и социальные (социально-экономические).

Все системы, в свою очередь, могут быть разделены по специфике содержания, то есть иметь свое внутреннее строение из определенных систем и подсистем. Так, социально-экономические системы могут быть представлены такими системами как: народное хозяйство, отрасль, предприятие, регион, город, социальные слои общества и т.д.

Исходя из явления системности, термин «управление» шире термина «менеджмент», так как изначально применяется к разным типам систем (управление в неживой природе, управление в биологических системах, управление в технических системах и т.д.), к разным сферам и уровням хозяйствования (управление предприятием, управление отраслью, управление наукой, управление транспортом, управление внеэкономической деятельностью и т.п.), к деятельности различных государственных и общественных органов управления.

Управление как сознательный и целенаправленный процесс, существует только в социально-экономических системах, которые обязаны своим происхождением человеку и в которых человек является их создателем и становится их главным и самым активным участником с его многообразными интересами, потребностями и различными видами деятельности. В отличие от этого управление в неживой и живой природе выступает не как сознательный процесс, а как процесс, подчиненный законам природы, естественным технологиям; технические, технологические и информационные системы работают по принципам и программам, разработанным сознательным существом – человеком. В этой связи, раскрывая концептуальные основы государственного налогового менеджмента, важно подчеркнуть, что сама система налогов и налогообложения может рассматриваться как интегральная, метасоциальная система, то есть система, где велика значимость прямых и опосредствующих периферийных связей налогов и налогообложения с наукой, экономикой, финансами, политикой, правом, образованием, социальными процессами, культурой, этикой (см. рисунок 1)<sup>1</sup>.

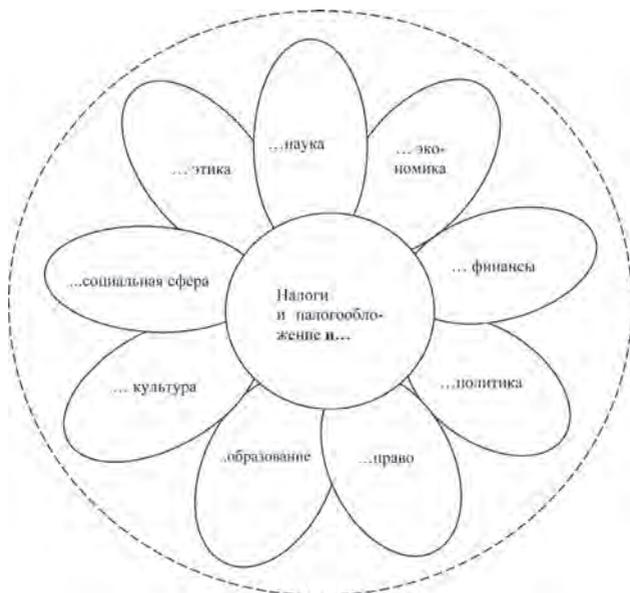


Рисунок 1 – Представление налогов и налогообложения как метасоциальной системы

\*----- — контур метасоциальной системы

1 Налоговый менеджмент: Учебник / Под ред. А.Г. . Поршнева. - М.: ИНФАА-М, 2003. - С. 18.

Как уже отмечалось, управление налогообложением является важной составной частью общей системы государственного управления. Поэтому в совокупности представленных подсистем подсистему налогового администрирования следует выделять как ведущую подсистему, которая в рамках общего руководства со стороны государства и необходимом взаимодействии с другими подсистемами государственной законодательной и исполнительной власти разрабатывает и реализует налоговую политику и стратегию деятельности системы, создает и совершенствует ее организационный механизм, определяет и регламентирует механизм осуществления налоговых функций и технологий, формирует и совершенствует инфраструктуру системы, необходимую для обеспечения функционирования административных налоговых органов как таковых, а также для осуществления ими функционального менеджмента: налогового планирования, налогового регулирования, налогового контроля. Налоговое администрирование выступает в качестве общего, генерального менеджмента, пронизывающего деятельность всей системы государственного налогового менеджмента. При определяющей роли налогового администрирования функциональные подсистемы призваны осуществлять плановые, регулирующие и контролирующие воздействия на налоговые отношения и процесс налогообложения.

Перед каждой из этих подсистем стоят свои собственные цели, которые тесно взаимосвязаны между собой и являются составными частями (подцелями) основной цели государственного налогового менеджмента. Достижение этих целей осуществляется путем реализации целого комплекса специальных функций и принятием специальных решений по формированию и экономическому обоснованию налоговых планов, способов их реализации при помощи определенных налоговых режимов, контроля за выполнением налоговых планов и соблюдения принятых налоговых режимов<sup>2</sup>.

В настоящее время можно констатировать, что система управления налогами и налогообложением в России в основном уже сложилась, сформировались и развиваются ее основные подсистемы и их элементы. Она представляет собой интегрированную, многоуровневую и многоаспектную систему с определенными отношениями соподчинения, взаимосвязи и взаимодействия между органами исполнительной и законодательной власти разных уровней и звеньев государственного управления.

---

2 Налоговый менеджмент /Под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 13-24.

Организационно система государственного налогового менеджмента представлена тремя уровнями: федеральный уровень, региональный уровень (уровень субъектов федерации), муниципальный уровень (уровень местного самоуправления). Сложившейся системе свойственна вертикальная иерархия подчиненности, определяющая приоритет вышестоящих уровней над нижестоящими уровнями управления. На наш взгляд, ведущее место в деятельности государственной системы налогового управления отводится Федеральной налоговой службе РФ, несмотря на некоторое снижение ее общественного статуса в 2004 году.

Федеральная налоговая служба РФ входит в систему центральных органов государственного управления России и подчиняется Президенту и Правительству Российской Федерации.

Главной задачей ФНС РФ является контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты налогов и других обязательных платежей, установленных законодательством.

Мы полагаем, что в основе организации ФНС лежат принципы: административно-территориальный и предметно-целевой.

1. Административно-территориальный подразумевает, что ФНС создаются в соответствии с национально-государственным и административно-территориальным делением Российской Федерации. Низовым звеном являются районные налоговые инспекции.
2. Предметно-целевой предполагает, что отделы и управления органов ФНС, как правило, создаются и специализируются на контроле конкретных вопросов налогообложения.

Таким образом, ФНС РФ является органом, обеспечивающим формирование доходной части Государственного бюджета РФ, имеет достаточно широкие полномочия, которые определяются возлагаемые на них задачами и выполняемыми функциями.

На наш взгляд, очень важным является формирование общественного мнения, способствующего эффективной деятельности налоговой службы. Это важная государственная задача, стоящая, в частности, и перед самими налоговыми органами. Для решения всех задач, возложенных на налоговые органы, создана достаточная нормативно-правовая база.

Одной из наиболее эффективных форм управления рыночной экономикой является государственное налоговое регулирование.

Результат экономической деятельности в стране зависит от имеющихся ресурсов и эффективности их использования, которая во многом определяется уровнем потребностей, отношением людей к труду, формами и методами мотивации.

Основные понятия теории мотивации трактуются в литературе по-разному. В частности, нет единства в употреблении понятий «мотивация» и «стимулирование».

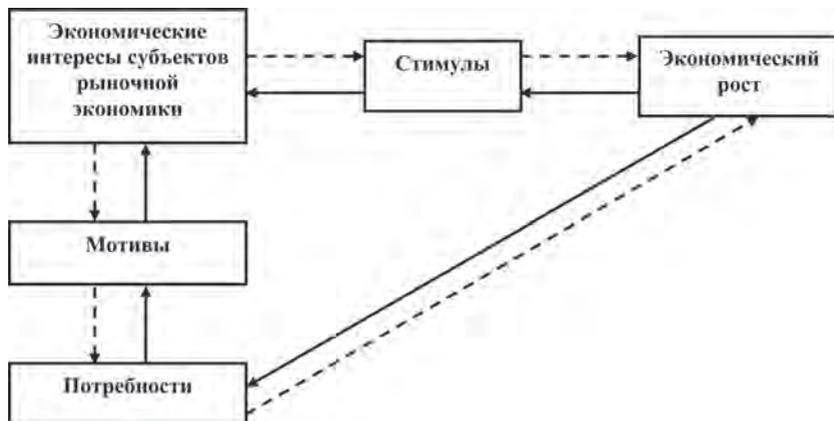
Мотивация – это воздействие на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей. При выборе форм и методов мотивации прежде всего необходимо учитывать мотивы людей, т.е. то, что вызывает их действия.

Мотивация может осуществляться различными методами: разъяснением, воспитанием, личным примером, системами поощрений и наказаний в иерархии организации и т.д.

Налоговая мотивация является составным элементом экономической мотивации. Она оценивается по результатам деятельности субъектов рыночной экономики, а также по ряду характеристик, определяющих отношение к труду. Одним из проявлений налоговой мотивации являются отношение человека к налогам и своевременность и полнота их внесения в бюджетную систему.

Система налоговой мотивации (стимулирования), как активности личного фактора выступает как бы общей основой развития, выявления и использования источников экономического развития, поскольку именно человеческий фактор имеет здесь решающее значение. Система налоговой мотивации должна быть настолько гибкой и действенной, чтобы улавливать изменения в материальном и нематериальном производстве, соответственно самосовершенствоваться и оказывать стимулирующее воздействие на экономический рост через взаимоувязанную систему экономических интересов, представленную на рисунке 2.

Совокупные экономические интересы дифференцированы по видам участников экономической системы, которые оказывают влияние на экономическое развитие страны. В условиях рыночной экономики необходима ориентация всех субъектов рынка на достижение максимальных конечных народнохозяйственных целей, в числе которых и экономический рост.



*Рисунок 2 – Система воздействия на экономический рост через экономические интересы субъектов рыночной экономики*

Вся система налоговых интересов должна удовлетворяться таким образом, чтобы не допускать превалирования отдельных интересов агентов хозяйствования над другими. Развитие предпринимательской и инновационной активности субъектов рыночной экономики выступает при этом теми формами сочетания интересов, которые дают в современных условиях максимальный эффект в реализации всей системы экономических интересов в налогообложении (см. рисунок 3).

Экономическая и государственная политика должны быть направлены на оптимальное сочетание экономических интересов через систему налогообложения. Нивелировать негативное воздействие налогообложения можно лишь с учетом интересов субъектов хозяйствования в экономической политике, а также в качественном содержании и структурном построении механизма хозяйствования. Именно он должен выступать практической формой оптимального согласования всех видов экономических интересов посредством системы налогов, превращения их в стимулирующую систему, активно воздействующую на развитие производительных сил.



*Рисунок 3 – Система экономических интересов посредством налогообложения в хозяйственном комплексе страны*

Реализация потенциала экономической системы происходит под воздействием различных факторов, включая внутреннюю и внешнюю политику государства. Названные факторы могут искажать действительное предназначение экономических регуляторов, включая налоги, абстрагируясь от общественных потребностей. Подтверждением отмеченного факта является то, что реализация в российской практике фискальной направленности налоговой системы без создания стимулирующего механизма налогообложения в экономике, приводит к чрезмерному административному изъятию дохода у предприятий и организаций и, соответственно, сужению налоговой базы за счет свертывания предпринимательской деятельности.

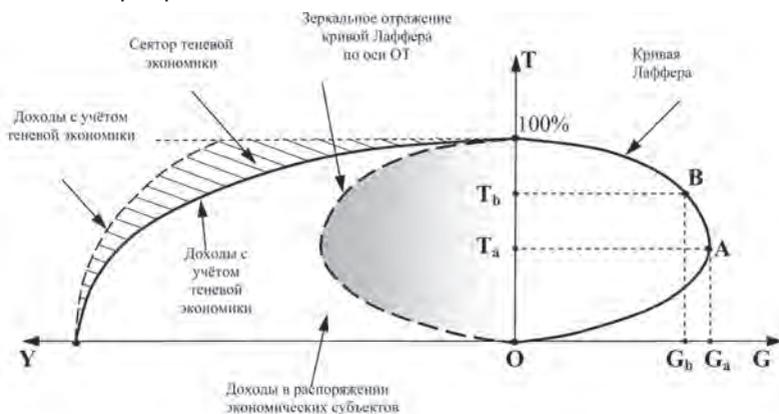
В налогообложении сталкиваются интересы государства и налогоплательщика: государство заинтересовано в достаточности средств для реализации задач экономической и социальной политики, а налогоплательщик – в минимизации налоговых сборов. Как видим, экономические интересы их полярны. И от того, как через налогообложение будет найдена оптимальная граница изъятия, зависят не только уровень поступления налогов в бюджетную систему, но и степень уклонения налогоплательщиков от налогообложения, объемы теневого бизнеса, а также уровень налоговой культуры в обществе.

Иллюстрацией столкновения экономических интересов государства и налогоплательщика может служить закон Лаффера.

В XX веке американские экономисты представители экономической теории предложения осуществили графическое моделиро-

вание этой зависимости, названной по имени ее создателя – кривой А. Лаффера (см. рисунок 4).

Допустим, реально существующие налоговые ставки равны  $T_b$ , а налоговые поступления в государственный бюджет –  $G_b$  (точка В кривой Лаффера). Согласно концепции американского экономиста А. Лаффера уменьшение налоговых ставок вызовет лишь кратковременное сокращение объема государственных доходов. В длительной перспективе эта мера обеспечит рост сбережений, инвестиций, производства, занятости, а, следовательно, совокупных доходов, подлежащих налогообложению. Этот процесс (движение от В к А) возможен прежде всего при прогрессивной системе налогообложения и осуществлении такой реформы, которая предусматривает снижение ставок главным образом на высокие доходы и прибыли корпораций.



$T$  – уровень налоговых ставок в процентах,  $T_a$  – их оптимальный размер,  
 $G$  – среднегодовой объем государственных доходов в результате налогообложения,  
 $G_a$  – его максимальная величина.

Рисунок 4 – Кривая Лаффера

В конечном итоге возрастут государственные доходы, уменьшится дефицит бюджета, более слабым станет эффект вытеснения<sup>3</sup>,

3 Под эффектом вытеснения понимают явление, которое характеризуется сокращением частных инвестиций под влиянием прироста государственных расходов. Однако в случае со снижением налоговых ставок в длительной перспективе возможен и рост государственных расходов и рост частных инвестиций как результат роста деловой активности. (Более подробно см.: Гайгер Л.Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика. Пер. с англ. – М., 1996. – С.199-200).

произойдет торможение инфляции и ускорение экономического роста. Критерием оптимальности налоговой политики считается, понятно, максимум государственных доходов в результате налогообложения.

Если обратиться к истории, то окажется, что эффект Лаффера был обнаружен в ходе математического исследования двух функций, фиксирующих зависимость налоговых поступлений в бюджет от налоговых ставок на прибыль и на заработную плату. Настоящее исследование показало существование определенного (оптимального) уровня налоговых ставок, при котором функция государственных доходов достигает максимума. В то же время, когда этот уровень больше или меньше оптимальной отметки, наблюдается снижение налоговых поступлений. Только после этого началось подробное изучение эффекта Лаффера с помощью эконометрической техники (для разных стран, для разных периодов и т.п.) и появилось его словесное описание.

Проявление этой зависимости в странах, характеризующихся недостаточно эффективным исполнением налогового законодательства, усиливается еще и выходом экономической деятельности части субъектов из области теневой экономики (см. рисунок 4), то есть приводит к дополнительному приросту налоговых доходов. Численное значение ставки налога, максимизирующей налоговые поступления, зависит от законопослушности граждан и менталитета нации, готовой мериться с таким уровнем налогообложения, и от эффективности сбора налогов.

Зависимость, отражаемая кривой Лаффера<sup>4</sup>, в 1980-е годы с успехом применялась в США: наблюдалось одновременное снижение инфляции и безработицы и устойчивый рост экономики.

В подтверждение отмеченных фактов можно привести результаты исследования ученых Санкт-Петербургского госуниверситета экономики и финансов под руководством члена-корреспондента РАН И. Елисейевой, свидетельствующие о том, что соккрытие налогов в России составляет 49,3%, искажение фонда оплаты труда – 50,4%, соккрытие и занижение прибыли – 34,8%, неучтенная валовая добавленная стоимость – 42,8% от числа всех опрошенных респондентов<sup>5</sup>. Все эти составляющие формируют значитель-

---

4 Необходимо помнить, что экономика предложения отнюдь не исчерпывается зависимостью Лаффера.

5 См. Головачев В. Российский легальный бизнес наполовину в тени // Экономика и жизнь.- 2002.- № 24. – С. 30.

ную сферу теневого оборота (до 40-45% ВВП), существующую в экономике России наравне с легальной экономикой.

Одной из причин существования налоговых отношений является необходимость перераспределения части полученных доходов для удовлетворения общенациональных потребностей и обеспечения качества жизни граждан. Вследствие этого основные характеристики системы налогообложения могут быть сформулированы на основе анализа закономерностей распределительного и перераспределительного процессов.

Обобщая все изложенное, следует отметить, что налогообложение как законодательно оформленный процесс перераспределения созданного дохода общества – это социально-экономическая категория, зависящая также от социально-политических тенденций в обществе.

Конечные цели налогообложения должны сводиться к обеспечению социально-экономических функций государства не в ущерб экономическим интересам субъектов рыночной экономики. Но одновременно посредством налогообложения возможно удовлетворять интересы различных агентов и уравновесить общественные, корпоративные и личные экономические интересы.

Между тем основная цель общественного воспроизводства – это экономический рост, обеспечивающий создание общественного продукта, удовлетворение потребностей человека, порождаемых уровнем развития производства.

С помощью налогового стимулирования необходимо создать равные условия всем функционирующим субъектам в зависимости от результатов их деятельности. Наряду с этим должна усиливаться взаимосвязь между производством и потреблением. В российской экономике эта взаимосвязь реализуется недостаточно, и причиной тому является неадекватная система экономических рычагов, важной составляющей которой должна выступать налоговая система.

Используя налоги как стимул (побуждение к действию), можно с помощью поощрения или введения ограничений оказывать воздействие на деятельность субъектов рынка через реализацию экономических интересов.

Необходимо рассматривать налог как своеобразную цену общественных благ (услуги образования, здравоохранения, пенсионное обслуживание и т.д.) государства, предоставляемых гражданам. И соответственно повышение налоговой культуры в обществе долж-

но сопровождаться более полным выполнением обязательств государства перед согражданами.

Столкновение взаимных интересов в развитой экономике должно создать эффект оптимизации системы налогообложения, направленный на стимулирование налоговой базы – производства.

Так сложилось исторически, что административный бюрократический аппарат с коммунистических времен сохранил в российском государстве свои распорядительные функции. До сих пор, исполняя законы, он стремится предельно зарегулировать права собственности, искусственно создать дефицит прав, четко соблюдая при этом собственные корпоративные интересы, то есть приторговывая различными лицензиями и другими решениями и получая при этом своеобразную ренту<sup>6</sup>. И все же, хотя явление это само по себе не ново, современные экономико-правовые функции бюрократии по сравнению с коммунистическими временами значительно изменились.

В советскую эпоху все без исключения агенты административных торгов, на которых продавались и покупались хозяйственные решения, выступали от имени того или иного субъекта государственной плановой экономической системы. Частные интересы проявляли себя лишь как параллельный, теневой мотив сделки. Теперь же непосредственным потребителем результатов административного решения сплошь и рядом оказывается частное лицо, юридический собственник, предприниматель. Частная выгода становится единственным мотивом его обращения к властям. И во взаимоотношениях с ним представитель власти, распоряжающийся неким капиталом административных решений, имеет возможность инвестировать этот капитал в частный бизнес и получать собственную частную выгоду.

Юридическое, конституционное право – по сути дела, единственный товар, которым чиновники всех уровней и административный аппарат в целом распоряжаются монопольно. Ничего другого, никакой другой собственности у них сегодня нет, но чтобы жестко контролировать любые легальные рынки, ничего другого и не требуется: искусственно созданный дефицит легальных возможнос-

---

6 В научной литературе подобные явления иногда рассматриваются как бюрократическая рента, присущая любым административным системам, См., например: Buchanan J.M. *Rent Seeking and Profit Seeking // Towards a Theory of the Rent-Seeking Society* / Ed. J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock. Texas: A&M University Press, 1980. P. 3.

тей – самый доходный способ бюрократически-теневое управления<sup>7</sup>.

Мы полагаем, что поставленные в условия жесткой зависимости от административных решений, участники экономических отношений во многих случаях ищут и находят пути для развития своего дела не в оптимальной организации законных рыночных операций и открытой конкуренции, но в теневых сделках с чиновниками, способными освободить их от ответственности, когда нарушается закон, предоставить льготные возможности и – в то же время – создать непреодолимые препятствия на пути конкурентов. Таким образом, теневой бизнес и коррумпированная бюрократия оказываются кровно заинтересованными друг в друге, сделки между ними приобретают характер постоянного экономического сотрудничества, которое требует соответствующей рациональной организации и институционального оформления.

Но что такое взятка в *экономическом* смысле? Ведь если речь идет о *вымогательстве*, то такую сделку никак нельзя считать добровольным и равноправным экономическим обменом; тут, вроде бы, более правомерно говорить об одностороннем криминальном акте, шантаже или даже прямом грабеже, то есть анализировать ситуацию не в экономической, а в юридической плоскости.

Четкие правила поведения на теневом рынке, своеобразный «теневой порядок» заранее никем не планируется и не программируется, а вырастает из живой экономической практики и закрепляется в обычае<sup>8</sup>. Более того, следуя необходимости поддерживать этот стихийно возникающий порядок, предприятия в дальнейшем бывают вынуждены осуществлять и определенные структурные инновации: например, принимать на работу специально обученных профессионалов, которые берут на себя обязанность регулировать (в том числе посредством взятки) взаимоотношения с людьми государственными органами и службами.

Таким образом, действия административно-бюрократического аппарата находятся в «теневой» плоскости экономики.

По нашему мнению, было бы уместно более четко определить с термином «теневая экономика».

Термин «теневая экономика» в целом относится к финансово-хозяйственным операциям, направленным на получение ма-

---

7 Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. – М.: РГГУ, 2000. – С. 92.

8 Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. – М.: РГГУ, 2000. – С. 99.

териальной выгоды. Определения «теневая», «скрытая» иногда уточняются с помощью понятия «незаконная». Таким образом, возникает необходимость четкого разграничения понятий законной и незаконной деятельности.

Подобное разграничение проводится в совокупности норм уголовного права, прямо запрещающих те или иные виды экономической деятельности.

Однако, если вопрос о незаконной, «черной» экономике более или менее ясен, то какие именно незаконные финансово-хозяйственные операции стоит выделять из легальной экономики в качестве теневой, необходимо определить более четко. Очевидно, возникает задача переоценки или перегруппировки существующего законодательства и выделения в экономике наиболее негативных и связанных между собой явлений, которые могли бы иметь самостоятельное название «теневая экономика», с одной стороны, и соответствовать этимологическому значению понятия «теневая экономика», с другой. Необходимость этого возникает еще и потому, что при действующем законодательстве, да и на практике в принципе трудно представить себе полностью легальную, то есть соблюдающую все имеющиеся нормативные акты экономику<sup>9</sup>.

На наш взгляд, для выделения в рамках легальной экономики ее теневой составляющей целесообразно использовать критерий контролируемости. Контролируемые процессы, по определению, не являются «теневыми», или «скрытыми», а неконтролируемые, представляя значительную угрозу обществу, требуют для борьбы с ними дополнительных сил и средств.

Для контроля за соблюдением субъектами экономической деятельности существующих норм права в государстве создаются контролирующие органы. Ими выявляются и пресекаются нарушения норм валютного, таможенного, налогового законодательства, правил торговли, пожарной безопасности, санитарных норм и т.п. Вместе с тем названные органы могут проводить только проверки и исполняют свои функции лишь в той мере, в какой им это позволяет делать *открытость* проверяемых субъектов. Наоборот, стоит субъектам экономической деятельности нарушить нормы права, предусматривающие определенную степень открытости, как их деятельность, оставаясь вообще легальной, становится уже для

---

9 Александрова А.Н. Снижение инвестиционных рисков с позиции институциональной экономики: В сб. Экономическая теория на пороге XXI века. – В 2-х книгах/ Под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2002. – С. 469-473.

данных учреждений недостижимой, *неконтролируемой*. В таком случае в дело должны вмешаться правоохранительные органы.

### **Библиографический список**

1. Александрова А.Н. Снижение инвестиционных рисков с позиции институциональной эконо-номики: В сб. Экономическая теория на пороге XXI века. – В 2-х книгах / Под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. – М.: Юрист, 2002. – С. 469-473.
2. Гайгер Л.Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика. Пер. с англ. – М., 1996. – С.199-200.
3. Головачев В. Российский легальный бизнес наполовину в тени // Экономика и жизнь. – 2002. – № 24. – С. 30
4. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. – М.: РГГУ, 2000. – С. 99.
5. Налоговый менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 13-24.
6. Buchanan J.M. Rent Seeking and Profit Seeking // Towarda Theoryof the Rent-Seeking Society / Ed. J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock. Texas: A&M University Press, 1980.

### **Bibliographic list**

1. Alexandrova, A.N. Reduced investment risk from the perspective of institutional the economy: in the coll. Economic theory at the threshold of the XXI century. – In 2 books / Edited by J.M. Osipov, V.V. Chekmareva, E.S. Zotova. – М.: Yurist, 2002.
2. Geiger L.T. Macroeconomic theory and transition economies. Translation from English. – М., 1996.
3. B. Golovachev. Russian legal business by half in the shadow // Business and Life. – 2002. – № 24.
4. Klyamkin I.M., Timofeyev L.M. Shadow Russia: Economic and sociological research. – Moscow State Humanitarian University, 2000.
5. Tax management / Edited by A.G. Porshneva. – Moscow: INFRA-M, 2003.
6. Buchanan J.M. Rent Seeking and Profit Seeking // Towarda Theoryof the Rent-Seeking Society / Ed. J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock. Texas: A & M University Press, 1980.

---

**Контактная информация**

150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»

Тел.: (4852) 30-15-96, e-mail: [kalsin777@gmail.com](mailto:kalsin777@gmail.com)

**Contact links**

150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management"

Tel.: (4852) 30-15-96, e-mail: [kalsin777@gmail.com](mailto:kalsin777@gmail.com)

## СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ

### SUMMARY AND KEY ELEMENTS OF THE TAX SYSTEM RUSSIA

**А.Е. КАЛЬСИН,**

*доктор экономических наук, профессор, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**A.E. KALSIN,**

*doctor of economic sciences, professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены сущность и основные элементы управления налоговой системой России.

#### **Abstract**

The article deals with the essence and the basic controls of the tax system in Russia.

#### **Ключевые слова**

1. Налоговая система,
2. налоговый кодекс,
3. принципы построения налоговой системы,
4. бюджетно-налоговая система.

#### **Keywords**

1. The tax system,
2. tax code,
3. principles of tax system,
4. fiscal system.

Налоговая система страны является сложным социально-экономико-правовым образованием. Поэтому прежде чем обосновывать необходимость формирования оптимальной структуры этой системы, необходимо рассмотреть ее качественные характеристики. Мы полагаем, что налоговую систему можно трактовать в узком и в широком смысле слова.

Налоговая система в узком смысле – это совокупность налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, взимаемых в установленном порядке.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ налоговую систему РФ формируют<sup>1</sup>:

- 1) Виды налогов и сборов и законодательство о налогах и сборах, а также нормативные правовые акты о налогах и сборах.
- 2) Принципы налоговой политики государства и в частности принципы налогового законодательства.
- 3) Общие правила исполнения обязанности по уплате налогов и сборов.
- 4) Налоговые органы, таможенные органы, органы государственных внебюджетных фондов, органы налоговой полиции.
- 5) Налогоплательщики, налоговые агенты и плательщики сборов.

Согласно статье 30 Налогового кодекса РФ, налоговая система в широком смысле, помимо совокупности налогов, сборов, пошлин, обязательных платежей и установленного порядка их взимания, включает: Министерство Российской Федерации по налогам и сборам; государственные налоговые инспекции по республикам в составе Российской Федерации, краям, областям, автономным образованиям, районам, городам (за исключением городов районного подчинения) и районам в городах, которые являются юридическими лицами, имеют самостоятельную смету расходов, текущие счета в учреждениях банков, печати с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием (с 09.09.04 г. Федеральная налоговая служба).

В соответствии с Налоговым кодексом РФ полномочиями налоговых органов обладают таможенные органы и органы государственных внебюджетных фондов. Представительные органы власти субъектов Федерации и местного самоуправления самостоятельно принимают решения о введении на их территории региональных и местных налогов, определяют налоговые льготы, ставки налогов в пределах, установленных Налоговым кодексом, порядок и сроки уплаты налогов, а также формы отчетности по ним.

Действующая система налогов и сборов России и принципы ее организации определены Налоговым кодексом Российской Феде-

---

1 См.: Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I: Постатейный комментарий //Под общ. ред. В.И. Слома. – М.: Изд-во «Статус», 1999; Налоговый кодекс Российской Федерации (изменения и дополнения) //Финансовая газета. – 1999. – №31-35.

рации. В настоящее время происходит активный процесс совершенствования налоговой системы.

Налоговая система Российской Федерации является трехуровневой, состоящей из федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Ведущее место, как по количеству, так и по удельному весу в общей сумме налогов занимают федеральные налоги.

Важной проблемой при построении оптимальных налоговых систем является вопрос о достижении равновесия между экономической сущностью налога и практическими формами его взимания в реальной жизни.

Правовые принципы организации налоговой системы закреплены в налоговом законодательстве, а также системой таможенного, арбитражного, уголовного, административного законодательства, межгосударственными и внутригосударственными налоговыми договорами.

К организационным принципам построения налоговой системы России относятся:

- единство;
- стабильность;
- верховенство федеральных налогов;
- соотношение прямых и косвенных налогов;
- соотношение федеральных, региональных и местных налогов;
- широта применения налоговых льгот, их цели и характер;
- гибкость налоговой системы;
- прозрачность и простота налоговой системы – методы исчисления по каждому виду налога должны быть понятными и простыми; степень единообразия для различного рода налогоплательщиков.

Функционирование налоговой системы России и направления ее развития можно проследить по балансу финансовых потоков между Федеральным Центром, регионами и муниципальными образованиями, поскольку бюджет РФ имеет три уровня: федеральный, региональный и местный. Баланс финансовых потоков между Федеральным Центром и регионами двух противоположных направлений отражает: доходы, поступающие на федеральный уровень с территорий субъектов федерации, и расходы, осуществляемые Центром в регионах. Аналогичная картина — по балансу финансовых потоков двух противоположных направлений между региональным уровнем и местным.

Региональные и местные налоги и сборы, являющиеся источниками формирования доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, зачисляются на счета органов федерального казначейства для последующего перечисления доходов от их уплаты в срок, не позднее трех дней, на счета по учету средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Порядок взаимодействия органов федерального казначейства и органов субъектов Российской Федерации и местного самоуправления по учету региональных и местных налогов и сборов на счетах органов федерального казначейства определяется Правительством РФ.

Правительство Российской Федерации направляет в Государственную Думу Федерального собрания Российской Федерации и Счетную палату Российской Федерации полную информацию о перечислении средств из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации бюджетам соответствующих субъектов Российской Федерации и из Фонда компенсаций бюджетам субъектов Российской Федерации.

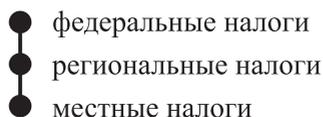
Остановимся подробнее на тех принципах налогообложения, с которыми, на наш взгляд, наиболее тесно связаны узловые проблемы оптимизации налоговой системы России.

Современная налоговая система России претерпела множество изменений за последнее десятилетие. Эти изменения были вызваны необходимостью создания налоговой системы, наиболее способствующей выходу из экономического кризиса, стимулирующей экономическое развитие и соответствующей рыночным отношениям. В силу этого в настоящее время она является достаточно динамичной. Реализация принципа стабильности в налоговой системе России состоит в том, что налоги и их элементы не должны, тем не менее, часто пересматриваться. Для этого налоговая система должна обеспечивать примерную экономическую равноценность и самодостаточность региональных и местных уровней.

Отметим, что налоговые системы федеративных государств имеют общие черты. Одна из этих черт – иерархичность всех структур, образующих налоговую систему, которая объясняется принципом единства, лежащим в основе построения налоговых систем. Принцип единства в налоговой системе России также отражается в ее иерархичности. В связи с этим важное значение для нее имеет наличие управляющих (командных) подсистем.

Иерархическая система обеспечивает высокий уровень организации и является наиболее экономной. Для наглядного описания иерархических структур, как известно, необходимо применение графов. Важной особенностью структурного графа, представляющего систему, является число возможных путей, по которым можно пройти от одной вершины к другой. Чем больше таких путей, тем совершеннее структура и ее надежность.

Налоговую систему РФ можно представить в виде следующего структурного графа:

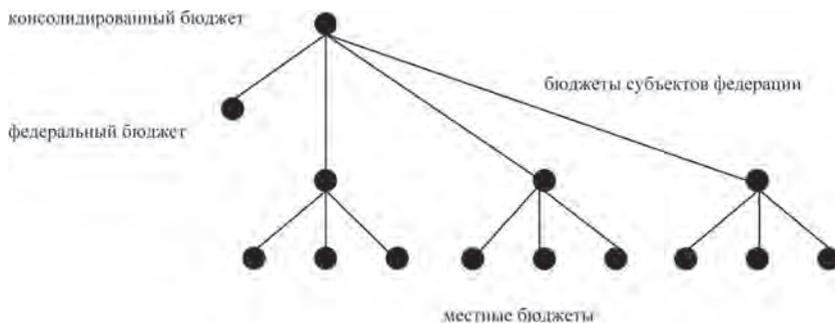


Налоговую систему рассмотрим во взаимосвязи с бюджетной системой. Бюджетная система РФ также является трехуровневой и может быть представлена на схеме 1:



Схема 1 – Бюджетная система

и, соответственно, графом:



Бюджетная и налоговая системы в их взаимосвязи могут быть представлены на схеме 2:

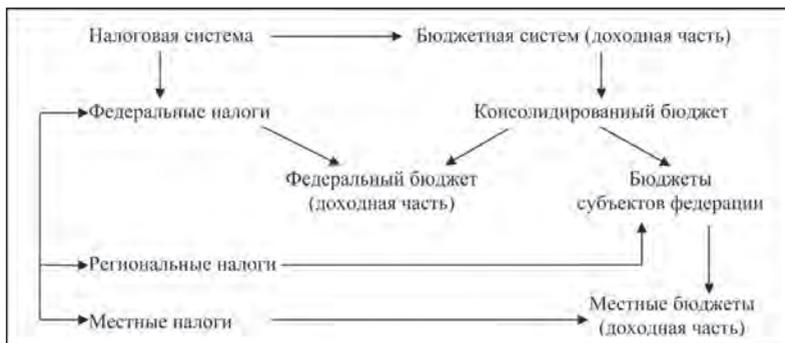
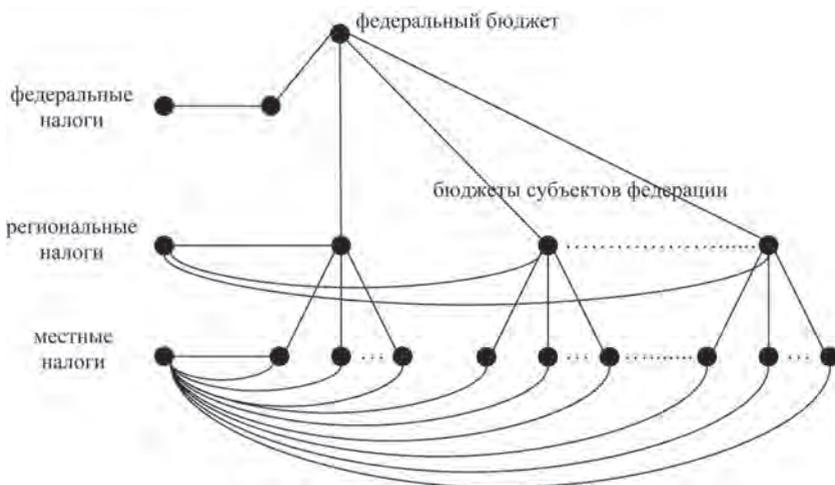


Схема 2 – Взаимосвязь налоговой и бюджетной системы

и, соответственно, графом:



Избыточность взаимосвязей налоговой и бюджетной систем обеспечивает надежность бюджетно-налоговой структуры. Известно, что разрушение 90% нервных связей головного мозга субъективно не ощущается и не влияет на поведение. Однако может существовать и бесполезная избыточность, которая в структурном графе изображается в виде петель: одна из позиций через серию связей и других позиций (дуг и вершин) замыкается на себя, не имея побочного выхода. Наличие петель означает нерациональное устройство системы, ее неэкономичность. Множество подсистем

тем, входящих в петлю, образует изолированную подсистему, поэтому обычно петли можно удалять из структуры без ущерба для функциональных и информационных свойств.

По нашему мнению, к оптимальным иерархическим системам, представляющим собой структуру, должны предъявляться следующие требования:

- каждая подсистема должна быть либо управляющей, либо подчиненной, либо по отношению к различным подсистемам выполнять оба требования одновременно;
- при этом должна быть только одна подчиненная подсистема;
- существует одна и только одна управляющая подсистема;
- любая подчиненная подсистема должна непосредственно взаимодействовать только с одной управляющей.

Иерархическая структура, в которой имеется, по крайней мере, одна управляющая и одновременно подчиненная подсистема, называется многоуровневой, то есть структура является иерархической, если ее граф является деревом.

Стабильность бюджетно-налоговой системы РФ определяется во многом стабильностью налоговых связей между бюджетами разных уровней. Однако поскольку в условиях рыночной экономики все виды налогов на всех уровнях государственной власти формируют преобладающую часть доходов бюджетов, то для обеспечения принципов стабильности разделение налогов по уровням власти необходимо проводить с учетом самодостаточности налоговых доходов каждого уровня власти. При этом сбалансированность бюджетно-налоговой системы должна обеспечиваться снизу вверх, то есть бездефицитными в первую очередь должны быть местные бюджеты, затем бюджеты субъектов Федерации и, наконец, федеральный бюджет.

### **Библиографический список**

1. Малис Н.И. Снижение бремени как приоритет налоговой политики // *Финансы*. – 2007. – № 6.
2. *Налоговая политика России: проблемы и перспективы* / Под ред. И.В. Горского. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 287 с.
3. *Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I: Постатейный комментарий* / Под общ. ред. В.И. Слома. – М.: Статус, 1999.
4. *Налоговый кодекс Российской Федерации (изменения и дополнения)* // *Финансовая газета*. – 1999. – № 31-35.

5. Пансков В.Г. О принципах налогообложения физических лиц // Финансы. – 2008. – № 1.
6. Пушкарева Л.В. Формирование социально ориентированной системы налогообложения // журнал Налоги. – 2007. – №1.
7. Сатарова А.А. Актуальные проблемы и перспективы налоговой реформы в РФ // Налоговое право. – 2007. – №4.

### **Bibliographic list**

1. Malis, N. Reducing the burden of tax policy as a priority // Finance. – 2007. – № 6.
2. Tax Policy in Russia: problems and prospects / Ed. by I.V. Gorsky. – М.: Finance and Statistics, 2003. – 287 p.
3. Tax Code of the Russian Federation. Part I: Commentaries / Ed. by V.I. Demolition. – М.: Status, 1999.
4. Tax Code of the Russian Federation (the amendments) // Financial newspaper. – 1999. – № 31-35.
5. Panskov V.G. Principles of taxation of individuals // Finance. – 2008. – № 1.
6. Pushkarev, L.V. The formation of socially oriented tax system // Journal of Taxation. – 2007. – №1.
7. Satarov A.A. Current problems and prospects of tax reform in the Russian Federation // Tax law. – 2007. – №4.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (4852) 30-15-96, e-mail: kalsin777@gmail.com*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: (4852) 30-15-96, e-mail: kalsin777@gmail.com*

## КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

### CLASSIFICATION OF BANK OF INNOVATION

**Е.А. КАЛЬСИНА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**E.A. KALSINA,**

*post-graduate student, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены различные основания для классификации банковских инноваций.

Выделение различных типов инноваций позволяет выявить закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов, и как следствие сконструировать соответствующие экономические и управленческие механизмы, определить инновационную стратегию развития кредитной организации.

#### **Abstract**

The paper considers the various reasons for the classification of banking innovation.

Isolation of different types of innovation can identify patterns in the occurrence and transmission of innovation processes, and as a consequence of design, relevant economic and administrative mechanisms to identify innovative development strategy for the credit institution.

#### **Ключевые слова**

1. Типология,
2. банковские инновации,
3. инновационные процессы,
4. инновационная стратегия.

#### **Keywords**

1. Typology,
2. banking innovations
3. innovation processes
4. innovation strategy.

Классифицировать банковские инновации можно по причинам зарождения. Для этого выделяются реактивные и стратегические инновации.

Реактивные инновации относятся к проведению банком так называемой оборонительной стратегии, они направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются в основном реакцией на нововведения банка-конкурента. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность для обеспечения своего выживания в конкурентной борьбе на рынке<sup>1</sup>.

Стратегические нововведения в основном направлены на упреждение необходимости инновационных преобразований, их основная цель – получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе.

При осуществлении реактивных инноваций (см. рисунок 1) наблюдается ситуация, когда вводимые кредитной организацией-конкурентом инновации перемещают стандарт эффективности на другой уровень, выше признаваемого ранее. Для компенсации появившегося «отставания» банк, понеся определенные затраты, обязан произвести необходимые обновления технологических процессов или спектра предлагаемых продуктов для достижения нового соотношения затрат и эффективности.

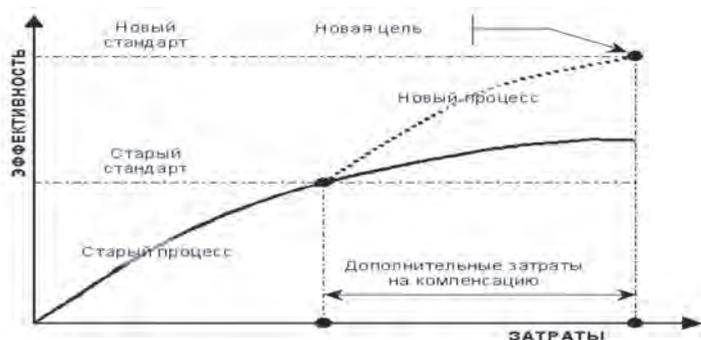


Рисунок 1 – Процесс осуществления реактивных инноваций<sup>2</sup>

В результате проведения стратегических инноваций (см. рисунок 2) новый благоприятный стандарт эффективности (в этом случае еще перспективный) достигается банком раньше его конкурентов с ощутимо сократившимися затратами. Причем в случае осуществ-

1 Викулов В.С., Типология банковских инноваций № 6 // Деньги и кредит. – 2004. – С.12.

2 А.Б. Гофман Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008. – С.110.

вления стратегических нововведений кредитная организация выдвигается на новые конкурентные позиции, благодаря чему в благоприятную для нее сторону меняется и ее положение на рынке.

Такого рода инновацией в свое время послужило вступление банков в международные платежные системы VisaInternational, MasterCardInternational и т.д. для эмитирования собственных пластиковых карт, которые на данный момент времени являются достаточно широко распространенным средством платежа, но в перспективе еще найдут свое дальнейшее развитие и распространение.

По месту в деятельности банка инновации можно подразделить на продуктовые (основные) и обеспечивающие<sup>3</sup>. Продуктовые инновации определяют основную часть инновационной деятельности банка, поскольку его успех на рынке прямо зависит от предложения им спектра продуктов и услуг. Внутри группы продуктовых инноваций также можно выделить две категории: собственно продуктовые инновации и рыночные инновации.

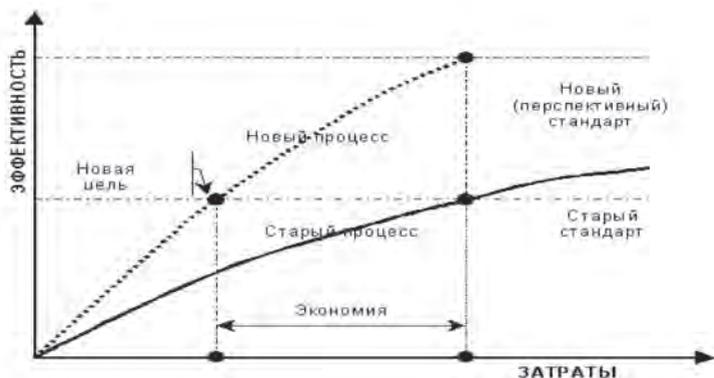


Рисунок 2 – Процесс осуществления стратегических инноваций

Собственно продуктовые инновации связаны именно с созданием новых банковских продуктов, разработкой новых услуг, а также с продвижением их на рынок, для которого они были созданы. Рыночные инновации объединяют комплекс мероприятий, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые сферы использования.

В общей системе инноваций можно выделить финансовую инновацию, т.е. инновацию, которая функционирует в финансовой

3 Муравьева В.В. Банковские инновации. – М.: Инфра. – 2005. – С. 54.

сфере. Финансовая инновация, так же как и любая другая инновация, делится на кризисную инновацию и инновацию развития; на новый финансовый продукт и новую финансовую операцию.

Как самостоятельная экономическая категория финансовая инновация имеет следующие отличительные особенности:

1. Обязательность продажи нового финансового продукта на рынке финансовых инноваций.
2. Обязательность реализации финансовой операции на рынке или внутри хозяйствующего субъекта.
3. Функциональная зависимость финансовой инновации от времени.
4. Особенность самого финансового продукта, которая выражается, во-первых, в наличии единичного и массового спроса, во-вторых, в функционировании лимитированного и нелимитированного продукта, в-третьих, в существовании продукта в форме имущества и в форме имущественных прав.

Экономическая сущность финансовой инновации выражается в следующем: финансовая инновация – это реализованный в форме нового финансового продукта или операции конечный результат инновационной деятельности в финансовой сфере.

Содержание финансовой инновации составляют новые финансовые продукты и новые финансовые операции.

Финансовый продукт представляет собой материальную часть оформленной услуги финансового института. Финансовый продукт имеет вид вещи (т.е. осязаемую форму), предназначенную для продажи на финансовом рынке. К финансовому продукту относятся ценные фондовые бумаги, монеты из драгоценных металлов, пластиковая расчетная или кредитная карта, договор банковского счета, пенсионный полис, объект недвижимости и т.п.<sup>4</sup>

Основные организационно-экономические инновации представлены в таблице. В список организационно-экономических инноваций включены семь наиболее часто упоминаемых в литературе инструментов, которые стали заметным явлением в банковском сообществе.

По объему воздействия инновации подразделяют на точечные и системные. Точечные нововведения имеют место в частном случае совершенствования технологии на отдельном участке работы. Они обычно не требуют больших материальных затрат и связаны

---

4 Шадрин А. Системный подход к менеджменту: качество и инновации // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 11. – С. 94.

с повышением эффективности одной-двух операций, не оказывая заметного влияния на производственный процесс в целом.

Таблица – Современные организационно-экономические инновации, используемые в практике коммерческих банков.<sup>5</sup>

№	Название инновации	Краткая характеристика	Объекты банковского менеджмента
1.	Реинжиниринг Бизнес-процессов	Радикальные изменения в ключевых бизнес-процессах с целью достижения существенного повышения производительности, качества и сокращения затрат времени	Реорганизация процессов, разукрупнение, сокращение затрат времени, горизонтальная организация, анализ эффективности расходов
2.	Процессно-ориентированное управление	Отслеживание общих и косвенных издержек по всем процессам с учетом конкретных продуктов и клиентов, возможность точнее распределять издержки и принимать оптимальные решения	Управление затратами, анализ прибыльности клиентов, прибыльность продуктовой линейки
3.	Сбалансированная система показателей эффективности деятельности	Перевод миссии и видения в количественные измерения и отслеживание запланированных результатов деятельности	Управление бизнес-единицами, оплата по результатам, стратегический баланс
4.	Бенчмаркинг	Сравнение затрат и производительности с внутренними и внешними точками отсчета. Внедрение лучших методик для достижения поставленных целей	Управление издержками, конкурентный анализ
5.	Ключевая компетенция	Инвестирование в специальные навыки или технологии, создающие уникальную ценность для клиентов	Ключевые клиенты, ключевые факторы успеха
6.	Управление отношениями с клиентами (CRM-технологии)	Сбор информации для лучшего понимания клиентов с целью приобретать, удерживать и выращивать наиболее лояльных клиентов из них	Деловое сотрудничество, удержание клиентов, сегментация клиентов, управление лояльностью

7.	Измерение уровня удовлетворенности клиентов (Программы лояльности)	Сбор информации от клиентов: определение степени удовлетворенности клиентов и выявление их основных потребностей	Конджоинт–анализ, персональный менеджмент, аудит качества
----	--	--	---

Системные нововведения определяют изменение всей структуры производственных отношений. Скажем, начало использования компьютерной техники и локальных вычислительных сетей в банковском деле в свое время в корне изменило работу кредитных организаций, ускорив и удешевив прохождение расчетов, увеличив надежность учета банковских операций, а также значительно сократив трудозатраты.

По степени новизны банковские инновации подразделяются на новосозданные и построенные на новом способе использования уже существующих продуктов. Новосозданные, или, как их еще называют, инновации, основанные на новых открытиях, не так уж часты в банковской сфере. Как уже упоминалось выше, они в основном связаны с глобальными переменами в системах производственных отношений и возникают вследствие появления новых технологий в других отраслях. Новосозданные банковские инновации обычно влекут за собой целую цепочку мероприятий по изменению наличествующих технологий функционирования банка и являются достаточно капиталоемкими. Они внедряются лишь в случае глобальных изменений всей банковской системы и обусловлены агрессивной позицией банка на рынке в стремлении занять определенный сектор или нишу с помощью предложения принципиально новых продуктов и процедур обслуживания клиентов. Достаточно подробной иллюстрацией этого вида нововведений выступает получающая все более широкое распространение услуга интернет-трейдинга.

Банковские инновации, построенные на уже созданных продуктах, имеют наибольшее распространение ввиду относительной дешевизны разработок, несложности внедрения и пониженных рисков неудачи внедрения нового продукта<sup>6</sup>. Они направлены, прежде всего, на повышение эксплуатационных качеств и показателей эффективности уже давно присутствующих на рынке продуктов и услуг.

Классификация банковских инноваций по характеру удовлетворяемых потребностей выделяет инновации, связанные с удовлетворением существующих потребностей, и инновации, направленные на создание новых потребностей. Основная масса нововведений, осуществляемых кредитными организациями, направлена на удовлетворение имеющихся потребностей.

Инновации, направленные на создание новых потребностей, достаточно редки, поскольку требуют наличия у банка определенного творческого и инвестиционного потенциала, подкрепленного результатами тщательного маркетингового и социологического исследования<sup>7</sup>. Кроме этого данная подгруппа инноваций несет в себе значительные риски неуспеха проводимых мероприятий в случае недостаточной полноты данных, полученных в результате исследования рынка, и ошибочности принятого руководящего решения.

Вследствие наличия у кредитной организации собственного потенциала для разработки и внедрения инноваций, а также достаточной диффузности рыночных и продуктовых инноваций возникает необходимость разделить нововведения по времени появления<sup>8</sup>:

- инновации-лидеры, то есть инновации, внедряемые банками самостоятельно, имея лишь крайне неточные расчетные рисковые показатели возможной неудачи. Данный тип инноваций обладает абсолютной новизной для области внедрения, что в случае удачной разработки может обусловить появление у банка определенных конкурентных преимуществ;
- инновации-последователи, или нововведения, осуществляемые кредитными организациями с определенным лагом во времени после внедрения предыдущей группы инноваций в желании сохранить уже имеющиеся конкурентные преимущества. Данные инновации носят менее рисковый характер, поскольку реакция рынка на них уже была выявлена.

Таким образом, приведенная выше классификация банковских инноваций дает возможность выявить некоторые закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов в кредитных организациях. Дело в том, что преобладание того или иного типа инноваций определяет тип и направленность инновационной

---

7 Гумашвили Л.М. Управление активами коммерческого банка: цели и задачи // Микроэкономика. – 2009. – № 6. – С. 253.

8 Андреев М.Ю. Моделирование деятельности современной банковской системы // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 2. – С. 143.

стратегии банка. В свою очередь, типология банковских инноваций позволяет конструировать соответствующие экономические и управленческие механизмы, поскольку они определяются именно типом внедряемых инноваций и выбранной инновационной стратегией.

При этом любой банк в процессе реализации системного подхода к определению своей инновационной стратегии, рассматривая свою инновационную деятельность с учетом вышеописанных принципов и аспектов классификации, получает возможность точнее позиционироваться на рынке, определить формы продвижения и реализации своих разработок и продуктов на рынок, которые для разных типов инноваций различны.

### **Библиографический список**

1. Андреев М.Ю. Моделирование деятельности современной банковской системы // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 2. – С.143.
2. Викулов В.С., Типология банковских инноваций. – № 6 // Деньги и кредит. – 2004. – С.12.
3. Гофман А.Б. Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008. – С.110.
4. Гумашвили Л.М. Управление активами коммерческого банка: цели и задачи // Микроэкономика. – 2009. – № 6. – С. 253.
5. Муравьева В.В. Банковские инновации. – М.: Инфра, 2005. – С.54.
6. Романова М.В. Типы банковских гарантий // Налоговый вестник. – 2008. – № 3. – С.127.
7. Шадрин А. Системный подход к менеджменту: качество и инновации // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №11. – С.94.

### **Bibliographical list**

1. Andreev, M.Y. Simulation of a modern banking system // Journal of Economic HSE. – 2009. – № 2. – P.143.
2. Vikulov V.S., Typology of banking innovation. – № 6 // Money and Credit. – 2004. – P.12.

3. Hoffmann, A.B. Tradition and innovation in contemporary Russia. Sociological analysis of the interaction and dynamics. – Moscow: Russian Political Encyclopedia (ROSSPEN), 2008. – P.110.
4. Gumashvili L.M. Commercial Bank Asset Management: Goals and Objectives // Microeconomics. – 2009. – № 6. – P. 253.
5. Muravyev V. Banking innovations. – Moscow: Infra, 2005. – P. 54.
6. Romanova, M.V. Types of bank guarantees // Tax Bulletin. – 2008. – № 3. – P. 127.
7. Shadrin System approach to management: quality and innovation // Problems of the theory and practice of management. – 2009. – №11. – P. 94.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*E-mail: luqueen@mail.ru*

### ***Contacts links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl state agricultural academy”*

*E-mail: luqueen@mail.ru*

## ИНДИКАТОРЫ И КРИТЕРИИ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

### INDICATORS AND CRITERIA FOR THE DEVELOPMENT OF THE MODEL OF THE REGION

**Д.А. КОЗЛОВ,**

*аспирант, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых».*

**D.A. KOZLOV,**

*Graduate student, Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs".*

#### **Аннотация**

Статья посвящена проблеме построения модели развития комплекса предприятий региона на основе изучения финансовых результатов его деятельности. Автор обосновывается изучение финансовых результатов в комплексе с нефинансовыми показателями развития КТР.

#### **Abstract**

The article deals with the problem of constructing models of complex enterprises in the region based on the study of the financial results of its operations. The author substantiates the financial results of the study in conjunction with non-financial indicators of the development of CRC.

#### **Ключевые слова**

1. Финансовые результаты деятельности,
2. комплекс предприятий региона,
3. развитие,
4. модель развития.

#### **Keywords**

1. Financial performance,
2. complex enterprises in the region,
3. development,
4. model development.

В современном мире принято считать, что любое предприятие или комплекс предприятий должны рассматриваться как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности. Отсюда, естественно, возникает вопрос, с чего начать этот процесс. Система диагностических процедур является очевидной стартовой фазой любого процесса реструктуризации. Подобно тому, как больной человеческий организм нуждается в основательной диагностике перед началом лечения, комплекс предприятий региона должен пройти не менее основательную диагностику прежде, чем приступить к трансформации. Данная аналогия является весьма уместной, многие западные финансовые менеджеры используют термин «финансовое здоровье» (Financial Health) [5].

Авторами статьи предполагается, что для построения той или иной модели будущего развития комплекса предприятий региона необходимо, с начала, изучить финансовые показатели деятельности данного КТР. Причем сделать это необходимо в комплексе с анализом нефинансовых показателей.

При исследовании финансовых результатов деятельности комплекса предприятий Владимирской области (табл.1) выявлено общее увеличение чистой прибыли предприятий всех входящих в него кластеров. При этом, в строительном кластере предприятий области заметно снижение чистой прибыли, а к 2009 г. – достигнуты отрицательные финансовые результаты. Положение данного кластера было поправлено в 2010 г.

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности отраслевых кластеров предприятий Владимирской области (в фактически действовавших ценах, млн. руб.) [1], [2], [3], [4], [6]

	1991 г.	1995 г.	1999 г.	2004 г.	2009 г.	2010 г.
Добыча полезных ископаемых	3279,1	4837	6,5	16,8	184,7	92,4
Обрабатывающие производства	297207,8	1468705,7	2693,7	4125,1	5720,3	6259,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7265,9	13685,3	-15,4	-39,9	633	725,2
Строительство	31330	126282	41,806	59,5	-11,8	112,9
Транспорт	16176,2	137692	226,924	11,2	175,6	190,6
Сельское хозяйство	20179,7	38175	90,799	89,9	1049,3	1420,2

Также, в 1999 и 2004 гг. отрицательные результаты деятельности наблюдаются в кластере по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Кластер предприятий по добыче полезных ископаемых, напротив, в период с 1991 по 2010 гг. значительно улучшил свои финансовые результаты деятельности (с 3 до 92 млн. руб.). В целом складывается положительная динамика финансовых результатов комплекса предприятий региона. Но, было бы не верно, основываясь на данных показателях формировать объективную картину развития. Следовательно, необходимо выяснить, каково число тех предприятий внутри каждого отраслевого кластера Владимирской области, которые работают с отрицательным финансовым результатом на протяжении всего исследуемого периода. (рисунок 1).

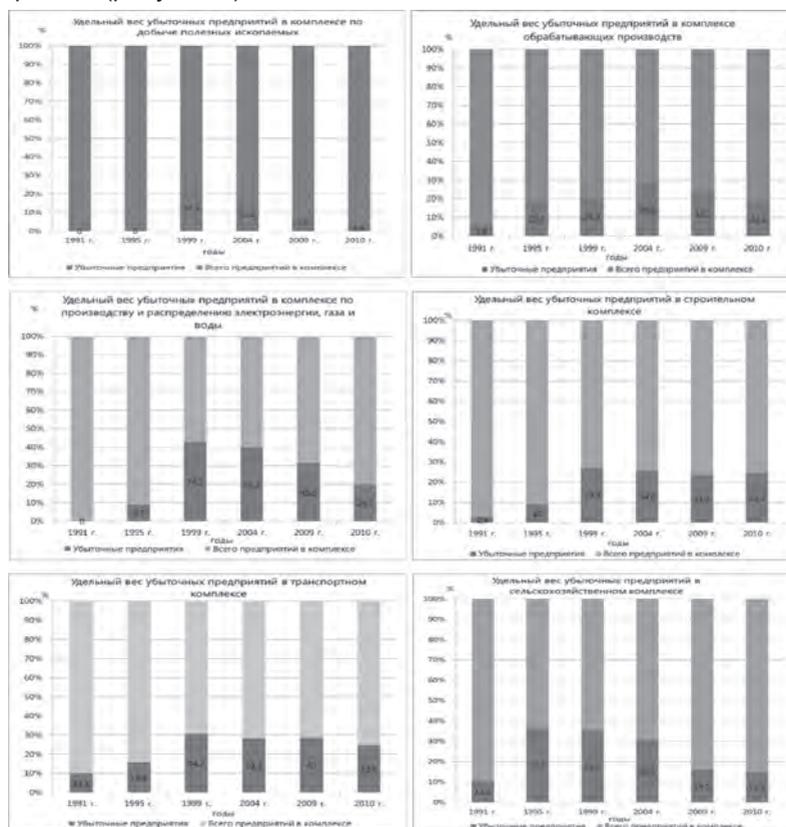
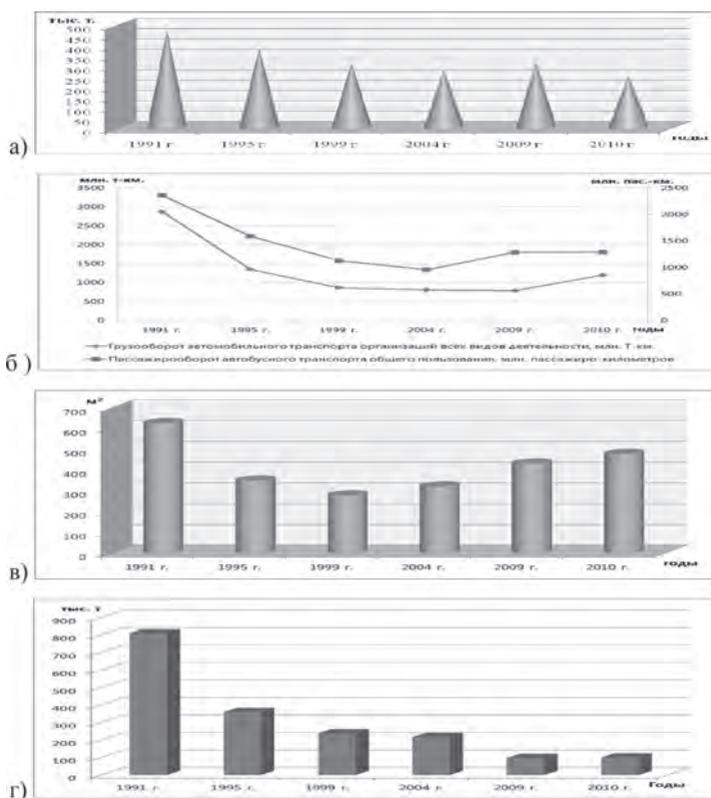


Рисунок 1 – Удельный вес убыточных предприятий в отраслевых кластерах предприятий Владимирской области в 1991-2010 гг.

В целом по данным гистограмм на рисунке 1 видно, что во Владимирской области велик процент убыточных предприятий. Отметим, что наибольший кризис переживали предприятия в 1999-2004 гг. Тогда удельный вес предприятий, работавших с отрицательным финансовым результатом, превышал, во многих отраслевых кластерах, 50%. К 2010 г. самое большое количество убыточных предприятий отмечается в транспортном кластере, в строительном кластере и кластере по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

В целях составления модели будущего развития комплекса предприятий Владимирской области в целом, необходимо выявить основные причины неудовлетворительных финансовых результатов деятельности всех кластеров, входящих в КТР. Для этого изучена динамика спроса на продукцию, произведенную комплексом предприятий Владимирской области (рисунок 2).



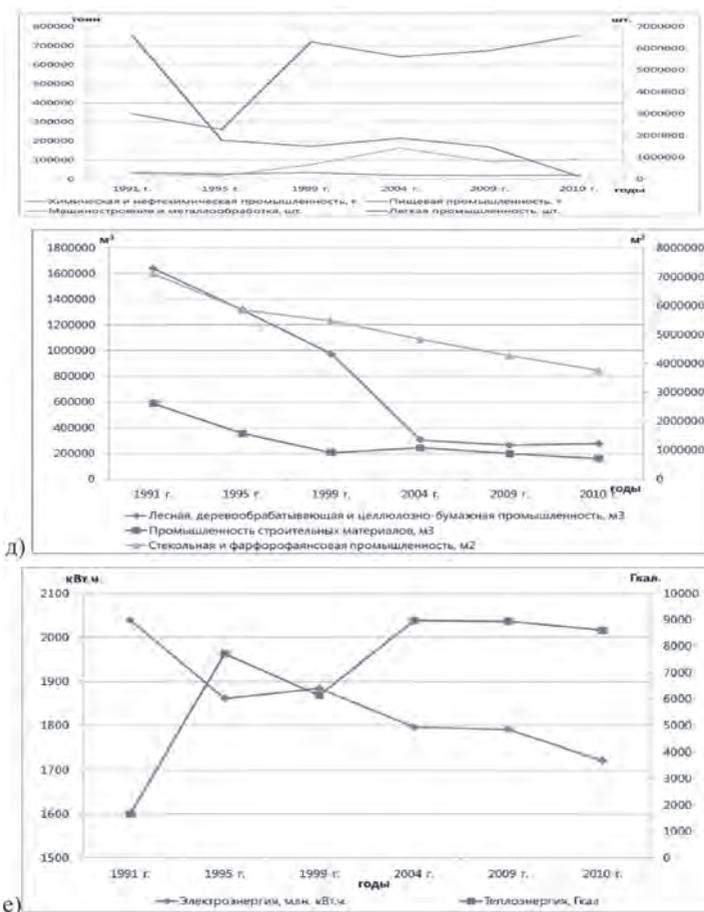


Рисунок 2 – Динамика спроса потребителей на продукцию, произведенную кластерами предприятий Владимирской области (а) сельское хозяйство; б) транспортный кластер; в) строительный кластер; г) кластер по добыче полезных ископаемых; д) кластер обрабатывающих производств; е) кластер по добыче и распределению электроэнергии, газа и воды

В целом, изучив отдельные кластеры, можно сказать, что спрос на продукцию, произведенную комплексом предприятий Владимирской области падает, причем довольно быстрыми темпами. Исключение составляют лишь некоторые подкомплексы кластера

обрабатывающих предприятий: пищевая промышленность и машиностроение и металлообработка.

Причины подобного падения спроса были установлены автором в ходе проведения факторного анализа: главной из них является постоянный рост цен. Цены, в свою очередь, повышаются из-за непрерывно растущих издержек на производство (таблица 2).

По таблице 2, на протяжении всего исследуемого периода заметно увеличение статьи материальных затрат в структуре издержек, в то время как статьи расходов на заработную плату, на социальные нужды и пр. имеют тенденцию к сокращению.

В связи с этим, по принципу взаимосвязи всех частей системы, выявляются проблемы в вопросах обеспечения комплекса предприятий Владимирской области квалифицированным персоналом, обновления основных фондов, использования инновационных технологий. Так, коэффициент обновления основных фондов меньше своего нормативного значения практически у всех кластеров предприятий (рисунок 3), а степень износа основных фондов можно назвать критической (рисунок 4).

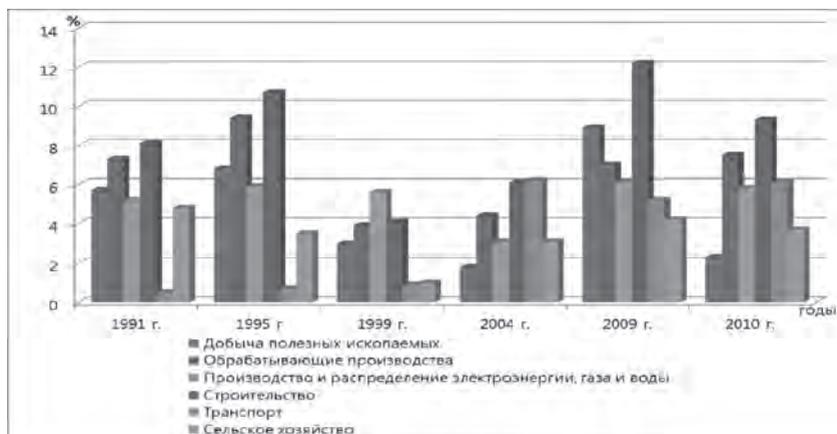


Рисунок 3 – Уровень обновления основных фондов в отраслевых кластерах предприятий Владимирской области в 1991-2010 гг.



Рисунок 4 – Износ основных фондов в отраслевых кластерах предприятий Владимирской области за 1991-2010 гг.

Таблица 2 – Структура издержек предприятий Владимирской области по видам экономической деятельности (в процентном соотношении) [1], [2], [3], [4], [6]

Добыча полезных ископаемых:	1991 г.	1995 г.	1999 г.	2004 г.	2009 г.	2010 г.
Материальные затраты	34,0	40,9	42,6	56,8	54,0	54
Затраты на оплату труда	29,6	30,3	27,7	24,8	22,8	22
Отчисления на социальные нужды	6,1	11,4	10,6	6,4	5,7	5,5
Амортизация основных средств	25,6	10,2	4,1	3,2	2,7	2,3
Прочие затраты	4,7	7,2	14,9	8,8	14,8	16,2
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>						
Материальные затраты	50,3	71,1	70,3	60,4	65,8	67,2
Затраты на оплату труда	13,0	5,6	9,3	15,8	17,2	17,0
Отчисления на социальные нужды	2,9	2,2	3,6	3,7	4,0	4,6
Амортизация основных средств	22,5	4,4	6,7	6,0	2,1	2,2
Прочие затраты	11,3	16,7	10,1	14,1	10,9	9
<b>Обрабатывающие производства:</b>						
Материальные затраты	71,9	65,8	67,1	67,5	68,3	70,1
Затраты на оплату труда	14,3	13,8	13,5	16,4	14,7	14,2
Отчисления на социальные нужды	2,3	5,0	4,9	4,0	3,4	4,2
Амортизация основных средств	9,2	4,6	3,3	3,4	3,1	2,9

Прочие затраты	2,3	10,8	11,2	8,7	10,5	8,6
<b>Транспорт:</b>						
Материальные затраты	38,8	38,6	35,2	43,7	39,1	40,1
Затраты на оплату труда	39,5	37,9	41,8	36,2	32,3	32,1
Отчисления на социальные нужды	4,3	4,7	8,9	10,5	7,2	7,7
Амортизация основных фондов	12,4	13,5	9,1	5,6	3,5	3,1
Прочие затраты	5	5,3	5,0	4	17,9	17,0
<b>Строительство:</b>						
Материальные затраты	52,1	43,6	62,0	60,7	59,8	60,4
Затраты на оплату труда	14,4	14,4	20,1	21,6	17,0	15,9
Отчисления на социальные нужды	3,9	9,0	7,8	7,4	4,2	4,1
Амортизация основных фондов	7,1	5,0	2,1	5,0	2,1	1,9
Прочие затраты	8,0	9,0	8,0	5,3	16,8	17,7
<b>Сельское хозяйство:</b>						
Материальные затраты	48	52	50,5	56	67,0	68,2
Затраты на оплату труда	34,5	31	28,6	23,5	19,7	19,5
Отчисления на социальные нужды	4,7	5,9	5,7	4,5	3,4	3,8
Амортизация основных фондов	8,0	7,1	6,7	7,9	5,6	4,7
Прочие затраты	4,8	4	8,5	8,1	4,3	3,8

В продолжение вытекающих последствий упомянем, что численность персонала по комплексу предприятий региона в целом, ежегодно уменьшается (см. рисунок 5), коэффициенты выбытия заметно превышают коэффициенты принятия соискателей на работу (см. рисунок 6).

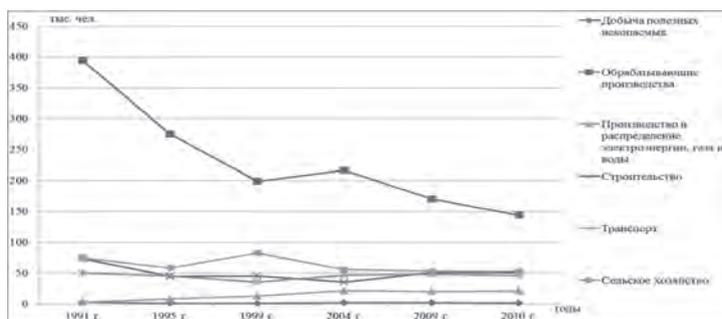


Рисунок 5 – Динамика количества персонала в отраслевых кластерах предприятий Владимирской области в 1991-2010 гг.

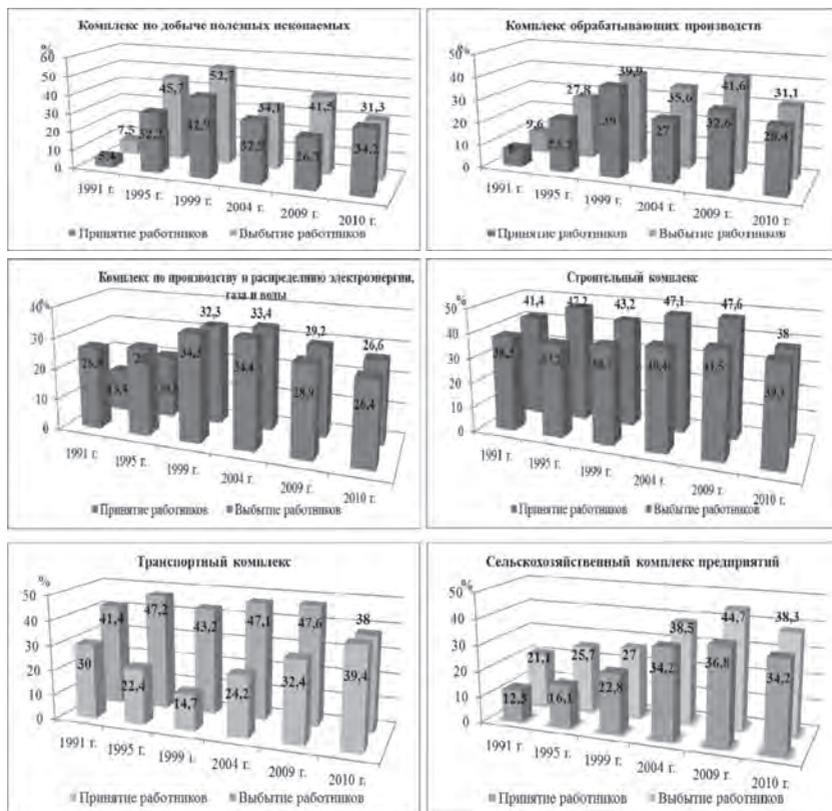


Рисунок 6 – Движение персонала в отраслевых комплексах предприятий Владимирской области в 1991-2010 гг.

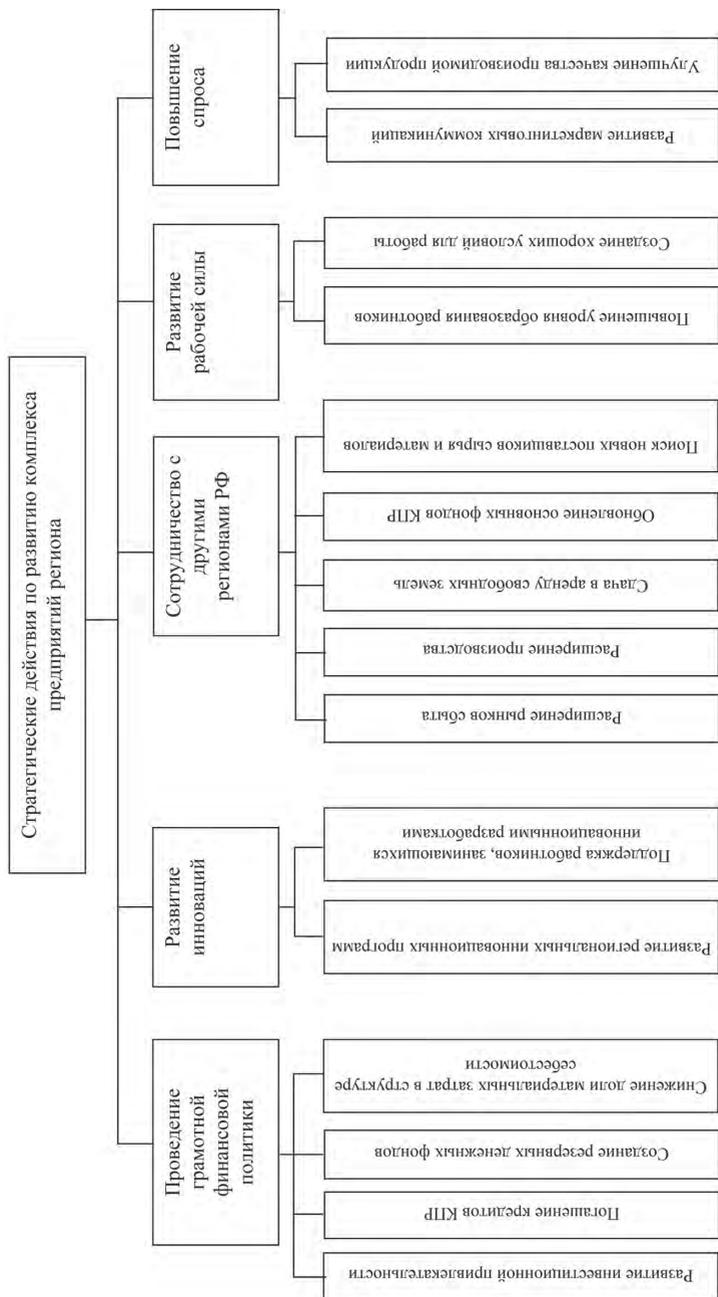


Рисунок 7 – Модель развития комплекса предприятий Владимирской области

Таким образом, с целью устранения выявленных проблем, авторами проанализированы основные возможности комплекса предприятий Владимирской области, на основе которых сформирована матрица решений, способствующих развитию изучаемого КПП в будущем. И, на основе полученной матрицы, была сформирована модель развития КПП (рис. 7).

Таким образом, модель развития комплекса предприятий Владимирской области была сформирована авторами, исходя из анализа многих факторов. Отметим, что самыми первыми и исходными характеристиками оценки уровня развития КПП явились финансовые показатели. Благодаря рассмотрению их в комплексе с другими характеристиками, удалось получить объективную картину развития деятельности изучаемого комплекса предприятий, и сформировать основные критерии разработки модели будущего развития КПП.

### **Библиографический список**

1. Владимирская область в 1995 году: Статистический сборник. / Госкомстат Российской Федерации Владимирский областной комитет государственной статистики. – Владимир, 1996. – С. 7.
2. Владимирская область: Статистический ежегодник / Федеральная служба государственной статистики Территориальный орган службы государственной статистики по Владимирской области. – Владимир, 2009. – С. 266-268.
3. Владимирская область в цифрах. Краткий статистический сборник / Территориальный орган федеральной службы статистики по Владимирской области. – Владимир, 2011. – С. 17-18.
4. Промышленность Владимирской области: Статистический сборник. / Госкомстат Российской Федерации Владимирский Областной комитет государственной статистики. – Владимир, 2003. – С. 8.
5. Савчук В.П. Финансовый менеджмент: Практическая энциклопедия. – К.: Максимум, 2005. – С. 136
6. Социально-экономическое положение Владимирской области 2009. Статистический сборник. / Федеральная служба государственной статистики Территориальный орган службы государственной статистики по Владимирской области. – Владимир, 2010. – С.3.

### **Bibliographical list**

1. Vladimir Region in 1995: Statistical Yearbook. / Goskomstat of the Russian Federation Vladimir Regional Committee for State Statistics. – Vladimir, 1996. – P. 7.
2. Vladimir Region: Statistical Yearbook / Federal State Statistics Service territorial body of State Statistics Service Vladimir region. – Vladimir, 2009. – P. 266-268.
3. Vladimir Region in figures. Summary statistical yearbook / territorial body of Federal Statistics Service Vladimir region. – Vladimir, 2011. – P. 17-18.
4. Industry Vladimir Region: Statistical Yearbook. / Goskomstat of the Russian Federation Vladimir Oblast Committee of State Statistics. – Vladimir, 2003. – P. 8.
5. Savchuk VP Financial Management: The Practical Encyclopedia. – K.: Maximum, 2005. – P. 136
6. Socio-economic status of the Vladimir region in 2009. Statistical Yearbook / Federal State Statistics Service territorial body of State Statistics Service Vladimir region. – Vladimir, 2010. – P.3.

### ***Контактная информация***

*600000, г. Владимир, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)*

*Тел. (4922) 33-13-91, e-mail: oid@vlsu.ru*

### ***Contact links***

*600000, Vladimir, Federal State budget institution of higher education “Vladimir State University of Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs” (VLSU)*

*Tel. (4922) 33-13-91, e-mail: oid@vlsu.ru*

**ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ,  
УСТОЙЧИВОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ  
ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ОРГАНОВ ВЛАСТИ РЕГИОНА**

**BASIS OF EVALUATION METHODOLOGY  
RELIABILITY, STABILITY FINANCIAL SUPPORT  
AND SECURITY AUTHORITIES OF THE REGION**

**Р.В. КОЛЕСОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.*

**R.V. KOLESOV,**

*PhD, Associate Professor, Branch of Federal State budget institution of higher education "All-Russian Distance Institute of Finance and Economics," in Yaroslavl.*

**Аннотация**

В статье рассматриваются основы методологии оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти субъектов Российской Федерации.

**Abstract**

The article covers the basics of the methodology of assessment and development of the financial support of the authorities of the Russian Federation.

**Ключевые слова**

1. Финансовое обеспечение,
2. надежность финансового обеспечения,
3. устойчивость финансового обеспечения,
4. стабильность финансового обеспечения.

**Keywords**

1. Financial support,
2. reliability of financial support,
3. steadiness of the financial support,
4. stability of financial support.

Уникальность России в ее многообразии. По нашему мнению, разрабатывая основополагающие стратегические документы долгосрочного социально-экономического развития страны, следует, в первую очередь, делать ставку на вовлечение в хозяйственный оборот потенциала всех без исключения территорий.

В настоящее время в России насчитывается 83 субъекта Федерации, объединенных в рамках восьми федеральных округов. По официальным данным Министерства юстиции РФ в них входят около 25,7 тысяч муниципальных образований [1].

Развитие региональной экономики в России это не только экономическая, но и политическая задача. Развитие демократических принципов требует уделять самое пристальное внимание вопросам предоставления населению страны возможности участвовать в управлении происходящими в государстве процессами через формируемые при непосредственном участии граждан органы власти регионального и муниципального уровня. Для возможности эффективного решения стоящих перед ними задач данные органы власти должны наделяться достаточными имущественными и финансово-бюджетными правами.

Система экономических отношений, посредством которой распределяются и перераспределяются национальный доход, фонд денежных средств, используемых на экономическое и социальное развитие территорий, получила название *территориальных финансов* [2, с. 362].

Центральное звено территориальных финансов – финансы органов власти региона. В настоящее время к основным задачам, решение которых осуществляется посредством региональных финансов, традиционно относят:

- обеспечение деятельности объектов образования, здравоохранения, коммунального обслуживания населения;
- строительство и содержание дорог;
- обеспечение деятельности отдельных подразделений органов внутренних дел;
- охрана окружающей среды;
- выравнивание уровней социального и экономического развития территорий;
- обеспечение и развитие части производственной инфраструктуры региона.

Такая политика в области территориальных финансов последовательно проводилась в России с 1991 г. К сожалению, большинству

граждан очевидно, что достижению серьезных улучшений в качестве жизни населения территорий она не способствовала. В лучшем случае обеспечивалось поддержание социальных стандартов на минимально допустимом уровне. Вместе с тем, в 2010г. по оценкам Минфина России суммарный объем доходов региональных бюджетов составил около 6 трлн. 552 млрд. руб. (немногом более 55% величины доходов федерального бюджета) или около 46 тыс. руб. в среднем за год в расчете на каждого жителя России [рассч. автором по 2, 3].

Традиционно провозглашаются тезисы о необходимости расширения и укрепления финансовой базы органов власти регионального и муниципального уровня. Возможно, что услуги от органа власти региона в расчете на среднестатистического жителя в сумме 46 тыс. руб. в год это не так уж и много, но если рассматривать это в расчете на семью, состоящую из трех человек, то получается уже около 140 тыс. руб. Вряд ли, даже в относительно благополучной с точки зрения развития экономики Ярославской области, какая-то семья, состоящая из трех человек, сможет четко назвать какие конкретно услуги она от региональной власти на 140 тыс. руб. получила. И это только от региональной власти, без учета средств федерального бюджета и бюджета г. Ярославля.

Приведем еще ряд показателей. В 2008 г. в России было 11 регионов-доноров, которые формировали около 70 % доходов федерального бюджета. Оценка результатов исполнения региональных бюджетов в 2010 г. свидетельствует, что в России осталось только два субъекта РФ, чьи доходы превышают расходы (Самарская область и Ямало-Ненецкий АО). Существует реальная угроза роста заимствований органами власти регионов и возникновения такого явления как региональные дефолты в перспективе. Если 2 – 3 региона убыточны среди 83 субъектов РФ, то можно ставить вопрос о некомпетентности региональных властей, но если убыточны почти все регионы, то очевидно, что налицо методологическая проблема в процессе формирования и использования фондов денежных средств, находящихся в распоряжении органов власти субъектов Федерации.

Приведенные показатели, по нашему мнению, свидетельствуют об актуальности совершенствования методологических основ формирования и использования финансовых ресурсов, обеспечивающих решение задач государственными органами управления субъекта РФ.

Еще более актуализируется данная проблема в условиях разработки инновационных направлений развития отечественной экономики, ее модернизации.

В целях задействования в ходе решения этих задач экономического потенциала регионов, без которого их решение не возможно по определению, было бы правильно стимулировать их конкуренцию за улучшение инвестиционного климата, за создание новых рабочих мест. В такой стране как Россия следует активно выявлять в регионах интересные идеи по созданию благоприятной административной среды, по финансовой поддержке инвестиций, по налоговому стимулированию деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Международный опыт свидетельствует, что усилия в данных направлениях региональных органов власти, координируемые органами власти федерального уровня, в достаточно сжатые сроки конвертируются в качественную занятость населения: люди получают стабильную работу на высокопроизводительных рабочих местах с высоким уровнем оплаты труда. При этом регионы за счет роста налоговых поступлений получают значительное увеличение доходной части своих бюджетов на фоне снижения социальной нагрузки на них. Более того, подобная политика способствует решению серьезнейшей для нашей страны социально-экономической, а в последние годы очевидно и политической проблемы – повышению уровня рождаемости и увеличению численности населения. Исследования показывают, что в России для 40 % семей рождение второго ребенка означает наступление состояния, которое можно охарактеризовать как бедность. Отметим, что большинство семей изначально планируют иметь не менее двух-трех детей, но лишь при наличии уверенности в возможности их нормально-го обеспечения в будущем. Даже при существующей численности населения России из общего числа детей в бедных семьях проживает 43,6% [4].

По нашему мнению, в основе вовлечения в процесс модернизации отечественной экономики социально-экономического потенциала регионов должна лежать региональная финансовая политика государства.

В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию РФ «О бюджетной политике на 2002 г.» отмечено «Мы управляем тем, что мы можем оценить. Если вы не можете оценить свою деятельность, то вы не можете контролировать и управлять

процессом, а также усовершенствовать его». Исходя из этого, важной научной проблемой, требующей решения для обеспечения устойчивого повышения благосостояния российских граждан, динамичного развития и достижения оптимальных параметров пространственного развития экономики, а также решения задач территориального развития государства является разработка основ методологии оценки финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

В рамках данной методологии *объектом* исследования, по нашему мнению, должна является деятельность органов государственной власти регионального уровня по финансовому обеспечению ресурсных потребностей, возникающих в процессе решения стоящих перед ними задач.

*Предметом* исследования должны выступать экономические отношения, возникающие по поводу поиска путей повышения надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

В качестве *гипотезы* нами предлагается тезис о том, что противоречие между объемом формируемых и используемых финансовых ресурсов в целях решения стоящих перед органами власти субъекта Федерации задач и реальной потребностью в них может быть разрешено с использованием методологического аппарата оценки и обоснования надежности, устойчивости и стабильности состояния и развития финансового обеспечения их деятельности.

*Научные и практические задачи*, решение которых предполагается осуществить в рамках разработки методологии оценки финансового обеспечения деятельности органов власти региона:

- на основе обобщения теоретических подходов и изучения практического опыта уточнить понятия: «финансовое обеспечение деятельности органов власти региона», «надежность финансового обеспечения деятельности органов власти региона», «устойчивость финансового обеспечения деятельности органов власти региона», «стабильность финансового обеспечения деятельности органов власти региона»;
- исследовать экономическую базу финансового обеспечения деятельности органов власти региона и на этой основе выявить факторы и уточнить основные тенденции его развития;
- на основе отечественной и зарубежной теории и практики выявить и систематизировать особенности финансового обеспечения деятельности органов власти регионального уровня и предлагаемые направления его совершенствования;

- теоретически обосновать систему финансового обеспечения деятельности органов власти регионального уровня, включающую в качестве основных элементов объекты, субъекты, задачи, функции, критерии, показатели и их пороговые значения;
- теоретически обосновать систему критериев оценки финансового обеспечения деятельности органов власти региона;
- разработать комплекс методик оценки и прогнозирования надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения деятельности органов власти региона на этапах образования, распределения и использования фондов денежных средств;
- разработать методический аппарат факторного анализа экономического эффекта финансового обеспечения деятельности органов власти региона;
- провести оценку надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения деятельности региональных органов власти в России в 2007–2011 гг. и сделать прогноз на период до 2020 г.;
- разработать и аргументировать мероприятия по повышению надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

Под *финансовым обеспечением* деятельности органов власти региона следует понимать систему мероприятий, организуемых и проводимых органами власти региона в целях своевременного и полного удовлетворения потребностей в денежных средствах для решения стоящих перед ними задач, с учетом возможностей экономики в среднесрочной перспективе и долгосрочных приоритетов государственной экономической политики.

*Содержанием* финансового обеспечения деятельности органов власти региона является система мероприятий, связанная с:

- прогнозирование потребностей в денежных средствах в периоде, на который предусмотрена разработка региональных целевых программ, но не менее срока, на который определены задачи региональных органов власти;
- планированием потребностей в денежных средствах на предстоящий финансовый год, в соответствии с разработанными программами с учетом ресурсных возможностей региональной экономики и конъюнктуры цен;
- финансированием расходов и расходованием средств, находящихся в ведении органов власти регионального уровня;

- учетом, отчетностью, контролем и анализом формирования и использования фондов денежных средств, находящихся в ведении органов власти регионального уровня.

По нашему мнению, в основу фундаментального подхода к обоснованию величины необходимых органам власти субъекта Федерации денежных средств в текущем, плановом и прогнозном периодах должна быть положена *система критериев оценки состояния и развития* системы финансового обеспечения решаемых ими задач.

Мы считаем, что система критериев оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти региона должна строиться на следующих принципах:

- принцип целостности (эмерджентности);
- принцип структурности;
- принцип иерархичности;
- принцип взаимодействия с окружающей средой.

Рассмотрим указанные принципы подробнее.

*Принцип целостности (эмерджентности)* означает принципиальную несводимость свойств каждого критерия к сумме формирующих его показателей и невыводимости из последних свойств конкретного критерия, зависимость значения критерия от взаимосвязи между используемыми для его определения показателями и удельного веса каждого из них.

*Принцип структурности* означает возможность определения значения критериев через установление структуры используемых для их определения показателей, обусловленность изменения значения критериев динамикой отдельных показателей.

*Принцип иерархичности* означает, что каждый показатель, входящий в систему показателей, используемых для определения значения критерия, в свою очередь, также может определяться на основе системы показателей. Не исключается, что исследуемая в целях определения значения критерия оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти региона система показателей представляет собой один из компонентов более широкой системы.

*Принцип взаимодействия с окружающей средой* отражает роль окружающей среды как условия существования и функционирования системы показателей, используемых в процессе оценки конкретного критерия оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти региона. Проблема ог-

раничения системы показателей от среды – это проблема определения существенных связей системы с окружающими ее социально-экономическими процессами, без учета влияния которых качественно исследовать данную систему невозможно.

Необходимость разработки системы критериев оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти регионов России, а в последующем, возможно, и органов управления муниципальных образований и федеральных округов, обусловлена множественностью, а зачастую и противоречивостью показателей, используемых в данной предметной области в современных условиях.

Представляется, что критерии, оценивающие состояние и развитие такой сложной системы, как система финансового обеспечения деятельности органов власти Субъекта РФ должны отражать степень выполнения поставленных перед ними задач. Целесообразна разработка обобщающего критерия, отражающего достижение конечной цели функционирования системы во взаимосвязи с возможностями национальной экономики и финансов.

На рисунке 1 представлены основные направления оценки системы финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

Из рисунка 1 видно, что центральным блоком исследования должно стать обоснование потребности в различных видах ресурсах с учетом возможностей национальной экономики в текущее время и в перспективе и их распределение в соответствии с приоритетностью решаемых органами власти региона задач. Представляется, что данный подход актуален для обеспечения комплексного решения вопросов финансового обеспечения органов власти субъектов РФ в условиях реализации средне и долгосрочных планов и программ социально-экономического развития и наличия текущих бюджетных ограничений.

Важнейшая роль в процессе определения критериев оценки состояния и развития системы финансового обеспечения деятельности органов власти региона принадлежит экономико-математическому моделированию. Под *моделированием* финансового обеспечения деятельности органов власти региона будем понимать формализование и изучение процесса финансового обеспечения при помощи анализа моделей, характеризующих его отдельные этапы. Основные этапы экономико-математического моделирования финансового обеспечения деятельности органов власти региона представлены на рисунке 2.



*Рисунок 1 – Блок схема основные направления оценки состояния и развития системы финансового обеспечения деятельности органов власти региона*

Отметим, что экономико-математическое моделирование ориентировано, в первую очередь, на количественное исследование состояния и развития сложных систем.

Вместе с тем, до настоящего времени не создана единая методологическая основа, позволяющая адекватно оценить реальное

положение дел с финансовым обеспечением деятельности органов власти региона. В связи с этим, оценка оптимальности финансового обеспечения в настоящее время носит, по нашему мнению, субъективный характер. Одной из важнейших причин этого, на наш взгляд, является отсутствие полномасштабной системы количественных характеристик деятельности, направленной на обеспечение устойчивого повышения благосостояния граждан, динамичного развития и достижения оптимальных параметров пространственного развития экономики, а также решения задач территориально-го развития государства.



*Рисунок 2 – Этапы экономико-математического моделирования финансового обеспечения деятельности органов власти региона*

Так, планы и программы развития регионов в целом, отдельных кластеров региональной экономики, как правило, не содержат раз-

делов с научно обоснованной оценкой стоимости затрат как в целом, так и по годам и элементам программ, разработка которых началась с переходом к программно-целевому методу формирования и использования средств бюджетов различного уровня бюджетной системы РФ.

Мы считаем, что продолжающиеся в настоящее время кризисные явления не окажут существенного влияния на принятое руководством России решение о переходе к средне и долгосрочному финансово-экономическому планированию и прогнозированию развития экономики. Учитывая это, представляется целесообразным предложить подход к формированию системы критериев оценки состояния и развития финансового обеспечения деятельности органов власти региона, при котором в качестве основных критериев следует выделить (рисунок 3):

- надежность финансового обеспечения деятельности органов власти региона;
- устойчивость финансового обеспечения деятельности органов власти региона;
- стабильность финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

Каждый из названных критериев характеризует влияние финансового обеспечения органов власти региона адекватно обеспечивать денежными средствами решение текущих и перспективных задач с учетом состояния региональной и национальной экономики, а также ожидаемых перспектив развития. Основная цель – теоретически обосновать целесообразность разработки совокупности взаимосвязанных методик, позволяющих взаимоувязать все планы и программы, реализуемые и планируемые к реализации на региональном уровне, по времени и по ресурсам.



*Рисунок 3 – Соответствие критериев финансового обеспечения деятельности органов власти региона факторам внешней среды*

Под *надежность* финансового обеспечения деятельности органов власти региона следует понимать ее способность обеспечить денежными средствами решение стоящих перед органами власти региона задач в текущем финансовом году.

Под *устойчивость* финансового обеспечения деятельности органов власти региона следует понимать ее способность обеспечить денежными средствами решение стоящих перед органами власти региона задач в плановый период, с учетом экономических возможностей региона и государства по реализации планов и программ в текущем финансовом году. В настоящее время это два последующих года за годом, на который формируется бюджет региона.

Под *стабильность* финансового обеспечения деятельности органов власти региона следует понимать ее способность обеспечить решение задач в периоды реализации целевых программ, следующие за плановым, с учетом возможностей по развитию региональной и национальной экономики и реализации планов и программ в плановый период. В настоящее время это могут быть 4–5-й годы или 4–10-й годы. В качестве точного временного ориентира представляется целесообразным предложить период времени, на который сформирована долгосрочная концепция развития национальной экономики. Однако такая перспектива возможна лишь при условии организации процесса постоянной доработки стратегических документов на федеральном уровне.

Критерии, приведенные на рисунке 3 должны отвечать следующим требованиям:

- адекватность критериев уровню ресурсного потенциала региона;
- соответствие критериев динамике изменения состояния экономического развития региона и российской экономики в целом;
- достаточность достоверной информации, используемой при оценке критериев;
- периодическая ротация критериев оценки в соответствии с изменением условий функционирования системы финансового обеспечения;
- наличие системы взаимосвязанных показателей, позволяющих дать количественную оценку каждого критерия;
- наличие обобщающего критерия, позволяющего дать комплексную оценку состояния и развития системы финансового обеспечения деятельности органов власти региона.

В заключении отметим, что научно обоснованная система критериев оценки состояния и развития системы финансового обеспечения деятельности органов власти региона позволит на объективной основе, учитывая существующие приоритеты социально-экономического развития, состояние региональной и национальной экономики, результаты, достигнутые в процессе реализации планов и программ федерального и регионального уровня, обосновать потребности органов власти регионов РФ в денежных средствах на текущий, плановый и прогнозный периоды.

### **Библиографический список**

1. Официальный сайт Министерства юстиции РФ // [www.minjust.ru](http://www.minjust.ru).
2. Финансы: учебник для студентов вузов / под ред. Г.Б. Поляка. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 735 с.
3. Минфин: в 2010 г. доходы всех субъектов РФ выросли на 11 процентов // Российская газета, 2011. – 25 января // [www.rg.ru](http://www.rg.ru).
4. Национальная оценка прогресса РФ при переходе к устойчивому развитию // Подготовлена МЭРТ РФ с участием МИД РФ и МПР РФ. – М.: 2002.

### **Bibliographic list**

1. Official website of the Ministry of Justice // [www.minjust.ru](http://www.minjust.ru).
2. Finance: a textbook for university students / ed. GB Pole.—4th ed., Revised. And extra. – М.: UNI-TY-DANA, 2011. – 735 p.
3. Finance: In 2010 revenues of all subjects of the Russian Federation grew by 11 percent // Russian newspaper, 2011. – January 25 // [www.rg.ru](http://www.rg.ru).
4. National Assessment of the progress of Russia in the transition to sustainable development // prepared Lena Russian Ministry with the participation of the Russian Foreign Ministry and the Ministry of Natural Resources. – М.: 2002.

### ***Контактная информация***

*150003, г. Ярославль, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.*

*Телефон: (4852) 32-16-38, e-mail: [kolesov.rv@mail.ru](mailto:kolesov.rv@mail.ru)*

### ***Contact links***

*150003, Yaroslavl, a branch of the Federal State Budget Institution of Higher Professional Education “All-Russian Correspondence Financial and Economic Institute” in Yaroslavl.*

*Tel: (4852) 32-16-38, e-mail: [kolesov.rv@mail.ru](mailto:kolesov.rv@mail.ru)*

---

## ЛОББИЗМ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТИТУТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

### LOBBYISM AS NECESSARY INSTITUTE OF INTERACTION OF BUSINESS AND THE STATE IN THE MODERN SOCIETY

**Р.А. КРАВЧЕНКО,**

*соискатель, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова».*

**R.A.KRAVCHENKO,**

*competitor of the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education “Kostroma State University named after N. Nekrasov”.*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования лоббизма с позиции институциональной экономической теории. Лоббизм представлен как сложный социально-экономический институт, представляющий собой совокупность сложившихся формальных и неформальных норм взаимодействия между государством, с одной стороны, и прочими экономическими субъектами, с другой, в целях принятия и корректировки государством управленческих решений. Особый упор сделан на необходимости формального закрепления эффективных норм взаимодействия бизнеса и государства в российской практике.

#### **Abstract**

In article theoretical aspects of functioning of lobbyism from a position of the institutional economic theory are considered. Lobbyism is presented as the difficult social and economic institute representing set of developed formal and informal norms of interaction between the state, on the one hand, and other economic subjects, with another, with a view of acceptance and updating by the state of administrative decisions. The special emphasis is made on necessity of formal

fastening of effective norms of interaction of business and the state for the Russian practice.

**Ключевые слова**

1. Лоббизм,
2. институт,
3. экономические интересы,
4. государство.

**Keywords**

1. Lobbyism,
2. institute,
3. economic interests,
4. state.

Усиление экономической нестабильности, наблюдаемое в последние годы как в мировой, так и в отечественной экономике, эффективно повышает требования к эффективности государственной антициклической политики. Между тем усложнение экономической реальности, появление новых факторов и условий функционирования макроэкономических систем не позволяет органам регулирования быстро и качественно реагировать на принципиально новые кризисные угрозы. Во многом это объясняется информационной асимметрией в процессе взаимодействия государства и бизнеса, недостаточным пониманием государственными органами истинных причин и механизмов протекания тех или иных кризисных процессов.

В этой ситуации повышается роль одного из базовых институтов взаимодействия государства и бизнеса – института лоббирования, интерес к которому в последние годы значительно возрос [2, 3, 5, 7]. В то же время, имеющиеся работы в основном посвящены политическим аспектам обозначенной проблемы и в недостаточной степени опираются на методологию институциональной теории при рассмотрении феномена лоббизма. Так, П.А. Толстых определяет лоббизм как процесс по продвижению интересов частных лиц, корпоративных структур (а также представляющих их профессиональных лоббистских фирм и общественных организаций) в органах государственной власти, с целью добиться принятия выгодного для них политического решения [8]. По мнению автора, в контексте экономической теории лоббизм следует рассматривать именно как сложный социально-экономический институт, представляющий собой совокупность сложившихся формальных и неформальных норм взаимодействия между государством, с одной стороны, и прочими экономическими субъектами, с другой, в целях принятия и корректировки государством управленческих решений. Значимость такого ракурса рассмотрения обусловлена

в первую очередь тем, что внимание акцентируется на сложной системе согласования экономических интересов, которая, в свою очередь, регулируется не столько формальными, сколько неформальными нормами. Наряду с представленным пониманием, в институциональной экономической теории лоббирование рассматривается также как демократический институт принятия государственных решений, как система организационного оформления, представительства и согласования групповых интересов бизнеса, общественных и иных институтов и групп в различных ветвях власти [1, с. 46].

Заметим при этом, что решение проблемы согласования экономических интересов разных субъектов находится в плоскости пересечения их интересов и определяет направления взаимодействия государства и бизнеса, учет их интересов в разработке мер антикризисного характера. Также очевидно, что объективное удовлетворение одновременно и наиболее полно всех интересов невозможно – речь должна идти о необходимости идентификации их очередности и приоритетов. Как следствие можно наблюдать попытки различных бизнес-групп воздействовать на органы государственной власти с целью обеспечения первоочередности удовлетворения их интересов. Эти процессы особенно наглядно проявляются в условиях острой фазы экономического кризиса. Вспомним в этой связи осень 2008 года, когда различные институты активно склоняли государство к принятию выгодных для них управленческих решений по распределению бюджетной поддержки, лоббируя свои отраслевые интересы. Так, по рекомендации Ассоциации российских банков была предоставлена значительная финансовая помощь трем системообразующим банкам для ее дальнейшего перераспределения по банковской системе через каналы межбанковского кредитования, а также увеличена сумма страхового покрытия по обязательному страхованию вкладов граждан до 700 тыс. руб. Тем самым кризис лишний раз продемонстрировал, что лоббизм как социально-экономический институт выступает необходимым элементом в сложной системе взаимоотношений бизнеса и государства на современном этапе.

Применительно к отечественной практике представляется особенно важным выделить предпосылки превращения лоббирования в формальный институт, среди которых особое место занимают дифференциация интересов экономических субъектов на макро-, мезо- и микроуровнях, а также повышение прозрачности деятель-

ности государственных органов на фоне облегчения доступности к ним в условиях демократизации общества. Укажем в этой связи на существование двух основных моделей неэффективного взаимодействия бизнеса и государства. Первая представляет собой ситуацию, при которой бизнес фактически «захватывает» государство и проводит удовлетворяющие его интересам решения. Вторая связана с тем, что на основе «обмена между элитами» представители бизнес-структур получают определенные выгоды в обмен на увеличение социальных расходов [6].

Также выделяют два основных типа представительства интересов бизнеса институтом лоббирования. Первый вариант лоббизма – это практика давления снизу вверх, со стороны самоорганизующихся интересов определенных групп бизнеса на государственные органы с целью получения преимуществ и преференций. В данной модели государство суверенно и контролирует распределение ресурсов, статусов, экономических и социальных льгот. Но при этом социальные группы со специальными интересами стараются воздействовать на государство. В этой связи представляется уместным сослаться на позицию Д.С. Вахрушева, рассматривающего в рамках синергетической парадигмы в широком смысле государственное регулирование как составную часть процессов самоорганизации [4, с. 84]. Второй тип лоббизма связан с тем, что государство заключает с какой-то группой явный или неявный контакт, получая в обмен на предоставляемые привилегии лояльность и гарантию содействия государственным интересам. Если в первом случае лоббирование, по своей сущности, является давлением на государство со стороны групп, представляющих интересы той или иной бизнес-структуры, то во втором случае лоббирование характеризуется как «обмен» или «контракт». Первая модель реализации лоббизма основывается на плюралистическом типе представительства интересов, вторая – на корпоративистском. Эти различия в технологиях лоббизма детерминируются спецификой политических и экономических систем [1, с. 47].

Обратимся теперь к отечественной практике функционирования института лоббизма. К сожалению, в настоящее время в России лоббистские взаимоотношения не закреплены институционально, нормы лоббистской деятельности в большей степени являются условными. Уточним, что существует несколько уровней институционализации лоббизма. Реляционный уровень определяет ролевую структуру системы представительства интересов, регуля-

тивный указывает на допустимые нормы лоббистских действий и санкции, карающие за нарушение этих норм, культурный уровень характеризуется внутренним усвоением норм и правил участниками политического процесса. Нельзя не согласиться с тем, что в отечественной практике отсутствуют все указанные признаки институционализации лоббизма. Более того, общественное мнение в современной России в целом негативно относится к лоббизму, воспринимая его в основном с отрицательной стороны. Между тем нельзя не указать на очевидные положительные эффекты лоббизма как института и инструмента согласования экономических интересов. В первую очередь это повышение открытости и информационной прозрачности деятельности органов государственной власти и их влияния на принятие управленческих решений на федеральном уровне. Не менее значимым является расширение информационно-организационной базы принимаемых государством решений, концентрация на наиболее актуальных проблемах, так как лоббисты обеспечивают органы власти реалистичной информацией по тому или иному вопросу или об истинных экономических интересах различных групп общества. Также следует указать на возможность достижения компромисса, взаимного согласования разнообразных интересов, т.к. лоббисты, отстаивающие противоположные интересы своих заказчиков, способствуют равновесию различных сил, достижению консенсуса при принятии управленческих решений.

Наряду с этим нельзя не остановиться на отрицательных последствиях института лоббизма. Так, существует потенциальная возможность превращения лоббизма в инструмент продвижения иностранных интересов, ущемляющих национальные интересы бизнеса и общества. Весьма очевидной представляется опасность возможного неформального давления на государство. Кроме того, лоббизм можем рассматриваться как существенный фактор проведения ведомственности, местничества, национализма, усиления крайних форм реализации специальных интересов. Наконец, лоббизм может выступать барьером при продвижении значимых и правильных государственных решений, реализации общественно значимых интересов и осуществления интересов рентоориентированных чиновников или предпринимателей.

Несмотря на указанное ранее отрицательное отношение к лоббизму в российской ментальности, реально и в основном неформально он все-таки присутствует, причем неформальное функционирование лоббизма во многом усиливает его негативные эффекты.

В этой связи правомерно говорить о необходимости его формализации и институционализации, под которой понимается процесс формализации социально-экономических отношений, переход от неформальных отношений и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти, регламентацией соответствующей деятельности, тех или иных отношений, их юридической легализацией. Институционализация лоббизма в широком смысле должна представлять собой синергетический процесс перехода от самоуправляющихся и самоорганизующихся явлений влияния бизнеса на принимаемые государством решения к организованному и управляемому. В конечном счете, это позволит трансформировать негативные проявления института лоббизма в позитивные, создать необходимые и достаточные институциональные формы лоббирования с целью формализации деятельности его субъектов и ее контроля государством. Таким образом, для обеспечения эффективного взаимодействия государства и бизнеса в России представляется целесообразным формирование адекватной системы представления экономических интересов предпринимателей в органах государственной власти через создание института лоббизма, обеспечивающего баланс несовпадающих интересов различных слоев российского общества.

### **Библиографический список**

1. Белокрылов К.А., Кетова Н.П. Институциональная структура взаимодействия государства и бизнеса. – Ростов-н/Д: Содействие – XXI век, 2010. – 192 с.
2. Берлин А.Д., Григор Г.Э. Корпоративный лоббизм. Теория и практика. – М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2005. – 200 с.
3. Бинецкий А.Э. Лоббизм в современном мире. – М.: ТЕИС, 2004. – 248 с.
4. Вахрушев Д.С. Самоорганизация и динамическая устойчивость экономических систем. – Кострома: Изд-во КГУ, 2004. – 240 с.
5. Зверев Е. Лоббизм в России. Проблема институционализации. – М.: LAMBERT, 2011. – 136 с.
6. Паскаль Т. Захват или обмен: лоббирование в России Организации / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.stratagema.org](http://www.stratagema.org).

7. Толстых П.А. GR. Практикум по лоббизму в России. – М.: Альпина Паблишер, 2007. – 384 с.
8. Толстых П.А. Профессиональный словарь лоббистской деятельности. – М.: Центр по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, 2009. – 388 с.

### **Bibliographical list**

1. Belokrylov K.A., Ketova N.P. Institutional structure of interaction of the state and busi-ness. – Rostov-n/D: Publishing house «Assistance – the XXI century, 2010. – 192 p.
2. Berlin A.D., Gregor G. E. Corporate lobbyism. The theory and practice. – M: Publishing house of the International university in Moscow, 2005. – 200 p.
3. Binetsky A.E. Lobbyism in the modern world. – M: TEIS, 2004. – 248 p.
4. Vakhrushev D.S. Self-organizing and dynamic stability of economic systems. – Kostroma: KGU publishing house, 2004. – 240 p.
5. Zverev E. Lobbyism in Russia. An institutionalization problem. – M: LAMBERT, 2011. – 136 p.
6. Pascal T. Capture or an exchange: lobbying in Russia / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [www.stratagema.org](http://www.stratagema.org).
7. Tolstoys P.A. GR. A workshop on lobbyism in Russia. – M: Alpina Pablisher, 2007. – 384 p.
8. Tolstoys P.A. The professional dictionary of lobbist activity. – M: The center for studying of problems of interaction of business and the power, 2009. – 388 p.

### ***Контактная информация***

*156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова»  
Тел.: 8 (964) 939-92-77, e-mail: [revizor1313@mail.ru](mailto:revizor1313@mail.ru)*

### ***Contact links***

*156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education “Kostroma State University named after N. Nekrasov”  
Tel: 8 (964) 939-92-77, e-mail: [revizor1313@mail.ru](mailto:revizor1313@mail.ru)*

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: ОЦЕНКА ДОХОДНОЙ БАЗЫ, ПРОБЛЕМЫ

### MAINTENANCE OF INDEPENDENCE OF TERRITORIAL BUDGETS: THE ESTIMATION OF PROFITABLE BASE, THE PROBLEM

**И.Г. КУЗЬМИН,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**I.G. KUZMIN,**

*PhD, associate professor, department of finance and credit, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются некоторые проблемы формирования достаточной доходной базы региональных и местных бюджетов в современной России и пути их решения.

#### **Abstract**

In article some problems of formation of sufficient profitable base of regional and local budgets in modern Russia and a way of their decision are considered.

#### **Ключевые слова**

1. Бюджет,
2. региональные бюджеты,
3. местные бюджеты,
4. налоги,
5. доходная база,
6. проблемы формирования,
7. пути решения.

#### **Keywords**

1. The budget,
2. regional budgets,
3. local budgets,
4. taxes,
5. profitable base,
6. formation problems,
7. decision ways.

Для решения этой задачи необходимо в первую очередь стимулировать субъекты РФ и муниципальные образования с целью увеличения доходного потенциала соответствующей территории. На основе проведения политики стимулирования необходимо добиться такого положения, когда расходные полномочия субъектов РФ и муниципальных образований обеспечиваются в основном собственными доходами этих территорий.

В этой связи необходимо расширить фискальные полномочия региональных и особенно муниципальных органов власти. В последние годы несколько возросли поступления налогов в региональные бюджеты в связи с увеличением доли отчислений от федерального налога на прибыль организаций – 18 процентных пунктов из ставки 20%. Однако в регионах был фактически запрещен игорный бизнес, в результате чего в региональные бюджеты не стал поступать налог на игорный бизнес.

Анализ структуры источников доходов в бюджетах субъектов РФ показывает, что почти во всех регионах неналоговые доходы, которые должны «зарабатывать» сами регионы, составляют незначительную долю (от 2 до 7%). В частности, в областном бюджете Ярославской области она составляет 2,3%. В то же время безвозмездные поступления составляют существенную часть общих доходов (в Ярославской области – 26,1%). Причем просматривается общая тенденция: чем меньшую долю составляют налоговые доходы, тем больше доля безвозмездных поступлений [1].

В местных бюджетах доля налоговых доходов меньше, чем в бюджетах субъектов РФ. Так, в областном бюджете Ярославской области налоги составляют 71,7%, в то время как в городском бюджете Ярославля лишь 48,3%. Доля безвозмездных поступлений в городском бюджете выше, чем в областном: соответственно 35,1% и 26,1%. Такое состояние порождает иждивенческие настроения у муниципальных властей и их незаинтересованность в наращивании доходного потенциала муниципального образования [2].

В четвертой за последние 10 лет Концепции межбюджетных отношений до 2013 года подчеркивается необходимость усиления финансовых возможностей субъектов РФ, укрепления доходной базы и развития их самостоятельности, корректировки механизмов оказания финансовой помощи. В частности, субъектам РФ предоставляется право устанавливать в пределах 30% отчисления от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты и изменять нормативы этих отчислений по разным типам муниципальных об-

разований путем установления единых дополнительных нормативов – по городским округам, муниципальным районам, городским и сельским поселениям [3].

В настоящее время потенциал снижения налогов и предоставления льгот исчерпан. Отдельными стимулами можно поддержать только те виды деятельности, которые обеспечивают модернизацию и инновации в экономике. Так, в отношении регионального налога на имущество организаций предлагается освободить от него энергоэффективное оборудование сроком на три года с начала эксплуатации. Кроме того, полномочия по принятию решения о предоставлении инвестиционного налогового кредита инновационным организациям предлагается передать субъектам РФ. Они без разрешения финансовых органов сами определяют, какой налоговый кредит следует предоставить инновационным организациям.

Преимущественная роль федеральных налогов и сборов в формировании налоговых доходов бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований определяет необходимость анализа существующей их асимметрии в разных регионах и муниципальных образованиях. К тому же федеральные налоги, зачисляемые в доходы этих бюджетов, не равнозначны по своей значимости. Так, в настоящее время налог на прибыль организаций зачисляется в бюджеты субъектов РФ по ставке, установленной Федерацией, – 18%, по нормативу 100%, то есть в местные бюджеты данный налог вообще не зачисляется. Сумма налога в регионах зависит от количества хозяйствующих субъектов, масштабов производства на них, его эффективности, а в конечном счете – от налогооблагаемой базы (прибыли). Этим определяется различная роль налога на прибыль организаций в формировании бюджетных доходов в субъектах РФ, его асимметрия. Статистические данные по регионам свидетельствуют, что разница между максимальной и минимальной величиной доли налога на прибыль организаций в общих доходах регионов одного федерального округа составляет свыше 15 раз. Доля налога на прибыль организаций в Ярославском регионе в последние годы составляла около 40% доходов областного бюджета.

К числу основных федеральных налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ, относится и налог на доходы физических лиц. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ в доходы субъектов РФ этот налог зачисляется по нормативу 70% (30% зачисляется в бюджеты муниципальных образований). Экономическая природа и

значимость налога на доходы физических лиц отличны от налога на прибыль организаций. Основными факторами, определяющими налогооблагаемую базу, а следовательно, и сумму налога, являются численность занятых в экономике региона и величина заработной платы различных категорий работников, а также предпринимательского дохода индивидуальных предпринимателей. Межрегиональные различия по налогооблагаемой базе этого налога меньше, чем по налогу на прибыль организаций, но также значительны. Наиболее высок удельный вес налога на доходы физических лиц в регионах с развитыми отраслями топливно-энергетического комплекса, где более высокая среднегодовая заработная плата работников. Доля этого налога в доходах бюджета Ярославской области в последние годы составляет около 23%.

Из анализа роли основных федеральных налогов в доходах бюджетов субъектов РФ следует общий вывод о том, что существуют значительные межрегиональные различия в значении каждого налога для формирования доходов бюджетов регионов. В этой связи представляется недостаточно обоснованным положение в Бюджетном кодексе РФ о зачислении в бюджеты субъектов РФ отчислений от федеральных налогов по единым ставкам для всех регионов. Такая мера формально ставит все субъекты РФ в равное положение, что заслуживает одобрения. Однако фактически из-за различной степени влияния основных федеральных налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ, на формирование их доходной части регионы оказываются в неравном положении, так как различны их налоговые потенциалы. В этой связи важно выстраивать налоговую и бюджетную политику с целью выравнивания уровней социально-экономического развития регионов.

В Федеральном законе «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» №120-ФЗ от 20 августа 2004 года определены доходы местных бюджетов в трех уровнях муниципальных образований: поселений, муниципальных районов и городских округов. Для каждого уровня определены местные налоговые и неналоговые доходы и доходы за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов.

Доля местных налоговых доходов в муниципальных бюджетах сильно отличается. В целом по стране они составляют 11,5%. При таком положении бюджеты муниципальных образований полностью зависят от федеральных и региональных налогов и сборов

и безвозмездных перечислений субъектов РФ. В такой ситуации ни о какой самостоятельности местных бюджетов не может быть и речи [5].

В Бюджетном кодексе РФ определен порядок установления органами государственной власти субъектов РФ нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты. В соответствии с этим порядком законом субъекта РФ могут быть установлены единые для всех поселений, муниципальных районов и городских округов нормативы отчислений в их бюджеты от федеральных и региональных налогов. Исключение сделано только для налога на доходы физических лиц, по которому регламентирована лишь минимальная ставка [4].

Муниципальные образования, как и субъекты РФ, имеют существенные различия по условиям формирования налогооблагаемой базы федеральных и региональных налогов и по собственному налоговому потенциалу. Поэтому при установлении единых ставок отчислений от этих налогов в местные бюджеты в неравном положении оказываются различные муниципальные образования.

Одной из главных задач налоговой реформы и реформы местного самоуправления является укрепление налоговой базы местных бюджетов. Это обусловлено тем, что в структуре собственных доходов муниципальных образований снижается доля налоговых и неналоговых доходов (в 2008 году она составила по стране 53,1% против 59,1% в 2007 году). В то же время растет доля межбюджетных трансфертов (без учета субвенций из региональных фондов компенсаций). В связи с финансово-экономическим кризисом в 2009 году доходы бюджетов муниципальных образований росли значительно медленнее, чем их расходы. Правительство РФ с целью решения данной проблемы активизировало процесс введения местного налога на недвижимость, который призван заменить действующие земельный налог и налог на имущество физических лиц. Осуществлена кадастровая оценка земель, в соответствии с которой определяется налогооблагаемая база по земельному налогу. Введение налога на недвижимость является стратегической целью, однако предстоит достаточно сложная работа в связи с необходимостью исчисления стоимости имущества граждан. Эти вопросы пока законодательно не урегулированы. Необходимо определить кадастровую стоимость объектов недвижимости.

Кроме того, существует необходимость изменения существующего порядка уплаты налога на доходы физических лиц – уплати-

вать его не по месту работы гражданина, а по месту его проживания. Это разрешило бы противоречие, возникающее в связи с тем, что налог на доходы физических лиц идет в бюджет по месту работы, а социальные услуги и налоговые вычеты предоставляются по месту жительства гражданина.

В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию о бюджетной политике в 2011-2013 годах содержится раздел «Основные направления налоговой политики и формирование доходов бюджетной системы», в котором записано, что в условиях финансово-экономического кризиса необходимо искать возможности для повышения доходов всех уровней бюджетной системы. Рост доходов должен быть обеспечен, прежде всего, за счет улучшения администрирования уже существующих налогов. В то же время по отдельным направлениям возможна оптимизация налогообложения в целях стимулирования и расширения предпринимательской деятельности, причем в первую очередь инновационной направленности. Налоговая политика государства должна быть нацелена на обеспечение условий инновационного развития экономики, модернизации производства. Это может обеспечить стратегический прорыв в создании принципиально новых продуктов, за счет чего могут быть получены дополнительные доходы бюджетов всех уровней.

Для того, чтобы самим создавать новые технологии, а не только закупать и внедрять созданные постиндустриальными странами, необходимы определенные условия – высокий образовательный уровень и уровень жизни всего населения страны, а не отдельных социальных групп и территорий. Пока же эффективность вложений в науку средств бюджета и бизнеса низкая. Объем инновационных товаров, работ, услуг в регионах в 2008 году составил только 5% от их общего объема. В современных условиях существует большой разрыв в развитии экономик регионов страны. Однако для решения проблемы их модернизации экономики необходимо перераспределять бюджетные средства с целью выравнивания уровней развития регионов. По оценкам Министерства финансов РФ, в 2010 году существовал недостаток доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в сумме свыше 400 млрд. руб. Это касается 65-ти регионов из 82-х, то есть большинства, что не может не отражаться в конечном итоге на сокращении финансовых возможностей для инновационного развития экономики.

Следовательно, существующая разница в структуре доходных

источников бюджетов субъектов РФ и особенно местных бюджетов является результатом значительных межтерриториальных различий в уровне социально-экономического развития, что недостаточно учитывается при определении доходных полномочий регионов и муниципальных образований. В этой связи нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований, следует дифференцировать с учетом уровня социально-экономического развития соответствующих территорий.

### **Библиографический список**

1. Законы Ярославской области «Об областном бюджете...» за 2007-2011 гг.
2. Игудин А.Г. Актуальные проблемы межбюджетных отношений // Финансы. – 2005. – №10.
3. Распоряжение Правительства РФ от 8 августа 2009 №1123-р «О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года и плане мероприятий по ее реализации»
4. Бюджетный кодекс РФ, ст.ст. 61, 611, 612.
5. Качанова Е.А. Бюджеты городских округов: внедрение программного бюджета // Финансы. – 2012. – №1. – С.11-12.

### **Bibliographical list**

1. Laws of Yaroslavl region «About the regional budget ...» for 2007-2011
2. Igudin A.G. Actual problem of interbudgetary relations // Finance. 2005. №10.
3. The order of the Government of the Russian Federation from August, 8th, 2009 N 1123-r «About the Concept of interbudgetary relations and the organization of budgetary process in subjects of the Russian Federation and municipal unions till 2013 and the plan of measures on its realization»
4. The budgetary code of the Russian Federation, item 61, 611, 612.
6. Kachanova E.A. Budget of city districts: introduction of the program budget// Finance. 2012. №1. P.11-12.

---

**Контактная информация**

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*E-mail: kuzminig@yandex.ru*

**Contact links**

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov"*

*E-mail: kuzminig@yandex.ru*

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **ECONOMIC CONTENT AND NORMATIVE REGULATION OF LEASING RELATIONS IN INNOVATION**

**И.П. КУРОЧКИНА,**

*доктор экономических наук, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**Т.Е. СДВИЖКОВА,**

*аспирант, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**I.P. KUROCHKINA,**

*doctor of economic sciences, head of the department of accounting and auditing, Federal state budget institution of higher professional education of "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

**T.E. SDZVIZHKOVA,**

*graduate student, department of accounting and auditing, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены особенности формирования лизинговых отношений в инновационной экономике России, обоснована необходимость выделения интеллектуальной собственности в качестве самостоятельного вида лизинга.

## Abstract

The article describes the features of formation of leasing relations in the innovation economy in Russia, justified the need for intellectual property as an independent type of leasing

### Ключевые слова

1. Инновационная деятельность,
2. интеллектуальная собственность,
3. лизинг интеллектуальной собственности.

### Keywords

1. Innovation,
2. intellectual property,
3. leasing of intellectual property.

В настоящее время ведущими учеными в области экономики, как российскими, так и зарубежными ведется поиск мер по совершенствованию экономической системы, внедрению нетрадиционных методов обновления материальной базы и ускорения модернизации основных фондов предприятий, оживлению инвестиционной сферы, инновационной деятельности и деловой активности. Учитывая сложность финансирования капитальных вложений, в международной практике выработана схема приобретения основных средств с применением элементов аренды и кредитных обязательств, где финансовый и материальный потоки слиты в единый взаимосвязанный комплекс финансово-имущественных отношений. Совокупность возникающих при этом отношений получила название лизинга, который в последние десятилетия, особенно за рубежом, имеет широкое распространение.

Как показало исследование, в зарубежной и отечественной литературе не существует общепризнанного определения понятия лизинга, несмотря на его повсеместное практическое распространение. На наш взгляд, это связано, с одной стороны, со сложным содержанием данного термина; с другой стороны, есть существенные различия в законодательстве разных стран, которые регулируют вопросы лизинговых отношений, их бухгалтерского учета и налогообложения. Анализируя экономическую литературу по данному вопросу можно выделить два подхода к определению понятия лизинга, его объекта и сферы применения: классический и инновационный.

Представителями классической школы являются такие отечественные и зарубежные авторы как В.В. Ковалев, В.А. Горемыкин, М.В. Карп, Т. Кларк, Е.В. Кабатова и другие. Каждый из них дает

свое определение лизинга, делая акцент либо на виде имущества, либо цели дальнейшего использования предмета лизинга, либо на сроке осуществления данных операций. По сути все придерживаются рамок классической схемы лизинга, которая нашла отражение в Федеральном законе от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Объектами лизинга согласно классическому подходу являются оборудование, транспортные средства, другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. По российскому законодательству, таким образом, права, в том числе и на использование интеллектуальной собственности, не могут выступать объектом лизинга.

Ориентация на инновационное развитие экономики в России возникла в конце XX – начале XXI века. К этому времени относится принятие Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», в котором впервые дано определение понятия инноваций и инновационной деятельности. В 1999 году был разработан проект закона об инновационной деятельности и государственной инновационной политике РФ. В это же время в экономической литературе появляется понятие инновационного лизинга, которое по-разному трактуется авторами. Так, А.А. Аюпов [1] дает следующее определение инновационного лизинга: «категория «инновационный лизинг» характеризует определенный, специфический вид экономических отношений между их субъектами, в которых лизинг выступает либо как способ продвижения инновационного продукта на рынок и тем самым обеспечивает инновационную деятельность, либо сам выступает инновацией и по форме и по содержанию, либо представляет собой комбинацию первого и второго». Похожее определение инновационного лизинга содержится в работе Л.В. Стуриковой [4]. Автор понимает инновационный лизинг как вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, включающей комплекс организационно-экономических отношений, в котором лизинг выступает либо как способ внедрения и продвижения инновационного продукта на рынок, либо как способ хеджирования инновационной деятельности, либо сам является инновацией по форме и содержанию. А.А. Бельский [2] вводит понятие «специализированный инновационный лизинг», отличительной особенностью которого является единый четырехсторонний договор между лизинговой компанией, производителем специализированного оборудования, производителем и пользо-

вателем технологического оборудования». Сделки специализированного лизинга предлагается идентифицировать по уникальности или специализации оборудования, используемого предприятиями для обеспечения инновационного процесса. Предметом лизинга во всех перечисленных работах, в отличие от классического подхода, является инновационный продукт, который имеет материально-вещественную форму.

Развитие и широкое распространение информационных технологий, программного обеспечения приводит к тому, что инновационная экономика предполагает расширение и углубление представлений о лизинговых отношениях. Новое направление развития лизинга связано с использованием в качестве предмета лизинга не только оборудования (имущества), но и авторских прав, патентов, товарных знаков, т.е. объектов интеллектуальной собственности. В этой связи некоторые авторы, например, Н.Г. Король [3] рассматривают инновационный лизинг не только как продвижение инновационного продукта на рынок, но и нетрадиционный механизм коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Следует отметить, что для США и Европы лизинг интеллектуальной собственности не является новым направлением. Американская компания Elease [5] активно предлагает программы финансирования программного обеспечения. Это связано с тем, что программное обеспечение становится еще более важным, чем оборудование, так как помогают бизнесу работать быстрее и более продуктивно. Многие предприятия не в состоянии платить за программное обеспечение, которое позволит им развиваться и реализовывать свой потенциал. По лизинговой программе с Elease владельцы бизнеса могут преодолеть такие преграды и получить финансирование, необходимого им для приобретения программного обеспечения. Согласно последним статистическим данным, в США, более 2 миллиардов долларов программного обеспечения финансируются посредством лизинга каждый год [5]. Компании получают в лизинг программное обеспечение, поскольку лизинг имеет ряд реальных преимуществ перед другими видами программ финансирования, в том числе наличие налоговых вычетов и амортизации, гибкие условия оплаты и другие.

В России вопросам лизинга интеллектуальной собственности не уделяется достаточного внимания. Вместе с тем, проведенный сравнительный анализ таких понятий как «классический лизинг», «лизинг интеллектуальной собственности», «франчайзинг» поз-

воляет сделать вывод, что он имеет свои специфические черты, объекты и сферу применения и может быть выделен в отдельный самостоятельный вид лизинга. Результаты данного исследования обобщены в таблице.

Таблица – Сравнительная характеристика понятий классического лизинга, лизинга интеллектуальной собственности и франчайзинга

	Параметры сравнения	Классический лизинг	Лизинг интеллектуальной собственности	Франчайзинг
1	Субъекты отношений	Лизингодатель, лизингополучатель и продавец	Лизингодатель, лизингополучатель, владелец (разработчик), в некоторых случаях лизингодателем выступает само предприятие-производитель	Франчайзи, франчайзер
2	Объекты отношений	Любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательства, кроме земли и других природных объектов	Объекты интеллектуальной собственности (авторские права, патенты, товарные знаки и т.п.), программное обеспечение	Исключительные права, включающие право на товарный знак, знак обслуживания
3	Правовое регулирование отношений сторон	Имущественные, кредитные и коммерческие правоотношения	Обязательственные, кредитные и коммерческие правоотношения	Обязательственные, коммерческие правоотношения
3	Схема сделки	Лизингодатель приобретает оборудование у продавца для лизингополучателя, которому указанное оборудование передается во временное пользование за периодические платежи на основании отдельного договора (договора лизинга)	Лизингодатель получает лицензию на объект сделки от владельца (либо лизингополучателя) и передает ее в сублицензию лизингополучателю либо лизингодатель осуществляет финансирование при передаче лицензии от владельца объекта сделки лизингополучателю	Франчайзер продает франшизу напрямую местному предпринимателю (франчайзи) либо международный франчайзер продает исключительные права на развитие всей системы на территории всей страны одному франчайзи

4	Число сторон в сделке	Обычно трехстороннее соглашение о лизинге, либо три договора: купли-продажи, лизинга и кредитования	Обычно трехстороннее соглашение о лизинге, либо три договора: купли-продажи, лизинга и кредитования	Обычно двухстороннее
5	Форма договора	В письменной форме	В письменной форме	В письменной форме
6	Лизингодатели	Коммерческие организации–лизинговые компании, индивидуальные предприниматели	Коммерческие организации–лизинговые компании, индивидуальные предприниматели	Коммерческие организации
7	Лизингополучатели	Физические (предприниматели) и юридические лица, действующие по договору лизинга (ст.4 Закона)	Физические (предприниматели) и юридические лица	Коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей
8	Разрешение (лицензирование) на осуществление сделок	Было отменено с 2002г. Государственная регистрация лизинга недвижимости	Регистрация в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности	Регистрация в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности.
9	Срок договора	Всегда определенный	Всегда определенный	Может быть с указанием и без указания срока
10	Учет объекта отношений	У лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон	У лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон	У франчайзера

Таким образом, основное отличие лизинга в традиционном понимании и лизинга интеллектуальной собственности является предмет сделки. В первом случае он имеет материально-вещную форму, в другом – нематериальную.

Вместе с тем, в настоящее время нельзя привести ни одного нормативного документа, действующего на территории России, который мог бы регулировать подобные сделки с интеллектуальной собственностью в полном объеме. Так, в статье 54 ГК РФ описаны операции по договору коммерческой концессии, т.е. договору франчайзинга, которая, казалось бы, отражает передачу прав «в аренду». Однако операция франчайзинга отличается от той операции, которую мы называем «лизингом интеллектуальной собс-

твенности». Франчайзинг для собственника – это один из эффективнейших способов развития бизнеса у предприятий с именем, уже добившихся успеха и желающих развиваться и расти дальше. Для пользователя франчайзинг – это хорошая возможность организовать собственный бизнес на небольших предприятиях и в рамках индивидуального бизнеса. Лизинг по своей сути представляет собой форму финансирования приобретаемого имущества через долгосрочную аренду.

Таким образом, лизинг интеллектуальной собственности для России является абсолютно новым направлением, нуждающимся в нормативно-правовом обеспечении. В США и Европе данный вид сделок стал возможен благодаря их регулированию национальными стандартами. На международном уровне в условиях глобализации экономики эти сделки отчасти регулируются нормами, заложенными в Международных стандартах финансовой отчетности. Так, МСФО (IAS)17 «Аренда» не исключает нематериальные активы (НМА) из «периметра» применения данного стандарта. Кроме того, в стандарте, посвященном формированию информации о нематериальных активах в финансовой отчетности, есть прямое упоминание о финансовой аренде НМА. Согласно пункту 6 МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» указывается, что в случае финансовой аренды, лежащий в ее основе актив может быть как материальным, так и нематериальным. После первоначального признания арендатор учитывает удерживаемый им по договору финансовой аренды нематериальный актив в соответствии с МСФО (IAS) 38.

Следует отметить, что в российских нормативных актах отсутствует возможность передачи в лизинг объектов интеллектуальной собственности. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 14/ 2007) «Учет нематериальных активов» регулирует только вопросы учетного отражения передачи прав на использование нематериальных активов у правообладателя. Правопользователь не отражает принятый объект в качестве нематериальных активов, а признает его расходом. Следует отметить, что действующая российская методика полностью противоречит формированию информации, принятой в МСФО (IAS 38, IAS 17).

Актуальность развития лизинга интеллектуальной собственности в России повышается благодаря тому, что производство программного обеспечения – один из самых перспективных сегментов российской экономики. Основу внутреннего рынка программного обеспечения составляют отечественные экономические програм-

мы, нацеленные на автоматизацию предприятий различного профиля. По некоторым видам программного обеспечения в России созданы продукты, качество которых столь высоко, что они успешно лидируют на мировом рынке. В этом ряду нужно отметить продукты ABVYU, Лаборатории Касперского, ParallelGraphics, 1C: MaddoxGames, Nival Interactive. Кроме того, хорошие перспективы обусловлены возможностью развития рынка оффшорного программирования.

В последнее время в нашей стране стали появляться примеры сделок лизинга программного обеспечения, чаще всего передаваемого в составе компьютерного оборудования. Связанные с этим вопросы начинают активно разрабатываться игроками рынка, имеется ряд судебных решений по вопросу о правах интеллектуальной собственности в качестве предмета лизинга. Однако следует иметь в виду, что в России данная проблема рассматривается под иным углом зрения, нежели в США. Это связано с различиями в законодательном регулировании лизинга. Для участников российского рынка лизинга важную роль играет инвестиционная льгота, поэтому от законодательного определения лизинга программного обеспечения зависит, получают ли участники сделки право ускоренной амортизации предмета лизинга и отнесения всей суммы лизинговых платежей на расходы. В настоящее время основными проблемами российского рынка программного обеспечения являются, на наш взгляд, недостаток финансирования и неэффективная политика в области защиты интеллектуальной собственности. В связи с этим развитие инновационного лизинга как формы коммерциализации интеллектуальной собственности могло бы стать эффективным решением данных проблем и стимулировать развитие рынка программного обеспечения в России.

### **Библиографический список**

1. Аюпов А.А. Инновационный лизинг в банке. – Казань: ТИСБИ. – 2002. – 160 с.
2. Бельский А.А. Ресурсное обеспечение национальной инновационной системы с использованием инструментов специализированного инновационного лизинга: Дис. ...канд. экон. наук. – Орел, 2010

3. Король Н.Г. Инновационный лизинг. Лизинг программного обеспечения. // Управление финансами и рисками в лизинговой компании. – 2010. – №1.
4. Стурикова Л.В. Инновационное обеспечение лизинга в условиях рыночной экономики: Дис.... канд. экон. наук. – Казань, 2004.
5. Software Leasing [Персональная страница Elease] / URL:<http://www.elease.com/3776/Software-Leasing.html> (дата обращения 26.09.2012)

### **Bibliographical list**

1. Ayupov AA Innovative leasing in the bank–Kazan: Publishing Center TISBI, 2002.–160.
2. Belsky, AA Resourcing of national innovation systems using specialized tools of innovative leasing Dis.....Ph.D. Orel, 2010.
3. Korol N. Innovative leasing. Leasing software. / / Financial Management and Risk Management in Leasing Company. – 2010. – № 1.
4. Sturikova L. Innovative software asset in a market economy: Dis.... Ph.D. Kazan, 2004
5. Software Leasing [site of Elease] / URL:<http://www.elease.com/3776/Software-Leasing.html>

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*Тел. 8 (4852) 33-01-79, e-mail: [sdvizhkova@bk.ru](mailto:sdvizhkova@bk.ru)./*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*8 (4852) 33-01-79, e-mail: [sdvizhkova@bk.ru](mailto:sdvizhkova@bk.ru).*

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ НЕЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АПК

### ANALYSIS OF PROBLEMS RELATED TO INEFFECTIVE MANPOWER RESOURCES USAGE IN AGRICULTURAL SECTOR

**О.А. ЛИТОВСКАЯ,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**O.A. LITOVSKAYA,**

*competitor of the Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

#### **Аннотация**

Настоящая статья посвящена проблемам неэффективного использования человеческого капитала в АПК. Данное обстоятельство во многом тормозит развитие сельского хозяйства страны. Это связано с тем, что на сегодняшний день в АПК задействованы не все ресурсы производства. Так, малое внимание уделяется трудовым ресурсам. Это обстоятельство не позволяет АПК достигнуть желаемых целей в развитии сельского хозяйства страны.

#### **Abstract**

The present article concerns problems of ineffective manpower resources usage in agricultural sector. This circumstance impedes agricultural development of the country to a large extent. It is caused by the fact that nowadays production resources are not utilized fully in agricultural sector. Therefore, agricultural sector cannot reach desirable aims in agricultural development of the country.

#### **Ключевые слова**

1. Человеческий фактор,
2. мотивация,
3. трудовые ресурсы,
4. эффективность использования.

#### **Keywords**

1. Human factor,
2. motivation,
3. manpower,
4. usage effectiveness.

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая владеет необходимыми физическими данными, знаниями и трудовыми навыками в соответствующей отрасли. Формирование трудовых ресурсов и их использование в разных отраслях экономики имеют свои особенности.

В сельском хозяйстве с развитием производительных сил, научно-технического прогресса сокращается численность работников, занятых непосредственно производством продукции. В их использовании наблюдается сезонность и тесная связь с природно-климатическими условиями.

Достаточная обеспеченность сельскохозяйственных предприятий необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объема производства продукции и повышения эффективности производства.

В частности, от обеспеченности хозяйства трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, эффективность использования техники и, как результат, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей [3].

Анализ проблем эффективного использования человеческого капитала в АПК. Принято считать, что главным условием развития экономики в целом, в том числе и в аграрном секторе, является развитие рыночных отношений, становление новых форм хозяйствования, укрепление технической и технологической базы ведения производства. При всей важности этих факторов развития потенциальная их возможность и способность изменить кризисную ситуацию в АПК максимально может проявиться только при наличии еще одного фактора – человеческого ресурса. Именно качество трудовых ресурсов, умение и навыки людей эффективно использовать все возможности производства определяют конечные результаты преобразований в этом секторе экономики.

В многоплановой проблеме использования трудовых ресурсов главными являются вопросы занятости сельского населения, обеспечение производства квалифицированными управленческими кадрами, государственное воздействие на эти процессы. Что касается качества трудового потенциала, то здесь тоже проявляются негативные тенденции. Особенно сложной остается ситуация с занятостью сельского населения и с кадрами в депрессивных регионах.

Так, в современных условиях жесткой конкурентной борьбы, быстрой смене технологий и зависимости развития отрасли особенно актуальным является максимальное и эффективное использование всех имеющихся ресурсов.

При этом финансовый капитал имеет достаточно усредненные показатели эффективности (прибыльности), выражающиеся банковским процентом, курсом акций, экономической ситуацией на рынке, которые превзойти вряд ли удастся [1].

На этом фоне весьма актуальным становится нахождение такого фактора, который с одной стороны имел бы неограниченные перспективы эффективности (отдачи), а с другой – не был бы доступным для воспроизводства конкурентами. И таким фактором является «человеческий капитал», отдачу от которого достаточно сложно спрогнозировать, так как он напрямую не зависит от профессионального уровня управленческого воздействия. При этом полученный от него экономический эффект может во много раз превосходить рассмотренные выше показатели. Поэтому на сегодняшний день многие ведущие зарубежные компании предпочитают осуществлять свои вложения в так называемый «человеческий капитал», считая его катализатором экономических преобразований.

Следует отметить, что какой бы современной не были техника и технология, они останутся «грудой железа», а эффект управленческих решений останется лишь на бумаге, если персонал предприятий не будет обладать соответствующим уровнем развития образовательно-квалификационных характеристик, не будет вовлечен в процесс управления, не будет нацелен на достижение успеха. Вместо отношений «начальники-подчиненные» постепенно должны формироваться отношения единого коллектива, основанные не на приказе и контроле, а на доверии и поддержке.

Вся мировая практика проведения рыночных реформ в демократических странах доказывает, что только при заинтересованном и вовлеченном участии в данных преобразованиях широких масс общества эти преобразования приводят к реальному успеху [2].

Так, формирование конкурентоспособного агропромышленного производства зависит от многих факторов природно-экономического и технологического характера, организации и стимулирования труда. И все же есть фактор, которому в их совокупности принадлежит ведущая роль – человеческий капитал. Так же как и все остальные факторы, он должен соответствовать требованиям конкуренции.

Конкурентоспособность человеческого капитала – предмет многочисленных российских исследований, и все же многие вопросы этой проблемы остаются слабо разработанными как в методологическом, так и в практическом плане. Об этом свидетельствует и современное состояние рабочей силы в российском аграрном секторе экономики, где до сих пор так и не сложилось конкурентоспособное производство, что не позволяет иметь достаточно высокодоходные отрасли и предприятия.

Помимо этого наблюдается тенденция роста дифференциации качеств человеческого капитала и условий его формирования и использования, значительная часть сельского населения находится в состоянии деградации и очень мало людей, которым удалось адаптироваться к новым рыночным условиям, что не может не сказаться самым отрицательным образом на состоянии аграрного сектора экономики. А также сохраняется низкой производительность труда и эффективность использования производственных ресурсов [3].

Причины этих процессов следует видеть не только в действиях объективных экономических законов товарного производства, но и в ухудшении условий воспроизводства человеческого капитала, в отсутствии движения в сторону создания на селе среднего класса, т. е. людей достаточно профессионально подготовленных, трудолюбивых, ведущих здоровый образ жизни, со средним и высшим достатком, с преобладанием в совокупном доходе семьи той его части, которая зарабатывается трудом.

Под конкурентоспособностью человеческого капитала следует понимать не только обладание человеком совокупностью физических и духовных способностей, это и обладание творческими и предпринимательскими способностями, умение работать в условиях жесткой конкуренции, добиваться формирования конкурентоспособности, как продукции, так и предприятий не только на собственном, национальном, но и мировом рынках.

Показателем конкурентоспособности человеческого капитала является умение человека производить конкурентоспособную продукцию, пользующуюся спросом на рынке, осуществлять управленческую, научную и сбытовую деятельность на уровне лучших мировых требований. Этот подход к человеческому капиталу в условиях нового, формирующегося, рыночного общества должен пронизывать всю систему его воспроизводства – от воспитания, обучения, до подготовки и повышения квалификации [1].

Повышение конкурентоспособности человеческого капитала предполагает решение и еще одного фундаментального вопроса –

создания высокоэффективной системы материальной и моральной мотивации деятельности всех участников производственной деятельности. Низкий уровень оплаты труда сужает внутренний спрос, ослабляет трудовые мотивации человека, снижает стимулы роста производительности труда. Не заинтересованный работник не может быть конкурентоспособным сам и не может иметь соответствующее производство, это объективное требование эффективной экономики.

Важным условием формирования и поддержания конкурентоспособного человеческого капитала в сельском хозяйстве является достижение и более полной занятости. Незанятость оказывает на него крайне отрицательное воздействие, теряется профессионализм, опыт, уверенность в труде и его качество, наблюдается недопроизводство продукции и доходов, разрушение трудового и интеллектуального потенциала, психологической уверенности.

Особенно важно повысить занятость среди женщин и молодежи. Основой конкурентоспособного развития аграрного производства является человеческий капитал, поэтому обеспечение нормальных условий функционирования человека как главного фактора перехода к новому качеству роста является основной социальной функцией государства [4].

Трудовые ресурсы как главная и производительная сила общества представляют собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает рост производства в АПК и его экономической эффективности.

Таким образом, человеческий капитал является одним из основных факторов, влияющих на развитие экономики в целом и АПК в частности. При этом формирование и поддержание конкурентоспособных человеческих ресурсов должны стать приоритетными направлениями развития АПК.

### **Библиографический список**

1. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК. – М.: КолосС, 2004. – 464 с.
2. Мельник М.В. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Экономистъ, 2004. – 320 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2006. – 531 с.

4. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. – Мн.: Высш. шк., 2005. – 480 с.

### **Bibliographical list**

1. Minakov I.A. Economics of agricultural sector's branches. Moscow.: KolosS, 2004. – 464 p.
2. Melnik M.V. Economic analysis of financial and economic activity. Moscow.: Economist, 2004. – 320 p.
3. Savitskaya G.V. Analysis of economical activity of agricultural sector's enterprise. Minsk.: IP Ekoperspektiva, 2006. – 531 p.
4. Strazhev V.I. Analysis of economic activity in industry. Minsk.: Higher School, 2005. – 480 p.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Моб. тел.: 8 (961)154-09-22, e-mail: oks\_i\_88@mail.ru*

### ***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*Mob. tel.: 8 (961) 154-09-22, e-mail: oks\_i\_88@mail.ru*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISES  
AGRICULTURAL REGION  
(FOR EXAMPLE FARM IN THE YAROSLAVL REGION)**

**Е.С. МАМОНОВА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**E.S. MAMONOVA,**

*post-graduate student of the Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования экономического механизма управления регионального АПК и практические предложения по его совершенствованию на макро- и микроуровнях на примере сельскохозяйственных предприятий Ярославской области.

**Abstract**

The article deals with theoretical aspects of the economic mechanism of management in regional agricultural complex, and practical suggestions for its improvement at the macro and micro levels in the case of agricultural enterprises of the Yaroslavl region.

**Ключевые слова**

1. Экономический механизм управления,
2. региональный АПК,
3. инвестиционный проект,
4. сельскохозяйственная потребительская кооперация.

**Keywords**

1. The economic mechanism of management,
2. regional agricultural complex,
3. investment project,
4. agricultural consumer cooperation.

В условиях рыночной экономики многие предприятия агропромышленного комплекса (далее – АПК) получили хозяйственную самостоятельность, но при этом столкнулись с различными кризисными явлениями, которые выражаются в убыточности основных видов экономической деятельности, наличии финансовых затруднений, корпоративных конфликтах собственников и т.д. Под воздействием международного экономического кризиса и финансовой нестабильности количество убыточных организаций продолжает расти, что в итоге ведет к поиску более эффективных механизмов хозяйствования в АПК. В связи с этим, изучение вопросов формирования и работы экономического механизма управления предприятиями АПК представляется весьма актуальным.

Отметим, что термин «механизм» был заимствован из техники. В новейшем энциклопедическом словаре даны следующие определения «механизма»: устройство для передачи движения; внутреннее устройство чего-либо; совокупность состояний и процессов, из которых складывается какое-либо явление [2]. Сегодня в научных кругах «экономический механизм управления» трактуется двоякое – как процесс и как ресурсы процесса, отсутствует четкое терминологическое и понятийное определение экономического механизма касательно предприятий АПК.

Обобщая изученные нами труды отечественных и зарубежных экономистов, мы делаем вывод, что в соотношении с понятием управление термин механизм выступает в качестве процесса и представляет совокупность, сцепление средств и методов воздействия на систему, определяющее возможность ее целенаправленного движения, функционирования и развития. Таким образом, экономический механизм управления агропредприятиями представляет собой совокупность методов социально-экономического, структурно-институционального и законодательно-правового характера, обеспечивающих на макро-, мезо- и микроуровнях долговременное функционирование большинства сельских хозяйств в режиме расширенного воспроизводства.

Из вышесказанного, следует, что рычаги и инструменты экономического механизма управления, можно разделить на три уровня:

1. Макроэкономические: 1. Экономическая система управления в стране; 2. Агропромышленная и агропродовольственная политика; 3. Финансово-кредитная и налоговая системы; 4. Законодательно-правовая база, способствующая развитию интересов субъектов

хозяйствования в агропромышленном комплексе; 6. Паритет цен между сферами АПК; 7. Уровень развития вертикальной агропромышленной интеграции.

II. Мезоэкономические: 1. Уровень развитости экономической структуры региона и особенности природно-климатических условий, что обуславливает инвестиционную привлекательность региона; 2. Поддержка федеральными органами власти региона; 3. Внутриотраслевая конкуренция в производстве основных видов продукции (молочная, хлебобулочная, мясная и ряд других); 4. Количество импортируемой продукции; 5. Совместимость моделей рынка, в которых функционируют предприятия АПК региона; 6. Развитие интеграционных процессов на региональном уровне; 7. Инфраструктура региона и каналы сбыта продукции.

III. Микроэкономические: 1. Обеспеченность основными производственными фондами; 2. Наличие квалифицированных управленческих кадров; 3. Наличие системы хозрасчетных отношений между подразделениями предприятия; 4. Система мотивации работников и управленцев; 5. Уровень применения нормативной системы ведения сельского хозяйства; 6. Выбор наиболее экономически выгодных каналов реализации продукции.

Рассматривая понятие, экономический механизм управления предприятиями агропромышленного комплекса, отметим, что независимо от экономической системы государственного управления, его элементы будут идентичны. Общая структура экономического механизма хозяйствования представлена на рисунке 1.

Основываясь на структуре механизма хозяйствования, предложенной Л.И. Абалкиным, выделим его основные элементы:

- организационные структуры по уровням управления: централизованное управление экономической средой и субъектами хозяйствования (макроуровень); управление в рамках основного звена хозяйствования системы (микроуровень).
- конкретные формы хозяйствования и подсистемы субъектов механизма управления, включая калькулирование себестоимости, ценообразование, порядок формирования и распределения прибыли, финансирование, кредитование и т.д.
- комплексы методов управления с преобладанием административных или экономических средств.
- правовые нормы, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом реально складывающейся обстановки.

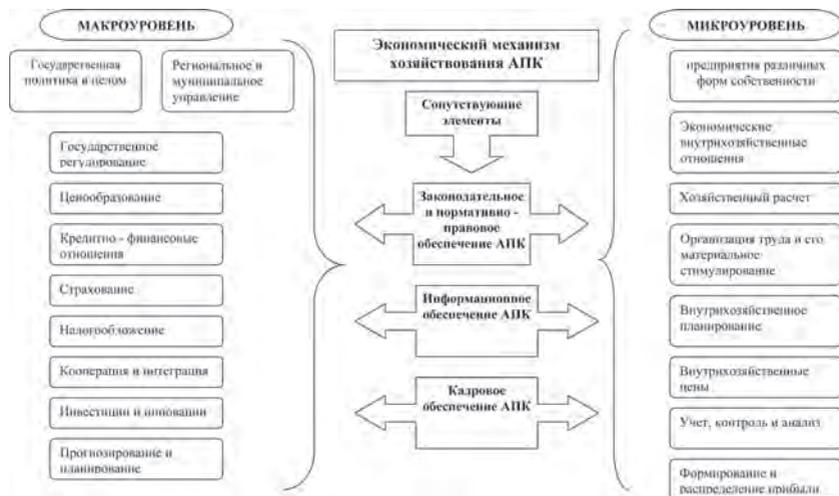


Рисунок 1 – Экономический механизм хозяйствования АПК

Главная цель любого механизма – это функционирование, однако в разных механизмах результат функционирования выражается по-разному. В техническое бездействие механизма наглядно, например, машина не заводится, часы останавливаются. В хозяйственном механизме гораздо сложнее: необходимо определить критерии функций системы, чтобы измерить насколько эффективно она работает.

Совершенный экономический механизм хозяйствования формируется под воздействием рынка и при регулирующем влиянии государства призван обеспечивать органическое сочетание экономических интересов общества, государства с локальными групповыми и индивидуальными интересами товаропроизводителей – субъектов хозяйствования.

Переход от административно-распределительных методов к экономическим, ориентированным на рынок, потребовал принципиальных изменений в системе управления АПК в нашей стране в начале 90-х годов прошлого столетия.

Существенные структурные преобразования АПК, связанные с переходом на рыночные отношения, начались с 1990 г. Прежде всего, были повышены цены на материально-технические ресурсы, поставляемые сельскому хозяйству, увеличены ставки налога на социальное страхование, проценты за пользование банковским

кредитом, тарифы на производственные услуги. Следует отметить, что в практике работы многих хозяйствующих субъектов АПК еще продолжает оставаться административно-командный метод, подавляющий инициативу сельских товаропроизводителей и лишающий их интереса в высокопроизводительном, эффективном труде. Не применяется система действенных экономических рычагов в управлении и организации производственного процесса.

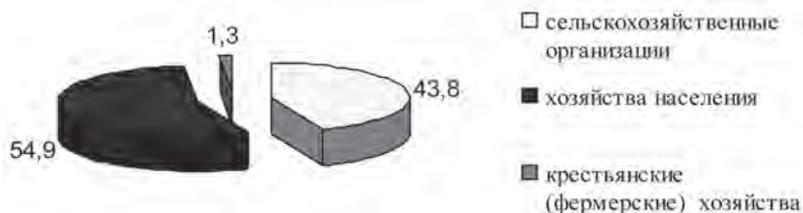
Сельское хозяйство давно уже перестало по своей сущности быть донором развития экономики, как это было в период первоначальной индустриализации. Оно должно быть реципиентом, куда перекачивается часть бюджетных средств. Зрелая рыночная экономика требует межотраслевого равновесия, что возможно лишь при проведении продуманной бюджетной, налоговой и кредитной политики и поддержке тех отраслей, которые являются жизненно важными, но далеко не всегда могут быть коммерчески рентабельными. Здесь общие экономические и социальные приоритеты должны превалировать над коммерческо-рыночными подходами к проведению аграрной политики.

Характеризуя показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий Ярославской области, отметим, что высокими темпами снижается численность работающих в сельскохозяйственном производстве (ежегодно в среднем до 6% за последние 5 лет). Спад производства в сельскохозяйственной отрасли, отток квалифицированных и опытных специалистов из села выявил потребность в информации и знаниях по организации и ведению эффективного производства в условиях рыночных отношений.

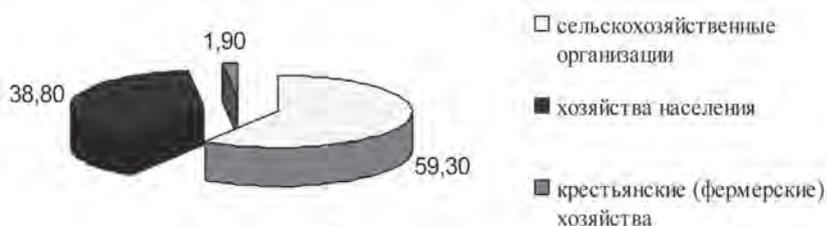
По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области за 2009 год в отраслевой структуре продукции сельского хозяйства на долю продукции растениеводства приходилось 58,9% (6365,9 млн. рублей), продукции животноводства – 41,1% (4447,3 млн. рублей). На долю сельского хозяйства в общем объеме внутреннего регионального продукта – 8,2%, в этой сфере занято 7,6% работающего населения области.

В структуре продукции сельского хозяйства в фактически действующих ценах за 2009 и 2004 годы (см. рисунки 2, 3) произошло существенное изменение. Доля сельскохозяйственных организаций увеличилась в 2009 году по сравнению с 2004 годом на 15,5% и стала наибольшей в общей структуре, обойдя хозяйства населения. Происходит хоть и незначительный (0,6%), но рост крестьянс-

ких хозяйств в общей структуре. Это говорит о том, что сельскохозяйственное производство становится более рыночным, население постепенно отказывается от личных хозяйств.



*Рисунок 2 – Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в 2004 году (в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу)*



*Рисунок 3 – Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в 2009 году (в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу)*

Индекс производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в 2009 году составил 103,8% к уровню 2008 года, за 2010 год – 92,8 % к уровню 2009 года. Основной причиной увеличения производства продукции сельского хозяйства в 2009 году послужил выход из кризиса и нормализация финансово-кредитных отношений в АПК.

Природно-климатические условия обуславливают специализацию региона на производстве комбикормов и развитии растениеводства (выращивание льна, цикория, картофеля и других сельскохозяйственных культур). В хозяйствах всех категорий в 2010 году получено зерна 51 тыс.тонн в весе после доработки, картофеля – 128 тыс. тонн, овощей – 98,8 тыс.тонн. Основными производителями зерна являются сельскохозяйственные организации, производство кар-

тофеля и овощей сконцентрировано в хозяйствах населения.

Состояние животноводческой отрасли сельскохозяйственного производства области характеризуется продолжающимся сокращением поголовья крупного рогатого скота. На конец 2010 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех сельхозпроизводителей составило 144,2 тыс. голов (на 3,7% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года). Ухудшается собственная кормовая база животноводства ввиду сокращения площади под кормовыми культурами. К началу января 2011 года обеспеченность скота кормами в расчете на одну условную голову скота в сельскохозяйственных организациях (без субъектов малого предпринимательства) была ниже на 48,3 %, чем на соответствующую дату предыдущего года. Наиболее стабильной отраслью животноводства области является птицеводство. По сравнению с 2000 годом поголовье птицы и производство яиц в сельхозорганизациях выросло более чем в 2 раза.

Недостаток высокопроизводительной техники и оборудования, крайняя изношенность имеющейся техники сдерживает увеличение производства сельскохозяйственной продукции и улучшение ее качества. Помимо этой проблемы, в настоящее время при опережающем росте тарифов и цен на топливо и электроэнергию по сравнению с ценами сельхозпродукции, возросла доля энергозатрат в ее себестоимости.

Финансовое состояние организаций сельского хозяйства продолжает оставаться сложным. Уменьшается количество крупных и средних организаций. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области сельскохозяйственными организациями Ярославской области за 2010 год удельный вес убыточных организаций составил 25% всех сельскохозяйственных организаций. Сумма полученного ими убытка по сравнению с 2009 годом уменьшилась на 0,9% и составила 91,3 млн.рублей. С прибылью в сумме 865,2 млн. рублей завершили отчетный период 48 организаций (75%) [3]. Отрицательным моментом является снижение всех показателей рентабельности и платежеспособности, вырос удельный вес организаций, находящихся на грани банкротства.

В 2010 году организациями агропромышленного комплекса использовано 2749,1 млн.рублей, или 5,3% от общего объема инвестиций в основной капитал, осуществленных организациями области, из них 77,2% приходилось на инвестиции в сельское хозяйство

и предоставление услуг в этой области. В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал организаций АПК в 2010 году преобладали собственные средства. На их долю приходилось 65,6% от общего объема инвестиций, осуществленных организациями АПК. Удельный вес привлеченных средств в объеме инвестиций в основной капитал составлял 34,4% [3].

Сегодня, когда наша страна стала членом ВТО, перед регионами в целом и управляющим персоналом сельскохозяйственных предприятий ставятся сложные задачи по поиску направлений повышения эффективности старых и освоения новых производств, рационально используя земельные, материальные, трудовые и информационные ресурсы.

В качестве предложений по совершенствованию экономического механизма управления, мы рассмотрели два варианта для разных форм хозяйствования и с разным участием государственных органов в этом процессе.

Во-первых, для крупных сельскохозяйственных предприятий промышленного масштаба, главной целью деятельности является увеличение стоимости предприятия. Оно достигается влиянием целого комплекса факторов, важнейшим из которых являются инвестиции. Поэтому мы рассмотрели эффективность инвестиционного процесса строительства и последующей эксплуатации тепличного комплекса по выращиванию огурцов и томатов на крупнейшем предприятии области – птицефабрике ОАО «Волжанин». Выращивание будет осуществляться по отработанной голландской технологии с высокой производительностью с учетом поправок на российский климат.

В последние годы наблюдается значительный рост потребительского спроса на свежие овощи, особенно в зимний и весенний периоды, активно расширяется сегмент HoReCa (гостиницы, рестораны, кафе), изменяется отношение населения к культуре питания: здоровый образ жизни предполагает потребление большего количества свежих овощей.

По расчетным данным, себестоимость одного килограмма культуры томатов составляет 26,13 рублей, огурцов соответственно 23,64 рублей. Для установления цены выбираем нейтральную стратегию ценообразования. При рассчитанном уровне цен годовая выручка по выращиванию огурцов составит 57 834 тыс. руб., томатов – 51 408 тыс. руб. Чистая прибыль – 14 137 тыс. руб. Уровень рентабельности будет соответствовать нормативному уровню рентабельности, обеспечивающему самофинансирование при

расширенном воспроизводстве. Экономическую эффективность данного проекта определим при помощи компьютерной программы Альт-Инвест Сумм. Расчеты при помощи программного продукта представлены в таблице.

Полученные показатели экономической оценки эффективности инвестиций соответствуют нормативным требованиям, а именно:  $NPV > 0$ ,  $IRR > I(d)$ ,  $T(ок.) < T(р.п.)$ . Внедрение проекта кроме таких очевидно социально значимых факторов как создание рабочих мест и формирование дополнительного потока денежных средств в бюджет, внесет свой вклад в улучшение сложившейся ситуации для аграрного сектора региона, вызванного угрозой со стороны растущего импорта.

Таблица – Показатели оценки экономической эффективности инвестиций проекта строительства тепличного комплекса на ОАО «Волжанин»

Показатель	Значение	
Простой срок окупаемости (Ток.)	4,85	года
Чистая приведенная стоимость (NPV)	11 882	тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	7,14	лет
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	13,3	%
Норма доходности полных инвестиционных затрат	9	%
Модифицированная IRR (MIRR)	12,2	%
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	11	%

Второе предложение по совершенствованию экономического механизма управления базируется на выводе о том, что небольшие объединения сельскохозяйственных производителей в кооперативы не являются конкурентоспособными ни в финансовом, ни в организационном отношении. Нами предлагается создание отраслевых сельскохозяйственных кооперативов универсального типа. Именно в рамках конкретной отрасли сельского хозяйства. Основным видом деятельности подобных кооперативов будет являться финансовая.

Отраслевые кооперативы универсального типа берут на себя такие функции, которые отдельный небольшой кооператив выполнить не в состоянии. Основными из них являются:

- экономическая деятельность: материально-техническое обеспечение, снабжение кормами, скотом, удобрениями и иными товарами, необходимыми для ведения сельскохозяйственной

деятельности; помощь в сбыте готовой продукции на оптовых рынках; совместная борьба с вредителями сельхозкультур, подряды на сельскохозяйственные работы, трастовое управление; совместное строительство и использование производственных сооружений (элеваторов, складов, торговых площадок и т.д.); переработка сельскохозяйственной продукции.

- кредитная деятельность (финансовая): включает в себя предоставление краткосрочных и долгосрочных кредитов, запуск федеральной программы по развитию кредитной кооперации в среде малых и индивидуальных предпринимателей на основе инфраструктуры поддержки малого бизнеса; предпосылки для более тесного взаимодействия банков и некредитных организаций, прежде всего кредитных кооперативов; перспективы создания системы федерального и сети региональных фондов гарантирования кредитов, предоставляемых малому бизнесу, которые готовы выступать гарантами в частных программах кредитования; системы бюро кредитных историй тесно интегрированных со всеми участниками системы кредитования.
- функции взаимопомощи: предполагается введение системы страхования между членами кооператива, создание единого страхового фонда ежеквартальными отчислениями участников.
- информационные и юридические услуги: организация службы консультирования членов ОСКУТ и обучение новым приемам сельскохозяйственного производства.

Неотъемлемым условием создания подобного кооператива должна быть эффективная система контроля со стороны органов государственной власти, в частности, департамента АПК Ярославской области.

Совершенный экономический механизм хозяйствования формируется под воздействием рынка и при регулирующем влиянии государства призван обеспечивать органическое сочетание экономических интересов общества, государства с локальными групповыми и индивидуальными интересами товаропроизводителей – субъектов хозяйствования.

Направления совершенствования экономического механизма управления предприятиями АПК региона должны обеспечивать устойчивую многофункциональную конкурентоспособность и достижение стратегических ориентиров развития АПК региона.

### Библиографический список

1. Абалкин Л.И. На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы // Труды Вольного экономического общества России. Избранные труды. В 4-х тт. Т. II. / Сост. О.М. Грибанова. – М.: Экономика. 2000. – 911с.
2. Новейший энциклопедический словарь / Под ред. Е.А Варшавской. – М.: Транзиткнига, 2004.
3. Сельское хозяйство Ярославской области: Статистический сборник. Ярославль: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области. – 2009, 2010.

### Bibliographical list

1. Abalkin L. On the road to reform. The economic mechanism of a developed socialist society. A new type of economic thinking. Restructuring: Ways and Problems // Proceedings of the Free Economic Society of Russia. Selected Works. In 4 vols. T. II. / Comp. O. Gribanova. – M.: Economics. In 2000. – 911s.
2. The newest encyclopedia / Ed. EA Warsaw. – M.: Tranzitkniga, 2004.
3. Agriculture Yaroslavl Region: Statistical Yearbook. Yaroslavl Regional office of the Federal State Statistics Service of the Yaroslavl region. – 2009, 2010.

### *Контактная информация*

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*E-mail: [mamonova-lena@rambler.ru](mailto:mamonova-lena@rambler.ru)*

### *Contact links*

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl state agricultural academy”*

*E-mail: [mamonova-lena@rambler.ru](mailto:mamonova-lena@rambler.ru)*

**ИНТЕГРАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ  
В МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ:  
МИКРО- И МАКРОУРОВЕНЬ**

**INTEGRATION OF THE BANKING SYSTEM OF RUSSIA  
INTO THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM:  
MICRO- AND MACRO-LEVEL**

**В.В. МАСЛЕННИКОВ,**

*доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет».*

**Р.Р. ИБРАГИМОВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет».*

**V.V. MASLENNIKOV,**

*Doctor of Economic Sciences, professor, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University of Chemical Technology."*

**R.R. IBRAGIMOV,**

*graduate student, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University of Chemical Technology".*

**Аннотация**

Статья содержит анализ основных понятий при интеграции банковской системы в мировую финансовую систему. Также в статье раскрывается классификация международной интеграции.

**Abstract**

The article analyzes the basic concepts for the integration of the banking system into the global financial system. The article also reveals the classification of international integration.

**Ключевые слова**

1. Интеграция,
2. банковская система,
3. мировая финансовая система.

**Keywords**

1. Integration,
2. the banking system,
3. the global financial system.

Как известно, главной характерной чертой развития мировой финансовой системы является глобализация – создание единого мирового экономического пространства, в рамках которого складывается единый глобальный воспроизводственный процесс. Влияние основной тенденции развития мирового хозяйства – глобализации – на процесс интеграции кредитных организаций в мировую финансовую систему огромно. Это объединение на межстрановом уровне, объединение стран и регионов.

Термин «глобализация» происходит от французского слова *global* – т.е. всеобщий, от латинского *globus* – шар. Таким образом, глобализация – это процесс, охватывающий весь земной шар, т.е. всемирный, всесторонний, полный, универсальный [16, с. 54]. Глобализация международного финансового рынка в общем виде представляет собой процесс объединения в единую мировую систему всей совокупности международных финансовых отношений.

Причинами глобализации мирового финансового рынка (далее – МФР) являются объективные процессы общественного развития. В последнее время мир столкнулся с рядом проблем, требующих мобилизации сил и ресурсов всего мирового сообщества: проблема терроризма; проблема преодоления бедности и отсталости; проблема мира и разоружения; проблема невосполнимости природных ресурсов; проблема глобального потепления; демографическая проблема и т.д. [3]. Необходимо отметить, что большинство этих проблем сами являются результатом глобализации. Поэтому чрезвычайно важным является исследование внутренних взаимосвязей процессов глобализации для недопущения развития мультиплицирования негативных проявления.

С точки зрения закономерности рыночного развития, процесс глобализации МФР может быть обусловлен стремлением общего рынка к выравниванию нормы прибыли: каждый участник рынка желает получать близкую к остальным агентам прибыль на один и тот же финансовый актив, в каком бы финансовом институте он ни был размещен.

Характерными положительными последствиями глобализации мирового финансового рынка являются следующие [2]:

- 1) Отсутствие четких пространственных и временных границ. Возможность работы на финансовых рынках Азии, Европы и Америки стала доступной благодаря их объединению в одну глобальную коммуникационную сеть. Круглосуточный доступ на финансовый рынок позволяет открывать и закрывать позиции в наиболее благоприятное время и по лучшей цене. Финансовые операции совершаются непрерывно в течение суток попеременно во всех частях света.
- 2) Высокая мобильность капитала, его большие объемы, выгодная цена и высокая ликвидность. Финансовая глобализация способствует снижению недостатка финансовых ресурсов в разных регионах мира.
- 3) Высокие мировые стандарты, профессионализм в управлении финансовыми рисками. Участники глобального рынка в условиях жесткой конкуренции должны соответствовать предъявляемым требованиям к качеству товаров и услуг, технологиям, квалификации;
- 4) Усиление конкуренции на национальных финансовых рынках, что сопровождается снижением стоимости финансовых услуг. Сегодня, в условиях глобализации, доступность дешевых ресурсов воспринимается как норма.
- 5) Компьютеризация и информатизация. Создание глобальной компьютерной сети Интернет позволило объединить пользователей разных стран в единую систему. Благодаря компьютеризации стала упрощенной, несколько более стандартизированной процедура совершения сделок. Сделки осуществляются по телефону, телефаксу с телеграфным подтверждением. Данная особенность финансового рынка обусловлена ролью институтов, которые призваны обеспечивать эффективное функционирование рынка. В условиях глобализации рынок информации стал общедоступным;
- 6) Универсальность финансового рынка. На нем осуществляются международные валютные, кредитные, расчетно-финансовые, гарантийные, страховые операции, операции с ценными бумагами. Возникают совершенно новые приемы и методы финансовой деятельности, новые виды финансовых операций и услуг.
- 7) Использование в международных финансовых операциях, наряду с долларом США, конвертируемых валют ведущих стран и евро.

Считаем, что перечень положительных последствий глобализации мирового финансового рынка представлен автором достаточно полно. Однако, на наш взгляд, наряду с позитивными последствиями можно выделить следующие негативные моменты глобализации:

- 1) Высокая мобильность капитала. Известно, что капитал движется туда, где высока норма прибыли, где имеются большие перспективы для бизнеса, где намечается или уже имеется экономический рост. В случае каких-либо экономических или политических проблем в стране огромные финансовые ресурсы могут спокойно мигрировать, нанося своим уходом огромный ущерб.
- 2) Возрастание нестабильности национальных финансовых рынков. Вследствие либерализации национальные финансовые рынки становятся более уязвимыми перед более крупными и «опытными» рынками развитых стран.
- 3) Влияние финансовых кризисов, возникающих в крупных финансовых центрах на другие страны и регионы; зависимость реального сектора мировой экономики от ее денежного, финансового компонента (этот процесс, начавшийся в развитых странах, активно распространяется на другие страны и регионы).
- 4) Ограничение доступа «игроков» на мировой финансовый рынок. Основные «игроки» (кредиторы и заемщики) на мировом финансовом рынке представлены транснациональными компаниями (ТНК), правительствами, международными валютно-кредитными и финансовыми организациями из промышленно-развитых стран. В отличие от участников рынка из таких стран, аналогичные участники из развивающихся стран имеют ограниченный доступ к займам на мировом финансовом рынке. Они используют прямые иностранные инвестиции, помощь, займы международных организаций, вынуждены платить международным банкам дороже. Привилегированный доступ к международным займам имеют также страны, получившие кредиты Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Статус международных валютно-кредитных организаций, как правило, также обеспечивает выгодный доступ на мировой финансовый рынок.

Данные обстоятельства могут привести (и сегодня уже приводят) к неравномерному распределению благ финансовой глобализации, получаемые в результате снижения и ликвидации барьеров

между национальными финансовыми системами. Наибольшие выгоды получают развитые страны, и в частности США (несомненного лидера в процессах финансовой глобализации, в разработке ее стандартов и механизмов). Поэтому для усиления положительного влияния глобализации необходимо совершенствовать и национальные, и международные (т.н. глобальные) институты, в рамках которых действует экономика страны, перенимать опыт государств, преуспевших в вопросах глобализации.

Глобализация приводит к стремлению отдельных государств сблизиться во многих сферах деятельности. Однако мировое хозяйство не является простым сложением национальных хозяйств, а представляет собой новый хозяйственный комплекс, отличающийся от национальных хозяйств и развивающийся по своим законам [21, с. 11]. Здесь проявляется синергетический эффект, когда получившееся целое обладает свойствами, не присущими ни одной из входящих в него частей.

По поводу мирового финансового рынка Л.Н. Красавина и А.Л. Смирнов считают, что «мировые валютные, кредитные, финансовые и страховые рынки являются специфической сферой рыночных отношений, где объектом сделки служит денежный капитал. С функциональной точки зрения – это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумуляцию и перераспределение мировых финансовых потоков в целях непрерывности и рентабельности воспроизводства. С институциональной точки зрения – это совокупность банков, специализированных финансово-кредитных учреждений фондовых бирж, через которые осуществляется движение мировых финансовых потоков» [8, с. 327]. Другой отечественный ученый Д.М. Михайлов проводит исследование мирового финансового рынка с позиции обращающихся на нем инструментов и полагает, что в современных условиях мировой рынок ссудных капиталов и мировой финансовый рынок являются «тождественными с понятийной точки зрения категориями, при большей функциональности использования последнего понятия» [11, с. 13]. Это свидетельствует о высокой роли банковского сектора на мировом финансовом рынке и в процессах интеграции во всех сферах хозяйственной жизни. Хотя, на наш взгляд, «мировой финансовый рынок» охватывает любые финансовые отношения, выходящие за рамки одного государства, и является более широким понятием по сравнению с «мировым рынком ссудных капиталов», ограниченным только продажей денежного капитала.

Следует отметить, что интеграция является одним из основных проявлений глобализации мирового хозяйства. С.Р. Курбонов под экономической интеграцией понимает «процесс движения к единым экономическим структурам посредством регулирующих механизмов наднационального характера» [9, с. 356]. В.Н. Зуев рассматривает интеграцию с несколько иной точки зрения, а именно не только как процесс, но и как состояние, в котором отсутствуют различные формы дискриминации национальными хозяйствами [4, с. 24]. В.М. Колтунов и К.В. Мальцев отмечают, что в большинстве случаев в качестве главного содержания интеграции рассматривается «возникновение некоторой новой общности, некоторого целостного образования с упорядоченными, органическими отношениями между составляющими его элементами» [6].

Таким образом, понятие интеграции используется для обозначения определенного сложного диалектического процесса либо его результата; оно предполагает наличие определенного объекта – совокупности двух или более однородных и дифференцированных частей (объект интеграции) – и переход (объединение) данных частей в целое. Данное «целое» представляет собой результат процесса интеграции. При этом возникновение «целого» не носит необходимый характер, иными словами оно может возникнуть, а может и не возникнуть. Кроме того, интеграцию банков в мировую финансовую систему целесообразно рассматривать как процесс, включающий меры по сближению национальной и мировой банковской системы, и как состояние, при котором интегрированная банковская структура не отличается от иных банковских составляющих. Также следует указать, что в состав кредитных организаций включаются коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Исследованию мировой финансовой системы и ее составляющих посвящены некоторые работы отечественных ученых. Так, например, А.Г. Мовсесян и С.Б. Огнивцев предлагают структуру МФС, которая включает в себя отдельные рынки, участников и отношения, возникающие в процессе их функционирования (см. рисунок).



Рисунок – Структура мировой финансовой системы [12, с. 315].

На рисунке показано, что субъекты мировой финансовой системы и, в том числе, кредитные организации взаимодействуют посредством общения на ряде наднациональных рынков. При этом международная финансовая интеграция выражается в устранении барьеров между внутренним и мировым финансовыми рынками, развитии множественных связей между ними. В результате, финансовый капитал может без ограничений перемещаться с внутреннего на мировой финансовый рынок, и наоборот. При этом финансовые институты открывают филиалы в ведущих финансовых центрах для выполнения функций заимствования, кредитования, инвестирования и оказания других финансовых услуг.

В отечественной научной и учебной литературе можно также встретить определения терминов «экономическая интеграция», «международная интеграция», «международная экономическая интеграция». Так, под экономической интеграцией понимается «поступательный процесс перехода от низшей формы к более высокой форме экономического взаимодействия» [7, с. 165]. «Международная интеграция – это один из способов создания оптималь-

ной структуры международных отношений в условиях глобальной взаимозависимости на основе формирования новых международных формальных и неформальных институтов (в противовес национальным), организаций и международных режимов, способствующих координации действий при решении экономических проблем. Международная интеграция – это процесс создания оптимальной структуры международной экономики и беспрепятственного действия элементов координации и унификации» [13, с. 129-130].

Стоит отметить, что под международной экономической интеграцией понимают «процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах» [17, с. 66; 19, с. 66]; «процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами» [5, с. 361]; «объективный, осознанный и направляемый процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития» [10, с. 226]. Кроме того, некоторые авторы предлагают выделять понятия «дезинтеграции» и «реинтеграции» [15].

Международная банковская деятельность включает комплекс международных банковских операций, классифицируемых на банковские расчеты (международные аккредитивы, банковские акцепты, международные инкассо, трансферты международных фондов, международные денежные переводы, дорожные чеки, чип-карты и т.п.), некредитные операции (торговля деривативами, валютный дилинг, брокерские услуги, работа на фондовых рынках, международный андеррайтинг, международный финансовый консалтинг, международные маркетинговые услуги), привлечение средств (срочные депозиты, депозиты до востребования, кредитные карты, депозитные сертификаты, заимствования с евrorынка, продажа ценных бумаг банка) и банковское финансирование (банковские кредиты, факторинг, форфейтинговое финансирование, финансирование проектов, международное финансирование слияний и поглощений) [1, с. 41-42].

А.В. Петров отмечает, что «интеграция банка в МФС – это объединение банка в единое целое с другими участниками этой системы посредством возникающих между ними экономических отно-

шений в процессе предоставления банком банковских услуг своим клиентам» [14, с. 49-50]. Определение не бесспорное, однако, его достоинством является указание на результат, то есть образование в процессе интеграции единого целого, которое аккумулирует свойства входящих в него банков. Однако, на наш взгляд, определить международную интеграцию кредитных организаций рациональнее следующим образом.

Международная интеграция кредитных организаций – это осознанный и направленный процесс установления и развития международных отношений кредитной организации с целью получения экономической и иных выгод.

Предлагаемое определение (как и последующее) позволяет выделить и процесс, и результат интеграции, а также охарактеризовать в дальнейшем целесообразность рассматриваемой деятельности. Выделение целесообразности позволяет прогнозировать, планировать и регулировать интеграционные мероприятия, моделировать подобную деятельность.

Кроме того, можно дать дефиницию термина Интеграция банковской системы в мировую финансовую систему (макроуровень):

Интеграция банковской системы в мировую финансовую систему представляет собой направленный процесс расширения деятельности элементов банковской системы (включая Центральный банк) через усиление их участия на рынках иностранных государств или их вступление в наднациональные экономические структуры, имеющее целью и результатом установление новых и качественное развитие имеющихся связей между субъектами интеграции на основе наднационального (надгосударственного) регулирования или регулирования другого государства.

Из представленного определения можно вывести ключевые признаки рассматриваемого понятия:

1. Отражение процесса объединения банковской системы (отдельных ее элементов) с наднациональными институтами и рынками («расширение деятельности ... или вступление в наднациональные экономические структуры ...»).

2. Направленный характер деятельности, обращенной на развитие отдельной кредитной организации и всей национальной банковской системы как результат интеграционных процессов.

3. Использование наднационального регулирования, означающего применение методов и способов воздействия, общих для ряда стран, или регулирования другого государства.

Вопрос о видах и формах международной интеграции в научной теории является недостаточно изученным. Большинство авторов, как правило, ограничиваются рассмотрением отдельных аспектов международной интеграции и недостаточно внимания уделяют комплексному, системному анализу данного явления.

Выделение видов международной интеграции предполагает классификацию данного явления по определенной системе оснований. Ю.А. Тихомиров предлагает выделять следующие виды интеграции в целом:

- 1) В зависимости от сферы межгосударственного сотрудничества, в которой протекает интеграция: интеграция экономическая, политическая, научно-техническая, социальная, валютная, в экологической, военной сферах и т.д..
- 2) В зависимости от географического признака: интеграция субрегиональная, региональная, межрегиональная и глобальная.
- 3) В зависимости от того, осуществляется интеграция посредством правотворческой деятельности на межгосударственном уровне или происходит устранение существующих национальных барьеров, можно выделять позитивную и негативную интеграцию [20, с. 12-13]. В последнем случае, очевидно, подразумевается навязывание заведомо невыгодных условий более сильными банковскими системами, а также поглощение, развал иностранной банковской системы.
- 4) Способ интеграции: непосредственное слияние, присоединение, поглощение, покупка (в том числе и враждебные поглощения) [18, с. 52].

Приведенный перечень оснований не является исчерпывающим. Его целесообразно расширить за счет введения дополнительных признаков данного явления таких, как:

- 5) Направление интеграции (выделяется в рамках банковской интеграции). По данному основанию можно выделить, как минимум, два направления: а) расширение присутствия национальных банков в других странах (прямая интеграция); б) рост доли иностранного капитала в российской банковской системе (обратная интеграция).
- 6) Инициатор процессов банковской интеграции: процесс сближения с МФС инициируется в национальной банковской системе посредством упрощения процедур вступления на рынок зарубежных кредитных организации, снятия барьеров для привлечения иностранного капитала и так далее; интеграция

иницируется со стороны международного сообщества в целях свободного движения капиталов внутри всей мировой финансовой системы.

- 7) Территориальная близость: прежде всего, банковская интеграция затрагивает близлежащие страны и регионы, то есть существует стремление объединить территориально и экономически близкие друг другу страны (например, интеграция в рамках Европейского Союза, Содружества Независимых Государств (СНГ) и других). Принципиально иной целевой ориентир заложен в банковской интеграции отдаленных регионов: на первый план выступает повышение эффективности деятельности путем расширения обслуживаемых рынков, снижения стоимости ресурсов и тому подобных мероприятий.
- 8) Уровень интеграционных процессов: банковская интеграция, подкрепленная созданием союзов и других подобных форм сотрудничества (например, СНГ) – на макроуровне, и неформальная интеграция, при которой сближение банковских систем разных стран происходит на уровне отдельных банков – на микроуровне.

Рассмотренная классификация позволяет выделить особенности процесса интеграции с различных точек зрения.

Российские экономисты используют также термины «дифференцированная интеграция» [22, с. 304-321] и тождественные ему понятия разноуровневой, разносубъектной, разновекторной интеграции. Международная интеграция, как правило, носит дифференцированный характер. Государства связаны друг с другом бесчисленным числом связей, в том числе связей, имеющих интеграционный характер. Поэтому современное государство является участником большого числа интеграционных объединений, в рамках которых оно наделено различным объемом прав и обязанностей. Из сказанного следует, что термин «дифференцированный» применительно к международной интеграции выражает одну из ее качественных характеристик.

Современная действительность характеризуется усилением роли банков в мирохозяйственных связях и совершенствованием форм их международной деятельности. В мире нет ни одного крупного банка, не занимающегося активно расширением деловых контактов на национальном и международном уровнях. В связи с этим изучение процессов интеграции субъектов банковской системы представляет и практический интерес с целью оптимизации данного процесса.

### Библиографический список

1. Воловник А.Д., Зиядуллаев Н.С., Кибардина Ю.С. Базель-III: испытание надежности банковской системы России в условиях глобальной конкуренции // Экономика мегаполисов и регионов. – 2011. – №3. – С. 40-49.
2. Добродомова С.В. Международные финансовые отношения: Курс лекций. Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 2004.
3. Добродомова С.В. Финансовая глобализация как определенная ступень интеграции и ее последствия // Вестник ННГУ. – 2005. – №1. – Серия. Экономика и финансы.
4. Зуев В.Н. Феномен наднационального хозяйственного механизма Европейского союза. – М.: Экзамен, 2007.
5. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. – М., 1997.
6. Колтунов В.М., Мальцев К.В. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии). – Н. Новгород: ВВАГС, 2004.
7. Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Интеграционные объединения мира // Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008.
8. Красавина Л.Н., Смирнов А.Л. Международный кредит: формы и условия. М.: Консалтбанкир, 1995.
9. Курбонов С.Р. Глобализация и интеграционные процессы в мировом хозяйстве // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2009. – №6.
10. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
11. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. М.: Экзамен, 2000.
12. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001.
13. Ожигина В.В., Чайковская Ю.В. Институциональные аспекты региональной интеграции стран с переходной экономикой (на примере Единого экономического пространства) // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия «Экономическая». – 2005. – №89-2. – С. 129-135.
14. Петров А.В. Макроэкономические аспекты интеграции российских банков в мировую финансовую систему: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Петров Андрей Викторович – Волгоград, 2003.

15. Полушкина. Содержание и объективные основы экономической интеграции. URL: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2005\\_1\(7\)/98.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/98.pdf) (дата обращения: 01.12.2011).
16. Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006.
17. Сергеев П.В. Мировая экономика: вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
18. Сорокина И.О. Признаки классификации видов интегрированных объединений // Финансы и кредит. – 2009. – №35. – С. 52.
19. Спиридонов И.А. Мировая экономика. Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2005.
20. Тихомиров Ю.А. Взаимодействие государств и интеграция в современном мире. Право и межгосударственные объединения. – СПб, 2003.
21. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики. М.: Экономика, 2009.
22. Шеленкова Н.Б. Европейская интеграция: политика и право – М.: «НИМП», 2003.

### **Bibliographical list**

1. Volovnik A.D., Ziyadullaev N.S., Kibardina U.S. Basel-III: testing the reliability of the banking system of Russia in the global competition // Economics of the cities and regions. – 2011. – № 3. – P. 40-49.
2. Dobrodomova S. International Financial Relations: The course of lectures. Nizhny Novgorod: Izd VVAGS, 2004.
3. Dobrodomova S. Financial globalization as a certain degree of integration and its implications // Journal of UNN. – 2005. – № 1. Series. Economy and Finance.
4. Zuev V.N. The phenomenon of supranational economic mechanism of the European Union. – М.: Examination, 2007.
5. Kireev A.P. International Economics: In 2 Parts. Part 1. – М., 1997.
6. Koltunov V.M., Maltsev K.V. The globalization of the economy (the theory and methodology). – N. Novgorod: Izd VVAGS, 2004.
7. Kostyunin G.M., Liventsev N.N. Integration of association of the world // World Economy and International Economic Relations: a textbook / ed. AS Bulatov and N. Liventseva. – М.: Magistr, 2008.

8. Krasavina L.N., Smirnov A.L. International credit: the forms and conditions. M. Konsaltbankir, 1995.
9. Kurbanov S.R. Globalization and integration processes in the world economy // World Economy and International Economic Relations. – 2009. – № 6.
10. International Economic Relations: A Textbook for high schools / V.E. Rybalkin, Y. Shcherbanin, L. Baldin et al, ed. Professor V.E. Rybalkina. – 4th ed., Revised and added. – M.: UNITY-DANA, 2003.
11. Mikhailov M.D. The global financial market: trends and tools. M.: Examination, 2000.
12. Movsesian A.G., Ognivtsev S.B. World Economy: A Textbook. Moscow: Finances and Statistics, 2001.
13. Ozhigina V.V., Chaikovskaya Y.V. Institutional aspects of regional integration of countries with economies in transition (in example of the Single Economic Space) // Proceedings of the Donetsk National Technical University. A series of "Economic". – 2005. – № 89-2. – P. 129-135.
14. Petrov A.V. Macroeconomic aspects of integration of Russian banks in the global financial system: thesis. ... Candidate. Econ. Sciences: 08.00.10 / Andrey Petrov – Volgograd, 2003.
15. Polushkina. Contents and objective basis for economic integration. URL: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2005\\_1\(7\)/98.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/98.pdf) (date accessed: 01.12.2011).
16. Rayzenberg B.A., Lozovsky L.S., Starodubtseva E.B. Modern economic dictionary. – 5th ed., Revised and added. – Moscow: INFRA-M, 2006.
17. Sergeev P.V. The World Economy: Questions and Answers. – M.: New Lawyer, 1998. – 104 p.
18. Sorokin I.O. Signs of the classification of integrated cluster // Finance and Credit. – 2009. – № 35. – P. 52.
19. Spiridonov I.A. The world economy. Tutorial. 2nd ed., Revised and added. – Moscow: INFRA-M, 2005.
20. Tikhomirov Y. State interaction and integration of the modern world. The law and the interstate associations. – St. Petersburg, 2003.
21. Faminskij I.P. Globalization – a new quality to the world economy. MA: Economics, 2009.
22. Shelenkova N.B. European Integration: The Politics and Law–M.: "NIMP", 2003.

**Контактная информация**

*153000, Иваново, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный химико-технологический университет»*

*Тел.: 8 (4932) 30-82-38,*

*e-mail: [finkred@isuct.ru](mailto:finkred@isuct.ru), [9106801131@mail.ru](mailto:9106801131@mail.ru)*

**Contact links**

*153000, Ivanovo, Federal State budget institution of higher education  
“Ivanovo State University of Chemical Technology”*

*Tel.: 8 (4932) 30-82-38,*

*e-mail: [finkred@isuct.ru](mailto:finkred@isuct.ru), [9106801131@mail.ru](mailto:9106801131@mail.ru)*

## ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

### TRENDS OF PERSONAL INTEREST IN THE INFORMATION ECONOMY

**С.С. МИЛЕВСКИЙ,**

*аспирант, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова».*

**S.S. MILEVSKY,**

*graduate student, Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

#### **Аннотация**

В статье уточнено содержание личных экономических интересов в контексте синтеза институционального и поведенческого подходов. Прослежено влияние информатизации на изменение индивидуальных интересов и потребностей. Сделан вывод о том, что стремительное распространение информационных технологий приводит к синергетическому эффекту, проявляющемуся в том, что одновременное удовлетворение информационных и коммуникативных потребностей сопровождается существенным ростом потребления и синхронизацией индивидуальных экономических интересов.

#### **Abstract**

In this paper refine the content of personal economic interests in the context of the synthesis of institutional and behavioral approaches. Traced the influence of information on the change of individual interests and needs. It is concluded that the rapid spread of information technology leads to a synergistic effect, which manifests itself in the fact that the simultaneous satisfaction of information and communication needs is accompanied by significant growth in consumption and the timing of individual economic interests.

**Ключевые слова**

1. Интерес,
2. потребность,
3. информатизация,
4. потребление.

**Keywords**

1. Interest,
2. need,
3. computerization,
4. consumption.

Одним из наиболее существенных процессов, обуславливающих изменения в современном обществе, является активное развитие информационных технологий. Информатизация проникает практически во все сферы человеческой деятельности. Увеличивается удельный вес информационного сектора, знания и информация занимают все более высокий удельный вес в приросте ВВП, возникают принципиально новые сегменты экономической деятельности (Интернет-экономика). Растет количество людей, занимающихся обработкой и передачей информации, при этом сокращается количество занятых в промышленности и сельском хозяйстве. Как отмечает Ф. Уэбстер, информация стала главным отличительным признаком современного мира [9, с. 6].

Как следствие наблюдается резкий рост интереса к содержанию происходящих изменений. В отечественной и зарубежной литературе анализируются качественные характеристики информационного общества, его влияние на систему социально-экономических отношений. Ведутся активные дискуссии относительно перспектив дальнейшего развития экономики на фоне принципиально новых опасностей, связанных с функционированием информационных систем. В рамках данной статьи особый научный интерес представляет исследование влияния информационного общества на трансформацию личных экономических интересов в современной экономике.

В первую очередь уточним само понятие «экономический интерес». В наиболее общем виде интересы представляют собой объективные мотивы деятельности людей, отражающие их место в системе общественного производства. При этом они являются порождением и социальным проявлением потребностей – интерес возникает, когда удовлетворение потребности осознается как конкретная цель. Между тем, по мнению автора, понимание процессов формирования, проявления, согласования и реализации личных экономических интересов должно учитывать институциональный и поведенческий аспекты. Институциональный подход ориенти-

рует на необходимость учета социальной обусловленности экономических интересов от совокупности сложившихся норм и правил экономического поведения. В рамках поведенческой экономики интерес целесообразно обозначить как результат психической обработки субъективно значимой информации, поступающей в процессе социально-экономической деятельности и формирующий мотивы экономического поведения индивидов. Тем самым интерес есть психологический феномен взаимодействия субъектов с внешней средой по поводу конкретизации потребности и условий ее удовлетворения, проявляющийся через субъективную оценку значимости того или иного блага. Данный методологический синтез позволяет объяснить объективную иррациональность экономического поведения, традиционно рассматриваемую с позиции максимизации полезности, наличием совокупности институционально-поведенческих факторов.

Учитывая тесную связь интересов и потребностей, изменения в структуре интересов могут быть проиллюстрированы изменениями в структуре потребления. Нередко тенденции в изменении структуры потребностей анализируются через потребление среднего класса [3]. По мнению автора, такой подход представляется неправомерным в связи с существованием проблемы значительной дифференциации доходов населения. Более корректным следует признать рассмотрение особенностей потребления так называемых «социальных инноваторов» – людей, наиболее склонных к новациям в области потребления. Значимость такого ракурса объясняется тем, что эмпирически данные индивиды выделяются с точки зрения включенности в реальный процесс потребления по пяти позициям: приобщенность к информационным технологиям; активное финансовое поведение; стремление к расширению горизонта; оптимизация своего времени; забота о себе и своем здоровье [1, с. 135]. Обратим внимание, что в данной характеристике приобщенность к информационным технологиям располагается на первом месте.

Одним из наиболее ярких символов информационной экономики является Интернет. Веб-аудитория в России на конец 2011 года составила 70 млн. человек, что составляет 49% населения страны. Ежедневно Интернетом пользуются 30% россиян, по количеству интернет-пользователей Россия вышла на первое место в Европе, которое ранее занимала Германия [4]. Между тем пользователи Интернета удовлетворяют разные потребности. Обратим-

сы к выводам исследования, проведенного сотрудниками Фонда общественного мнения в 2009 году, по результатам которого было выделено восемь «чистых» типологических групп пользователей, совершенно по-разному ведущих себя в Сети и реализующих при этом разные интересы. Для каждой из групп был определен набор ключевых особенностей, позволяющих однозначно, по простым логическим правилам отличить представителя одной типологической группы от другой. В результате было выявлено восемь «чистых» типологических групп: «общительные» (15%), «познающие» (13%), «работники» (13%), «гедонисты» (10%), «финансисты» (5%), «покупатели» (4%), «разноплановые» (3%), «говорящие» (3%) [5, с. 66-67].

По мнению автора, лидерство «общительного» и «познающего» мотивов представляется вполне очевидным в контексте обращения к синтезу институционального и поведенческого подходов при объяснении природы экономических интересов. Первый мотив связан с тем, что формирование информационного общества характеризуется новыми формами коммуникации, которые придают специфику взаимодействию между людьми. Популярность социальных сетей является убедительным подтверждением этого – в 2010 году социальные сети посещал каждый второй пользователь Интернета [8]. Налицо трансформация коммуникативного опыта человека. Нередко исследователи фактически отождествляют процессы коммуникации и социальные структуры – в качестве примера можно указать на концепции Н. Лумана [7], М. Кастельса [6], Ю. Хабермаса [10]. Иначе говоря, социум коммуникативен по своей сути, он является миром общения, в котором новые информационные технологии становятся одним из важнейших инструментов ориентации человека в пространстве и взаимодействия людей друг с другом. На уровне экономической теории приоритетность данного посыла объясняет специфику экономических интересов и потребностей, их нерациональность в координатах традиционного подхода, ставящего во главу угла максимизацию полезности.

Второй по популярности мотив пользователей Интернета связан с проблематикой информационных потребностей. Понятие «информационная потребность» связано с такими понятиями, как «информационный интерес», «информационный запрос». Информационный интерес, как и информационный запрос, выступают выражением информационных потребностей, активной формой их существования. Будучи необходимым звеном в данной триаде,

---

информационный интерес проявляется на стадии информационно-потребительской деятельности. Именно им обуславливается внутренняя структура деятельности человека по формированию информационной потребности. При этом необходимо уточнить, что на самом деле под объективными информационными потребностями понимаются не потребности в информации, а те условия деятельности человека (субъекта), которые порождают информационные потребности.

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что информационные потребности выступают все большим мотиватором экономической деятельности людей. При этом наблюдается синергетический эффект, связанный с тем, что в современном обществе удовлетворение информационных потребностей зачастую направлено на потребительское знание. Как отмечает У. Витт, «современная потребительская деятельность индивидов зависит от состояния их субъективного знания потребительской технологии и может, следовательно, меняться, если меняются их знания, например посредством информации, предлагаемой производителями потребительских товаров» [2, с. 44]. Действительно, потребление индивидов меняется во времени под влиянием двух видов обучения. С одной стороны, новые пути удовлетворения врожденных потребностей и их удовлетворение в новых комбинациях становятся достижимыми посредством познавательного обучения. С другой стороны, набор потребностей не является инвариантным – посредством непознавательного обучения в форме обусловленности, которая начинается с ограниченного числа врожденных потребностей, формируется структура субъективных потребностей. Уникальность и значимость информационных технологий такова, что в современных условиях они определяют содержательную сторону и интенсивность этих видов обучения.

Таким образом, генетическая предрасположенность человека к восприятию новой информации, врожденное любопытство, о котором говорят представители поведенческой экономической теории, наслаиваясь на безграничные возможности современных информационных технологий, приводят к колоссальному росту спроса, являются основными факторами динамики экономического развития. При этом ориентация на целесообразные нормы потребительского поведения, обусловленная усилением социально общения по каналам информационных систем, приводит к синхронизации индивидуальных экономических интересов.

### Библиографический список

1. Абрамов Р.Н., Зудина А.А. Социальные инноваторы: досуговые практики и культурное потребление // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – № 6. – С. 134-142.
2. Витт У. Обучение потреблению: теория потребностей и рост спроса // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов: Сб. статей: Пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – С. 37-58.
3. Гребцов И., Бурмистров П., Великовский Д., Дятликович В. Потребление по-русски // Русский репортер. – 2008. – № 34. – С. 14-22.
4. Интернет в России: веб-пользователи / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.bizhit.ru/index/web\\_auditoria/0-21](http://www.bizhit.ru/index/web_auditoria/0-21).
5. Интернет.ру. Социологические контуры. – М.: Экоинформ, 2009. – 138 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 606 с.
7. Луман Н. Общество как социальная система. – М.: Логос, 2004. – 232 с.
8. Рейтинг популярности социальных Интернет-сетей // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – № 3. – С. 105.
9. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
10. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия // Вестник МГУ. Сер. 7: Философия. – 1993. – № 4. – С. 36-43.

### Bibliographical list

1. Abramov R.N., Zudina A.A. Social Innovators: leisure and cultural practices of consumption by // Monitoring of public opinion. – 2010. – № 6. – p. 134-142.
2. Witt U. Education consumption: the theory of needs and demand // Consumption growth and a factor of diversity: recent studies of Western and Russian evolutionists: Sat. Article: Trans. from English. – Moscow: Delo, 2007. – p. 37-58.
3. Grebcov I., Burmistrov P., Velikovskiy D., Dyatlikovich B. Consumption in Russian // Rusky reporter. – 2008. – № 34. – p. 14-22.
4. The Internet in Russia: A web-users / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http://www.bizhit.ru/index/web\\_auditoria/0-21](http://www.bizhit.ru/index/web_auditoria/0-21).

5. Internet.ru. Case outlines. – M.: Ecoinform, 2009. – 138 p.
6. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. – Moscow: Higher School of Economics, 2000. – 606 p.
7. Luhmann N. Society as a social system. – Moscow: Logos, 2004. – 232 p.
8. Rating the popularity of social networking Web // Monitoring of public opinion. – 2010. – № 3. – p. 105.
9. Webster F. Theories of information society. – Moscow: Aspect Press, 2004. – 400 p.
10. Habermas J. The theory of communicative action // Vestnik MGU. Sor. 7: Philosophy. – 1993. – № 4. – p. 36-43.

### ***Контактная информация***

*156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова»  
Тел.: 8 (920) 485-55-50, e-mail: stami\_@mail.ru*

### ***Contact links***

*156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education “Kostroma State University named after N. Nekrasov”  
Tel: 8 (920) 485-55-50, e-mail: stami\_@mail.ru*

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

## STRATEGIC RESTRUCTURING OF THE VECTOR OIL AND GAS COMPANIES

**И.В. МЯНДИН,**

*специалист, отдел закупок топлива, открытое акционерное общество «Газпромнефть-Ярославль».*

**I. MYANDIN,**

*specialist, procurement of fuel «Gazproneft-Yaroslavl»*

### **Аннотация**

В настоящее время актуальной проблемой является разработка концепции стратегического развития нефтегазовой отрасли, в которой основные инвестиции связаны с освоением ее ресурсного потенциала и технической модернизацией производства. Важнейшими стратегическими задачами при этом являются устойчивость и эффективность развития производства, которые достигаются за счет эффективного воспроизводственного процесса по всей цепочке видов деятельности: поиски, разведка, освоение, эксплуатация, переработка и сбыт углеводородного сырья и конечных продуктов. В данной статье рассматриваются стратегические тренды реструктуризации предприятий нефтегазового комплекса.

### **Abstract**

At present, the actual problem is the development of the concept of strategic development of oil and gas industry in which major investments are associated with the development of its resource potential and the technical modernization of production. The most important strategic objectives in this process are the stability and efficiency of production, which is achieved through the effective reproduction process of the whole chain of activities: search, exploration, development, exploitation, processing and marketing of hydrocarbons and products. This article examines trends in the strategic restructuring of the oil and gas companies.

**Ключевые слова**

1. Стратегическое развитие,
2. реструктуризация,
3. нефтегазовый комплекс,
4. ускоренное развитие.

**Keywords**

1. Strategic development,
2. restructuring,
3. oil and gas industry,
4. accelerated development of.

Хозяйствующие субъекты нефтегазового комплекса стоят перед проблемой совершенствования концептуальных подходов, методов, инструментов, используемых при подготовке и принятии стратегических решений в современной нестабильной среде. Несмотря на то, что в отраслях топливно-энергетического комплекса уже сформированы управленческие структуры, отвечающие специфике деятельности в рыночных условиях, учитывая высокую инерционность и капиталоемкость российского нефтегазового комплекса, жизненно необходимо уже в данный момент и в дальнейшем на постоянной основе в целях достижения устойчивости и эффективности его развития в долгосрочной перспективе совершенствовать методы управления, и в первую очередь, стратегической направленности. Основные цели реструктуризации нефтегазовой отрасли могут быть выявлены путем установления: а) взаимосвязи между предприятием нефтегазового сектора экономики, б) его внешней средой и в) внутренним состоянием. В зависимости от стратегических целей развития предприятия нефтегазового комплекса реструктуризация может иметь следующие направления: а) реструктуризация ускоренного развития; б) антидемпинговая реструктуризация; в) кризисно-ситуационная реструктуризация.

Реструктуризация ускоренного развития представляет собой кардинальные преобразования структуры предприятий нефтегазового сектора экономики, основанные на принципах реинжиниринга и направленные на существенное повышение экономической эффективности. Она требует значительных инвестиционных вложений и сопряжена с высокой степенью риска при проведении операций, что связана с трудностями добычи и транспортировки нефти и газа, а также высокой волатильностью цен на энергоресурсы. Воздействие на структуру предприятия при ее дестабилизации, направленная на поддержание достигнутого уровня производства характеризует антидемпинговая реструктуризация. Антидемпинговая реструктуризация предполагает деятельность предприятия нефтегазовой отрасли в условиях нестабильности объема продаж (особенно, при значительной выработке скважин) и сопряженных с

ним доходов. В такой ситуации реальна ориентация предприятия нефтегазовой отрасли на замедление темпов спада путем экономии всех видов затрат, структурных сдвигов в составе выпускаемой продукции, наращивания объема продаж и доходов по другим видам продукции. Превентивное воздействие на структуру предприятия в условиях кризиса, направленное на избежание или ослабление критических ситуаций, характеризует кризисно-ситуационная реструктуризация. Данное направление реструктуризации, являясь чисто оборонительным, применяется в условиях кризиса предприятия и предполагает применение антикризисных принципов. Деятельность нефтегазового предприятия свидетельствует: во-первых, о максимально возможном «смягчении» кризисного спада для предотвращения остановки или разрушения предприятия нефтегазового сектора экономики в целом; во-вторых, о необходимости в условиях кризисного сжатия использовать имеющиеся ресурсы для создания будущих конкурентоспособных производств.

Последовательное антикризисное преодоление ресурсной и структурно-технологической нестабильности позволит предприятию создать условия для новых перспективных производств. Следовательно, реструктуризация предприятия нефтегазового сектора экономики – это многоаспектный и сложный процесс, требующий рационального подхода ко всем преобразованиям в условиях ограниченных ресурсов (природных, материально-технических, человеческих, информационных, организационно-управленческих) и факторов внешней и внутренней среды. Реструктуризация в условиях ограниченных ресурсов означает использовать дефицитные и специфические ресурсы более квалифицированно, более умело, чем конкуренты. Ресурсный аспект присутствует во всех направлениях реструктуризации предприятий нефтяной и газовой промышленности. Факторы внешней и внутренней среды оказывают непосредственное воздействие на деятельность предприятий нефтегазового сектора на институциональном и организационно-управленческом уровнях. Разработка организационно-экономической и управленческой базы реструктуризации вертикально-интегрированных промышленных предприятий нефтегазового комплекса требует научного осмысления тенденций развития нефтегазовой отрасли и генезиса ее промышленных предприятий. Отметим, что вертикально-интегрированных нефтяных компаний в мире в 2011 г. существовало около 100, из них 20 являются крупными. Среди них такие мировые экономические гиганты, как американская нефте-

газовая компания ExxonMobil, китайский нефтегазовый концерн PetroChina, бразильская компания Petrobras – Petroleo Bras-Pr, нидерландская нефтегазовая компания Royal Dutch Shell Plc-A Shs и другие. Все эти нефтегазовые организации объединяет общий управленческий и экономический признак вертикального интегрирования, когда деятельность осуществляется по всей системе процесса: геологоразведка и освоение нефтегазовых месторождений, добыча нефти и газа, их переработка и реализация конечному потребителю. Поэтому под вертикальной интеграцией следует понимать объединение на организационно-управленческой и финансово-экономической основе различных технологически взаимосвязанных нефтегазовых производств. В нефтегазовой отрасли сюда входят предприятия, относящиеся к последовательным стадиям технологического процесса: геологоразведка и добыча нефти и газа – транспортировка – переработка – осуществление нефтехимического производства – реализация нефте- и газопродуктов и нефтегазохимикатов. В настоящее время существует три типа предприятий в нефтегазовой отрасли: 1) предприятия, вовлеченные в производство, переработку и распределение; 2) интегрированные компании («ЛУКойл», «Юкос» и «Сургутнефтегаз»); 3) транспортные компании – одна для сырой нефти («Транснефть») и одна для нефтепродуктов («Транснефтепродукт»). Таким образом, ликвидировалась существовавшая во времена плановой экономики жесткая структура нефтегазового экспорта. Три крупнейшие интегрированные компании стали представлять собой вертикальную структуру региональных производственных объединений с единым руководящим центром, которые являлись самостоятельными юридическими лицами и вели собственный баланс и самостоятельный учет доходов и расходов. Как самостоятельные участники рынка ценных бумаг, данные организации выпустили в обращение собственные акции и иные ценные бумаги (векселя, облигации, а в дальнейшем и производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы, ADR (американские депозитарные расписки) и ADS (американские депозитарные акции).

Основной идеей реорганизации нефтегазовой отрасли в России было создание на базе Министерства нефтяной промышленности, а впоследствии его правопреемнице – корпорации «Роснефтегаз», нескольких частных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК). Вертикально интегрированные нефтегазовые компании включали все «предприятия производственной цепочки

«от скважины до бензоколонки» – разведки и добычи, переработки нефти, а также сбыта нефти и нефтепродуктов»<sup>1</sup>. Результатом таких преобразований стало полное доминирование крупных нефтегазовых корпоративных организаций. В частности, ведущие вертикально интегрированные нефтяные компании обеспечили в 2010 г. свыше 93% добычи нефти в стране. По данным Росстата Россия в 2010 г. по сравнению с показателем 2009 г. увеличила объем добычи нефти, включая газовый конденсат, на 2,1% до 505 млн т<sup>2</sup>. Объем нефти, поступившей на переработку в 2010 году, составил 249 миллионов тонн (рост на 5,5%). Производство бензина составило 36 миллионов тонн (рост на 0,5%), производство автомобильного топлива с октановым числом не более 80 снизилось на 6% и составило 5,4 миллиона тонн. Топочного мазута произведено 69,5 миллионов тонн (рост на 8,5%)<sup>3</sup>. Стратегия развития нефтяной отрасли до 2020 г. предполагает стабилизацию добычи через десять лет на уровне 500-505 миллионов тонн. Крупнейшими нефтегазодобывающими компаниями России в настоящее время являются Газпром, Роснефть, Лукойл, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Татнефть, Славнефть, Башнефть. Добыча природного газа по-прежнему осуществляется главным образом ОАО «Газпром» и его аффилированными компаниями – они добывают около 90% «голубого топлива»<sup>4</sup>. Добыча газа в России в 2009 г., по данным Минэнерго, сократилась на 12,4% по сравнению с 2008 годом – до 582,353 миллиарда кубометров, экспорт газа при этом снизился на 10,3% – до 167,135 миллиарда кубометров. В 2009 г. «Газпром» сократил добычу газа на 16% – до 461,4 миллиарда кубометров. В 2010 г. газовый холдинг увеличил добычу на 12,5% – до 519,3 миллиарда кубометров<sup>5</sup>. Добыча газа в РФ в 2010 г. составила около 643 млрд кубометров, прогноз Минэкономразвития на 2011 г. – 655 миллиардов кубометров, на 2012 г. – 669 милли-

1 Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. - 2001. - № 10. - С.34.

2 [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

3 Сайт Росстата: <http://www.gks.ru>. Следует отметить, что данные Росстата незначительно отличаются от статистики Минэнерго РФ, опубликованной в январе 2011 г. Так, по данным Минэнерго, Россия в 2010 году увеличила добычу нефти на 2,2% по сравнению с 2009 годом – до 505,94 миллиона тонн, при этом экспорт российской нефти снизился на 0,6% – до 246,816 миллиона тонн. По информации Минэнерго, в 2009 году Россия увеличила добычу нефти на 1,2% – до 494,228 миллиона тонн, а экспорт – на 3,3%, до 246,044 миллиона тонн. Росстат оценил добычу нефти в России в 2009 году в 494 миллиона тонн (рост на 0,7%).

4 Крюков В. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Российский экономический журнал. - 2004. - № 2. - С.30.

5 Сайт Минэнерго: <http://minenergo.gov.ru/>

ардов кубометров<sup>6</sup>. Прогноз по экспорту газа в 2010 г. находился на уровне 216,7 миллиарда кубометров, в 2011 г. – 220,7 миллиарда кубометров, в 2012 г. – 224,4 миллиарда кубометров. Только одна независимая организация (ОАО «НОВАТЭК») сумела закрепиться на газовом рынке России. ОАО «НОВАТЭК» является вторым российским производителем по объемам добычи природного газа в России после ОАО «Газпром» по итогам 2010 г. согласно данным ГП «Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса «(ГП «ЦДУ ТЭК»)»<sup>7</sup>. По итогам 2010 г. на долю ОАО «НОВАТЭК» пришлось около 6% общероссийской добычи природного газа и более 10% общероссийских поставок газа, транспортируемого через Единую Систему Газоснабжения (ЕСГ). Прирост доказанных запасов (SEC) в 2010 г. у ОАО «НОВАТЭК» составил 1509 млн баррелей нефтяного эквивалента (бнэ), до 8088 млн бнэ увеличились доказанные запасы (SEC) по состоянию на 31 декабря 2010 г. по сравнению с 6 853 млн бнэ на конец 2009 г.<sup>8</sup>. Развитие нефтегазового бизнеса на основе вертикальной интеграции привело к тому, что крупнейшие нефтяные компании – Standard Oil, Gulf, Texaco, Shell и другие установили контроль за всеми сферами нефтяного бизнеса в национальном, а затем и международном масштабе. Такого же подхода стали придерживаться и многие небольшие предприятия-аутсайдеры в нефтегазовой отрасли западных стран, действовавшие на ограниченных территориях. Особенности вертикальной интеграции проявились в нефтяных компаниях стран Западной Европы, исключая British Petroleum и Shell. Так, во Франции и Италии сформировавшийся еще в 1950-е гг. мощный государственный сектор в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности находился в сильной зависимости от поставок со стороны крупнейших нефтяных компаний мира. Европейские государственные и частные компании сумели вклиниться в сферу нефтедобычи на более приемлемых для стран-собственников ресурсов концессионных условиях, используя конкурентные противоречия между транснациональными нефтяными корпорациями и правительствами нефтедобывающих стран, прежде всего в Северной Африке и Латинской Америке. Основным двигателем данного интеграционного процесса было стремление западноевропейских стран к преодолению зависимости от поставок сырья

6 Сайт Минэкономразвития: <http://www.economy.gov.ru/minecn/main>

7 Сайт ГП «ЦДУ ТЭК»: <http://www.riatec.ru>

8 Сайт ОАО «НОВАТЭК» <http://www.novatek.ru/>

для обеспечения собственного нефтехимического производства. В итоге возникли такие крупные нефтяные компании, как французская Total и итальянская ENI, входящие ныне в двадцатку мировых лидеров нефтегазового бизнеса. Стремление к контролю над нефтяными промыслами и газовыми скважинами наиболее отчетливо проявляется в настоящее время, что подтверждают и события в Ираке, Ливии и ряде других стран Ближнего Востока и Северной Африки. В целом в нефтяном бизнесе, во многом вследствие процессов вертикальной интеграции, имеет место чрезвычайно сложное переплетение экономических и политических интересов. Сама вертикальная интеграция, в том числе опирающаяся на систему финансового участия и совместного владения, приобрела многоступенчатый характер, адекватный условиям современной рыночной экономики. Практически все крупнейшие нефтегазовые компании мира включают в себя звенья технологической цепочки – от скважины до бензоколонки. Как правило, в их состав входят дочерние компании, имеющие статус национальных, если они находятся в других странах. Сама ВИНК выступает по отношению к ним как материнская и имеет совместные с другими фирмами предприятия (например, ОАО «Газпром» и ОАО «Газпром нефть»). На начало 2011 г. на долю 10 ВИНК (без «Газпрома», включая «Татнефть») приходилось 90% добычи российской нефти, и 78% ее переработки. Доля крупных компаний на розничном рынке нефтепродуктов значительно меньше, по некоторым оценкам она составляет порядка 40%<sup>9</sup>. Тенденции в российской отрасли таковы, что ВИНКи поглощают друг друга и мелких конкурентов на всех элементах цепочки «добыча-переработка-сбыт». В результате консолидации отрасли снижается конкуренция. Необходимо охарактеризовать этапы и наиболее существенные тенденции развития нефтегазовых корпораций, а также показать назревшую необходимость обновления их нынешних стратегий и организационных моделей, связанную с задачами перевода нефтегазового комплекса, прежде всего – его нефтяного подкомплекса, на интенсивно-инновационный путь развития и проведения реструктуризации интегрированных предприятий нефтегазового комплекса. Если экономика находится в неравновесном состоянии, то не исключена возможность увеличения совокупного денежного предложения со стороны разных субъектов экономической деятельности. По мнению отдельных ученых, это

9 Нефтяная отрасль России: производственный потенциал. Исследование «Внешторгбанка» // 2009.- № 2.- С. 35.

«вынужденное денежное предложение» связанное с отсутствием необходимых структурных преобразований в экономике и возможностью функционирования экономических субъектов, не выполняющих свои денежные обязательства<sup>10</sup>. В этом случае при развитии структурообразующей для экономики страны нефтегазовой отрасли «развивающую» функцию<sup>11</sup> должны взять на себя кредитные организации (например, Внешэкономбанк), обеспечивая льготирование процентных платежей по наиболее перспективным проектам<sup>12</sup>, с точки зрения долгосрочных стратегических приоритетов развития экономики, а также через предоставление гарантий и других операций<sup>13</sup>. Все ведущие российские нефтегазовые компании были созданы на основе процессов реструктурирования и последующей приватизации нефтегазового сектора<sup>14</sup>.

Таким образом, реструктуризация предприятий нефтегазового сектора – это многомерный и сложноструктурированный процесс, требующий рационального подхода ко всем преобразованиям в условиях ограниченных ресурсов и факторов внешней и внутренней среды. Разработка стратегического управления реструктуризацией в условиях ограниченных ресурсов означает рационально использовать дефицитные и специфические ресурсы на институциональном и организационно-управленческом уровнях.

### Библиографический список

1. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2001. – № 10.
2. Крюков В.А. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Российский экономический журнал. – 2004. – № 2.
3. Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора

---

10Тихонов А.О. К проблеме интегральной концепции денежного рынка // Банковские услуги.- 2004.- № 3.- С. 4-5.

11 Моисеев С. Политэкономика финансовой репрессии // Вопросы экономики. - 2002.- № 12.- С. 36-50.

12 По мнению А.О. Тихонова, именно вариант льготирования процентных платежей, а не прямого кредитования экономики со стороны центрального банка, является наиболее приемлемым в том смысле, что не требует значительной кредитной эмиссии (См: Тихонов А.О. К проблеме интегральной концепции денежного рынка // Банковские услуги.- 2004.- № 3.- С. 7).

13 Моисеев С. Политэкономика финансовой репрессии // Вопросы экономики.- 2002.- № 12.- С. 40.

14 Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации.- Новосибирск: ИЭИОПП СО РАН, 1998.

тора: проблемы и направления трансформации. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.

4. Моисеев С. Политэкономика финансовой репрессии // Вопросы экономики. – 2002. – № 12.
5. Нефтяная отрасль России: производственный потенциал. Исследование «Внешторгбанка» // 2009. – № 2.
6. Тихонов А.О. К проблеме интегральной концепции денежного рынка // Банковские услуги.- 2004. – № 3.

### **Bibliographic list**

1. Vinslav Y. Claiming scientific principles of integrated corporate // Russian Economic Journal. – 2001. – № 10.
2. Kryukov, V. A. Integrated corporate structure in the petroleum sector: the distance traveled and the need to change // Russian Economic Journal. – 2004. – № 2.
3. Kryukov, V.A. Institutional structure of oil and gas sector: issues and directions of transformation. – Novosibirsk IEIE RAS, 1998.
4. Moses C. Political Economy of financial repression // Problems of Economics. – 2002. – № 12.
5. The oil industry in Russia: production potential. The study “Vneshtorgbank” // 2009. – № 2.
6. Tikhonov S.A. The problem of the integral concept of money market // Banking. – 2004. – № 3.

### ***Контактная информация***

*150006, г. Ярославль, ОАО «Газпромнефть-Ярославль»  
Телефон: (4852) 49-00-00, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

### ***Contact links***

*150006, Yaroslavl, OAO “Gazprom Neft-Yaroslavl”  
Tel: (4852) 49-00-00, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

## СИСТЕМА АГРОТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

### AGRITOURISM IN SYSTEM ECONOMY OF THE REGION

**Е.А. ОБЛИЦОВА,**

*аспирант, негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Институт управления».*

**E.A. OBLIZOVA,**

*graduate student, non-state educational institution of higher education "Institute of Management."*

#### **Аннотация**

Рассматриваются вопросы регионального развития агротуризма. Представляя агротуризм как систему в рамках теоретической модели, проанализированы все элементы системы, позволяющей предположить, что при системном подходе и тщательном планировании сфера агротуризма способна обеспечить не только собственное успешное развитие, но и поддержку развития других отраслей производства региона и в целом улучшить его экономический потенциал.

#### **Abstract**

The issues of regional development of agro-tourism. Introducing a system of agri-tourism in the framework of a theoretical model that analyzes all the elements of a system to suggest that a systemic approach and careful planning, agro-tourism sector is able to provide not only their own successful development, but also support the development of other industries in the region and generally improve its economic potential.

#### **Ключевые слова**

1. Социально-экономическая система,
2. экономический потенциал,
3. туристическая индустрия,
4. экономика региона.

#### **Keywords**

1. Socio-economic system,
2. economic potential,
3. tourist industry,
4. the region's economy.

В настоящее время туризм становится фундаментальной основой экономики многих развитых и развивающихся стран, индустрией международного масштаба, и занимает по доходам третье место среди крупнейших экспортных отраслей экономики, уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению.

Агротуризм является одним из перспективных и динамично развивающихся его направлений, отвечающего современным тенденциям населения разных стран проводить отдых в нетронутых и самобытных (в культурном и природном плане) местах. В некоторых странах Европы из сопутствующего вида деятельности в сельской местности, позволяющего решать социальные (занятости и др.) и экономические (источник дополнительных доходов и т.д.) вопросы он превратился в основной сектор экономики. Поэтому актуальным становятся вопросы его регионального развития.

Однако, рассмотрению туризма и агротуризма в качестве сферы деятельности, оказывающей значительное влияние на экономический потенциал местности (региона, страны) уделяется недостаточное внимание.

Сфера туризма характеризуется единым функциональным критерием, так как здесь производятся предметы потребления (пища, сувениры и т. д.) и оказываются услуги (размещение в гостиницах, экскурсионное обслуживание и т.д.) [4].

Исследователи (С.Е. Дивина и др.) говорят о том, что туризм – это межотраслевой комплекс равный понятию туристическая индустрия, которая включает в себя:

- гостиничный бизнес (средства размещения);
- транспортную инфраструктуру;
- предприятия общественного питания;
- средства развлечения;
- объекты познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения;
- организации, осуществляющие туроператорскую и турагентскую деятельность;
- учреждения, предоставляющие экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков [4].

Отечественные ученые С. А. Быстров и М. Г. Воронцова характеризуют туристическую индустрию как открытую социально-экономическую систему взаимосвязанную с внешней и внутренней средой:

- сфера туризма является открытой системой;
- на систему туризма воздействуют внутренние и внешние факторы туристской дестинации;
- внутренние и внешние факторы туристской дестинации образуют прямые и обратные связи, которые необходимо учитывать с целью эффективного управления в сфере туризма и уменьшения влияния негативных тенденций как для туристской дестинации, так и для и местного социума;
- к внутренней среде относятся: экономические, политические, социальные, демографические и другие внутридестинационные факторы;
- к внешней среде относятся все вышеперечисленные факторы, но уже на уровне области, региона, страны, мира;
- факторы внутренней и внешней среды существенно отличаются друг от друга по внутреннему наполнению (например, экономика отдельно взятой туристской дестинации может представлять собой благоприятную картину развития (для населения созданы экономически благоприятные условия – гарантированные рабочие места, высокая заработная плата), а экономика страны в целом, где расположена туристская дестинация, может иметь совершенно другую картину развития (например, в Египте – курортные зоны развиты, а основная часть населения живет за чертой бедности);
- взаимодействие туризма с внутренней и внешней средой туристской дестинации представляет особую систему взаимоотношений с обратными связями и латентными негативами: не только туризм влияет на внутреннюю и внешнюю среду туристской дестинации, но и внутренняя и внешняя среда оказывают на развитие туризма значительное влияние (обратная связь), при этом в развитии туризма выделяют положительные и отрицательные аспекты влияния для туристской дестинации [3].

Как известно, социально-экономическая система – это совокупность подсистем: объектов, субъектов и процессов, взаимодействующих и взаимосвязанных между собой в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, востребованных во внешней среде [5].

Для системы характерны основные системообразующие свойства:

- способ регулирования экономической и социальной деятельности – хозяйственный механизм;
- сложившиеся исторически социально-экономические отношения, базирующихся на определенных формах собственности, ресурсах и результатах деятельности данной системы;
- информационная база, координирующая деятельность системы;
- определенные стимулы и мотивации [5].

Открытые социально-экономические системы обладают воспроизводственной функцией, основной задачей, которой является при минимуме затрат имеющихся ресурсов произвести как можно больше продукта для поддержания и расширения самой себя, увеличения мощностей производства и количества продукции. Следовательно, такие системы имеют элементы управления, входа и выхода. С помощью элементов управления можно регулировать функционирование данных систем, элементов входа и выхода [5].

Таким образом, агротуризм – это межотраслевой комплекс социально-бытовой инфраструктуры, открытая система с внешними и внутренними взаимосвязями, в которой осуществляется производственно-обслуживающий процесс, способствующий развитию экономики региона.

Исходя из данного определения, мы построили теоретическую модель системы агротуризма в регионе (см. рисунок 1).

Внешняя среда государства включает в себя: общегосударственную систему органов государственной законодательной и исполнительной власти, экономические отношения, природные ресурсы, экологические условия, человеческий потенциал, социальные отношения в обществе, культурно-историческое наследие, научно-технический потенциал.

Социально-экономические процессы в стране и общегосударственное законодательство прямо влияют и регулируют эти процессы в регионах, и, наоборот – от уровня развития регионов зависит общий социально-экономический и правовой потенциал государства (обратная связь).

Внешняя среда регионов, соответственно, включает в себя те же системы, что и внешняя среда государства, но уже на уровне субъекта Российской Федерации.

Таким образом, системы внешней среды государства и регионов образуют элементы входа: кадровый потенциал, материально-вещественные ресурсы, культурно-историческое наследие, информационную базу, энергетические ресурсы.

Выбор внешних элементов при входе в систему определяется целями управления:

- экономическими – обеспечение спроса на комплексный продукт агротуризма, диверсификация экономики агропромышленного комплекса региона, получение дополнительных доходов и развитие экономики смежных отраслей народного хозяйства в сельской местности региона;
- социальными – повышение уровня коммуникации, образования и улучшение условий жизни и труда населения сельских территорий, модернизация, строительство и развитие инфраструктуры, мотивация местного населения к ведению хозяйства, работе и жизни на селе;
- культурными – возрождение народных ремесел и промыслов, восстановление памятников истории и культуры, повышение общего образовательного и культурного уровня местного населения и гостей сельской местности;
- экологическими – восстановление рекреационных зон сельской местности, создание благоприятных условий для отдыха.

Регулируя ресурсы элементов входа с помощью законодательной базы и финансово-экономических инструментов достигаются вышеуказанные цели управления системой агротуризма на государственном, муниципальном и общественном уровне (рост экономического благосостояния государства в целом, отдельного муниципального образования и каждого субъекта агротуристической деятельности в частности).

Осуществляется регулирование с помощью планирования и прогнозирования развития конкретных форм агротуризма в регионе на начальном этапе.

Степень эффективности работы описываемой системы контролируется при реализации ее продукта на конечном этапе.

Производственно-обслуживающие процессы системы должны быть взаимосвязаны, осуществляться постоянно, т.к. контроль предыдущего оборота системы позволяет корректировать выявленные недочеты (если таковые есть), чтобы не допускать их на следующем обороте.

Выход из социально-экономической системы представляет собой итоги деятельности производственных отношений в части удовлетворения потребностей общества в рамках тех целей, которые определены при входе в систему.

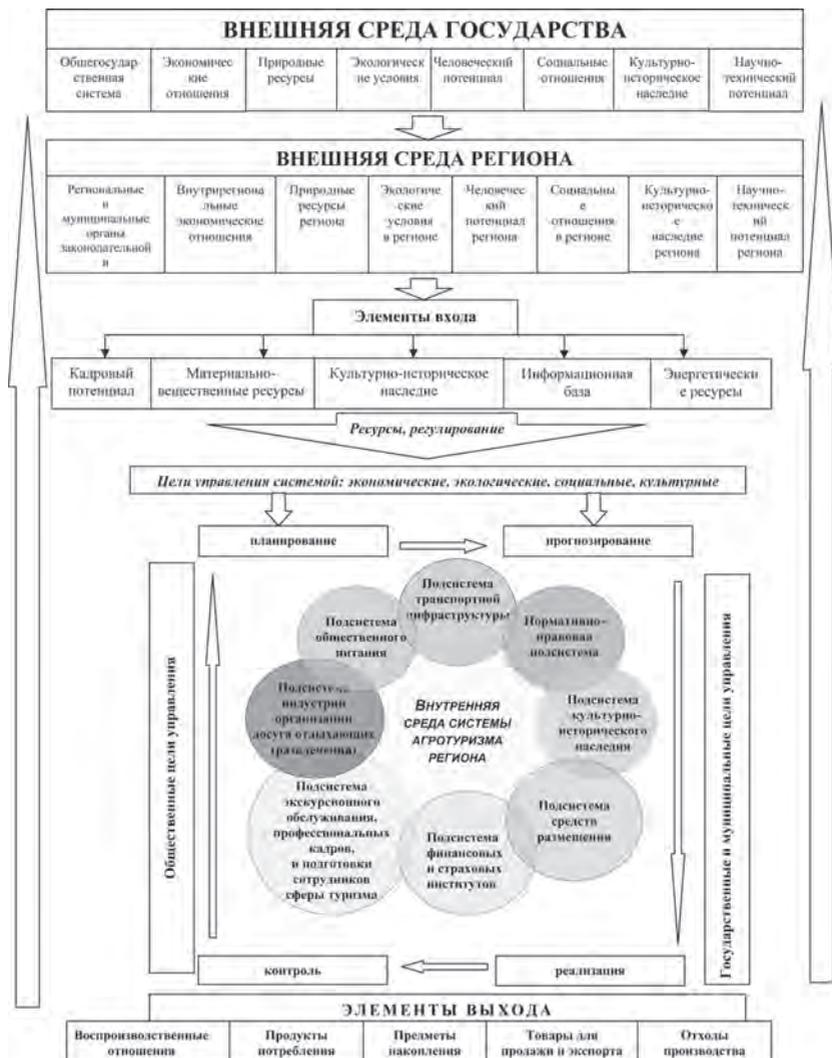


Рисунок 1 – Теоретическая модель системы агротуризма в регионе.

Элементами выхода системы являются: воспроизводственные отношения, продукты потребления (комплексные продукты агротуризма), предметы накопления (денежные средства и товарно-материальные запасы), товары для экспорта (сувенирная и рекламная продукция), отходы производства (все, что остается после использования в ходе тура, в том числе коммунально-бытовые отходы).

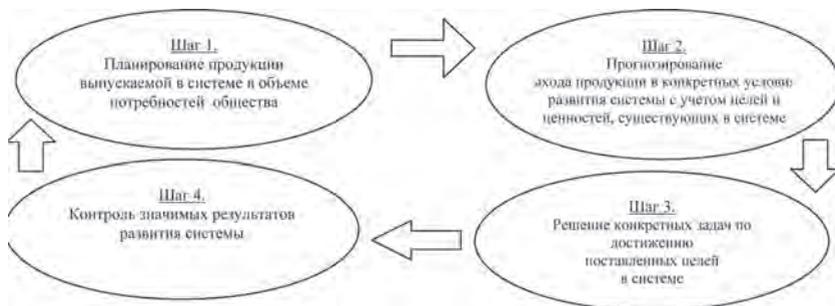
Внутренняя среда системы агротуризма региона состоит из подсистем: транспортной инфраструктуры, общественного питания, средств размещения, культурно-исторического наследия, экскурсионного обслуживания и профессиональных кадров, индустрии организации досуга отдыхающих, нормативно-правовой, финансовых и страховых институтов.

Система постоянно взаимодействует с внешней средой в двух направлениях: от внешней среды к системе и от системы к внешней среде.

Процесс управления системой агротуризма в регионе можно представить в виде следующих действий (см. рисунок 2).

Научная разработка каждого из звеньев данной цепи (см. рисунок 2) приводит к систематизации процессов происходящих в ней, устраняет хаотичность и стихийность развития [5].

Субъектами управления данной системы являются государственные структуры, субъекты хозяйствования и общественные организации, выполняющие свои функции в рамках поставленных целей развития системы (в нашем случае – агротуризма).



*Рисунок 2 – Теоретическая модель управления системой агротуризма в регионе*

Таким образом, можно заключить, что система агротуризма в регионе – это совокупность объектов, субъектов и процессов, взаи-

модействующих и взаимосвязанных между собой в рамках работы отраслей народного хозяйства в данном регионе, входящих в эту систему (то есть, являющихся ее подсистемами), направленных на достижение поставленных в системе целей.

Подходы к планированию и определению роли агротуризма в развитии региона (туристской дестинации, страны) должны рассматриваться в пределах широкого контекста общественного и экономического развития.

При тщательном и комплексном планировании агротуризм может принести существенные прямые и косвенные экономические выгоды. Развитие агротуризма может стать более эффективным и доходным для региона, если проводить тщательное прогнозирование развития этой отрасли по всем смежным отраслям хозяйствования [7].

В заключение можно сказать, что при системном подходе и тщательном планировании сфера агротуризма способна обеспечить не только собственное успешное развитие, но и поддержку развития других отраслей производства региона и в целом улучшить его экономический потенциал.

### **Библиографический список**

1. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Бетин О.И., Колончин К.В., Юрьев В.М. Региональная экономика: Учебник. – Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2003. – 412 с.
3. Быстров С.А., Воронцова М.Г. Туризм: макро- и микроэкономика. – М., 2008.
4. Дивина С.Е. Экономико-правовые проблемы функционирования туристической отрасли // Вестник Ярославского регионального отделения РАЕН. – 2008. – Т.2, №4 – С. 136.
5. Глазунова Н.И., Система государственного и муниципального управления: Учеб. – М.: Проспект, 2009. – С. 640.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
7. Здоров А. Б. Экономика туризма: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
8. Официальный сайт Всемирной Туристской Организации / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://unwto.org/ru>.

9. Официальный сайт Ассоциации развития агротуризма / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.agritourism.ru>.

### **Bibliographic list**

1. Balabanov I. T., Balabanov A. I. Economics of Tourism. Moscow: Finances and Statistics, 1999.
2. Betin OI, Kolonchin K., St. George V. Regional economy: A Textbook. – Tambov Univ TSU them. GR Derzhavin, 2003. – 412 p.
3. Bystrov, SA, Vorontsov, MG Tourism: the macro-and microeconomics. – M., 2008.
4. Divina S. Economic and legal problems of the functioning of the tourism industry. // Bulletin of the Yaroslavl regional branch of the Academy of Natural Sciences. – 2008. – Vol.2, № 4 – С. 136.
5. Glazunov N., System of Public Administration: A Handbook. – MM: Brochure, 2009. – S. 640.
6. Granberg, A. Fundamentals of Regional Economics: A Textbook for high schools. – Moscow: Higher School of Economics, 2000.
7. Healthy AB Economics of Tourism: A Textbook. – Moscow: Finances and Statistics, 2004. – 272.
8. Official site of the World Tourism Organization / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://unwto.org/ru>.
9. Official website of the Association of agro / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.agritourism.ru>.

### ***Контактная информация***

*163060, г. Архангельск, Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (8182) 23-74-03, e-mail: [obot@miuarh.ru](mailto:obot@miuarh.ru)*

### ***Contact links***

*163060, Arkhangelsk, Non-state educational institution of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: (8182) 23-74-03, e-mail: [obot@miuarh.ru](mailto:obot@miuarh.ru)*

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА» КАК ЗАКОНОМЕРНОГО ЭТАПА ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ СИСТЕМ**

### **EVOLUTIONARY ASPECTS OF THE “GREEN CARD” SYSTEM FORMATION AS A LOGICAL STAGE TRANS- FORMATION OF THE NATIONAL INSURANCE SYSTEM**

**А.В. ОДЕДЕСИОН,**

*аспирант, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики».*

**A.V. ODEDESION,**

*graduate student, Yaroslavl branch of the State institution of higher professional education “Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics”.*

#### **Аннотация**

Транснациональная страховая система «Зеленая карта» вошла в российский сектор страховых услуг недавно, 1 января 2009 года, однако ее история насчитывает более полу века. В статье описывается история развития системы страхования «Зелена карта», определяются основные этапы становления через призму эволюции и трансформации национальных страховых систем.

#### **Abstract**

The international insurance “Green Card” system was included in the Russian sector of the insurance industry recently, on 1 January 2009, but its history goes back more than half a century. The history of the development of transnational insurance “Green Card” system identifies the key stages in the development through the prism of the evolution and transformation of national insurance systems.

**Ключевые слова**

1. Страхование система «Зеленая карта»,
2. обязательное страхование автогражданской ответственности,
3. эволюция,
4. директива Совета Бюро «Зеленая карта».

**Keywords**

1. "Green card" insurance system,
2. third part civil liability,
3. evolution,
4. directive of the "Green card" Council Bureaux.

Транснациональная страховая система «Зеленая карта» – это результат эволюции механизма страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих за рубеж. Предпосылки для ее возникновения обозначились в начале 20 века, за тем около 50 лет потребовалось для воплощения проекта в действие, а в Россию «Зеленая карта» пришла спустя более полу века после начала своей работы. Развитие международной системы имеет богатую историю, поэтому, рассмотрим не только причины возникновения системы «Зеленая карта» в Европе, но и основные этапы ее становления. Авторский подход к периодизации эволюции развития страховой системы «Зеленая карта» представлен в таблице.

Таблица – Периодизация истории развития страховой системы «Зеленая карта» [1]

Этапы развития системы	Период	Описание периода
1 Этап	начало XX века	Возникновение страхования ответственности владельцев автотранспортных средств.
2 Этап	Конец 40х – начало 70х годов XX века	Консолидация национальных страховых систем и подписание многостороннего «Лондонского соглашения», разработка и внедрение системы международного страхования автомобилистов «Зеленая карта».
3 Этап	1970-1991 гг.	Формирование законодательной базы международного обязательного страхования автогражданской ответственности «Зеленая карта», расширение представителей системы.

4 Этап	1991-2009 гг.	Гармонизация многосторонних соглашений между Бюро, получение системой статуса независимости. Планомерное развитие и решение текущих задач, принятие новых членов в связи с возникновением Европейского Союза и распада СССР. Вступление России в международную страховую систему «Зеленая карта».
5 этап	настоящее время	Обозначение целей и задач, необходимых для развития системы, выработка стратегии. Создание мер для сближения национальных законодательств стран-участниц страховой системы «Зеленая карта».

Рассмотрим этапы становления и развития транснациональной страховой системы «Зеленая карта» подробнее.

Первый этап становления и развития системы начался задолго до ее появления и связан с началом 20 века, когда произошло бурное развитие промышленности, машиностроения, инженерии. В 1897 году в Лондоне произошел первый несчастный случай с участием автомобиля и человеческими жертвами [2]. В 1898 году впервые был выдан страховой сертификат ответственности владельца средства транспорта [3]. К 1900 году массовые производства появляются во Франции и США и, как следствие, произошло увеличение количества аварий, возникла угроза причинения ущерба собственности владельцам автотранспортных средств и необходимость обязательного автострахования, наряду с уже существующим – добровольным. Таким образом, к началу 50-х годов страхование автогражданской ответственности в обязательной форме распространилось практически на все страны Старого света: Австрию, Англию, Швейцарию, Чехословакию, Германию. Несколько позднее оно возникло в Швеции, Норвегии, Дании, Финляндии, Бельгии, Румынии, Югославии и т.д. [4].

Несмотря на то, что обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств уже существовало в большинстве стран Европы, они, оказались условно разбитыми на две группы [5]:

1. Распространяющие обязанность страхования на иностранных владельцев транспортных средств (Англия, Ирландия, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия).
2. Освобождающие иностранных владельцев средств транспорта от обязательного страхования автогражданской ответственности (Германия, Швейцария, Австрия, Чехословакия).

В связи с этим, в 1946 году Комитет по вопросам транспорта европейской экономической комиссии в Женеве создал Рабочую группу дорожного транспорта [6]. Приоритетной задачей комиссии являлось предложение страховщикам автогражданской ответственности заключить соглашение об унифицированных условиях, согласно которым автомобилисты при въезде в другие страны, где страхование от вышеупомянутых рисков является обязательным, имели необходимое страховое покрытие. Решение данной задачи нашло свое отражение в «двустороннем Лондонском соглашении», которое являлось основой отношений между страховщиками [7]. Поэтому основой действия системы «Зеленая карта» стал ряд двусторонних соглашений, заключенных на основе Лондонского образцового соглашения, между организациями – членами системы. Основополагающими принципами соглашения являются:

- признание страной посещения иностранного лица страхового покрытия его гражданской ответственности согласно законам страны пребывания;
- страховые организации государства, где произошел инцидент, уполномочены регулировать от своего имени претензии пострадавших лиц своей страны.

Таким образом, можно обозначить второй этап развития страховой системы «Зеленая карта», связанный с тенденцией экономической интеграции независимых государств и повышением экономической эффективности производства. Примером одного из таких объединений является создание в 1949 году Совета Бюро «Зеленая карта», объединяющего национальные бюро 10 стран: Бельгия, Великобритания, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, ФРГ и Франция.

На первом официальном собрании Совета Бюро в 1951 году европейской экономической комиссией ООН принята Декларация о том, что страховые рынки стран-участниц соглашения должны быть готовы к правительственным поправкам к национальному законодательству, что бы предусмотреть все нормативные сложности введения системы «Зеленая карта».

В 1953 году резолюция № 43, введенная европейской экономической комиссией ООН, официально одобрила систему страхования «Зеленая карта» и форму международного полиса страхования автогражданской ответственности «Зеленая карта» [7].

В 1965 году было принято решение расширить количество стран-участниц соглашения «Зеленая карта» за пределы Европы,

дав, тем самым, возможность международной страховой интеграции странам Азии и постсоветского пространства. В связи с этим, количество участников системы «Зеленая карта» к концу 70-х годов увеличилось до 23.

Следующий этап развития системы берет свое начало в 1971 году с принятием ряда Директив об автостраховании, которые были направлены на сближение законодательных систем государств-участниц системы.

24 апреля 1972 года принята директива Совета ЕС №166, направленная на сближение законов государств-членов системы «Зеленая карта» и принудительное осуществление обязательств по страхованию ответственности водителей транспортных средств, выезжающих за рубеж. Кроме того, данная директива явилась первым шагом на пути к созданию законодательных основ обязательного страхования гражданской ответственности водителей транспортных средств на территории Европейского сообщества. Она отменила необходимость предоставления полисов водителям, въезжающим с территории одного из государств Европейского сообщества. Однако, несмотря на введение данной директивы различия в законодательствах государств продолжали существовать, прежде всего, в вопросе расхождения сумм страхового покрытия по сертификатам «Зеленая карта» в различных странах системы.

С целью устранения различий, 30 декабря 1983 года была принята Вторая Директива Совета ЕС № 5, которая устанавливала минимальный лимит на выплату потерпевшим в результате дорожно-транспортного происшествия (далее – ДТП), а так же разделяла выплаты на две категории: за ущерб, причиненный имуществу и за вред, причиненный здоровью физического лица. А в целях дополнения двух предыдущих директив была принята Третья Директива Совета ЕС № 232 от 14 мая 1990 года. Согласно ей, введены единые условия выплаты компенсации и страхования гражданской ответственности автовладельцев на всей территории Европейского Сообщества. Так же, введено дополнительное требование о страховом покрытии ущерба, причиненного пассажирам застрахованного транспортного средства.

Начало 90-х годов ознаменовано сразу несколькими событиями, которые обозначили начало следующего этапа развития системы «Зеленая карта». В 1991 году принята конституция Совета Бюро и секретариат Совета Бюро «Зеленая карта» стал независи-

мой организацией. После принятия 7 февраля 1992 года Договора о Европейском Союзе и распада СССР 26 декабря 1991 года, произошло вступление новых членов, соответственно и новых разногласий в их национальных законодательствах. Поэтому возникла новая потребность в дальнейшей гармонизации законодательства в сфере страхования. Как следствие – принятие 16 мая 2000 года Четвертой Директивы Совета ЕС и Европейского Парламента № 26 «О сближении законодательств государств-членов Евросоюза», которая дополнила существовавшие до этого правовые нормы в сфере страхования гражданской ответственности автовладельцев. Данная директива затрагивает вопросы урегулирования страховых случаев и условия получения компенсаций лицами, пострадавшими в результате ДТП. Последней директивой по вопросу сближения законодательств государств-членов Европейского Сообщества является Директива Совета ЕС и Европейского Парламента №5 от 11 мая 2005 года, изменяющая принятые ранее директивы. Теперь, компенсационные выплаты распространяются не только на пострадавших пассажиров, но и на пострадавших пешеходов и мотоциклистов. Кроме того, изменены суммы страхового покрытия.

Отношения между отдельными бюро с 1951 года регулировались на основе «Типового Соглашения между бюро». Как уже было сказано ранее, такие соглашения заключались между отдельными бюро на двусторонней основе. Позднее, некоторые бюро были участниками соглашения, известного как «Многостороннее гарантийное соглашение», принятого в Мадриде 15 марта 1991 года. Несмотря на то, что исходные положения этих двух соглашений могут быть разными (первое основывается на наличии полиса «Зеленая Карта», в соответствии со вторым, предполагаемое страховое покрытие основывается на гарантиях бюро страны, где обычно эксплуатируется транспортное средство), оба соглашения имели одну и ту же цель, а именно, регулирование взаимоотношений между бюро.

В связи с этим, возникла проблема, что эти два соглашения действовали по-разному. Решению именно этой проблемы была посвящена последующая работа Совета Бюро, проблеме, в основе которой лежит проект гармонизации данных соглашений. Новый документ не мог быть многосторонним соглашением, обязательным для всех бюро, так как необходимо сохранить двусторонний характер (типового) «Соглашения между бюро» в том виде, в ка-

ком оно существует. Решение, предложенное Рабочей группой, объединило оба положения. 30 мая 2002 года в г. Ретимнон, остров Крит, Генеральной ассамблеей Совета Бюро был принят Внутренний регламент Совета Бюро. Данный документ состоит из обязательных положений, которые должны быть приняты всеми бюро и опциональных положений между отдельными бюро. Так же был разработан проект пояснительного меморандума для лучшего понимания текста Внутреннего регламента. Настоящий меморандум был официально одобрен в Лионе во время проведения Генеральной Ассамблеи в 2003 году [1]. Данная модель взаимодействия национальных Бюро и по настоящее время остается актуальной.

К 2009 году страховая система «Зеленая карта» действует в 45 странах, среди которых все страны Евросоюза, четыре страны из бывшего Советского пространства: Россия, Украина, Белоруссия, Молдавия, Африканские страны – Тунис и Марокко, а так же Турция и Иран.

Российская Федерация последней среди 45 стран вступила в систему, несмотря на то, что все необходимые условия для вступления в систему были выполнены еще в 2002 году. Однако, после вступления в силу Федерального Закона №40 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 года возникли новые сложности в виде финансовых гарантий, которые должны быть депонированы в иностранном банке, и явиться гарантией платежеспособности наших страховщиков по убыткам, причиненным российскими автовладельцами за границей. Проблемы удалось устранить через 6 лет, в 2008 году Российский Союз Автостраховщиков заключил договор перестрахования автогражданской ответственности «Зеленая карта» на базе эксцедента убытка с брокером Willis Limited, а Lloyd's broker [8]. Кроме того, Российский союз автостраховщиков внес банковские гарантии на сумму 12,7 млн. евро. Таким образом, были выполнены все условия для вступления России в систему «Зеленая карта» и 29 марта 2008 года по решению Генеральной Ассамблеи Совета Бюро PCA принят в систему с правом начала работы с 1 января 2009 года [9]. Все сказанное выше иллюстрирует рисунок.

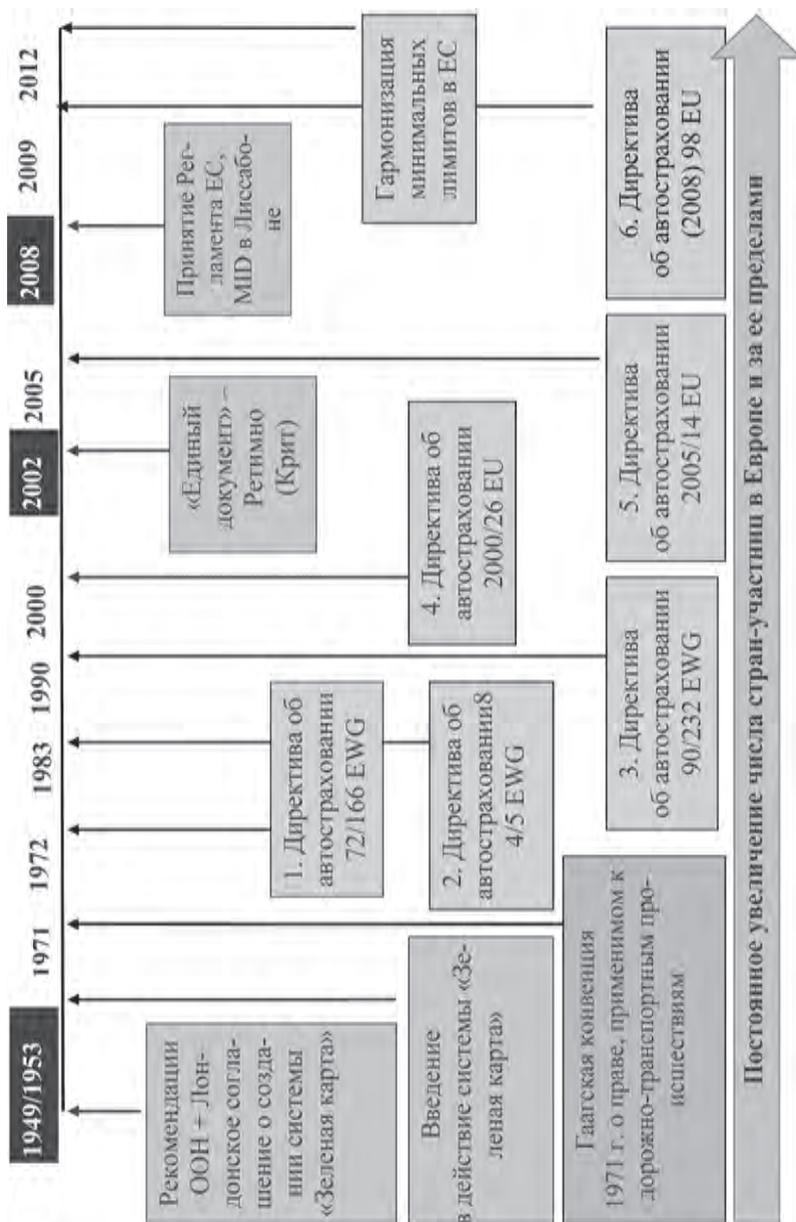


Рисунок – Хронология нормативных документов «Зеленая карта» [1].

Вопросы гармонизации национальных законодательств по страховому делу остаются постоянно актуальными. Развитие международного делового сотрудничества, рост объемов грузоперевозок и туризма требует решения проблем и усовершенствования системы страховой защиты. Решение данных проблем открывает новый этап развития системы. Дальнейшая работа и развитие системы должны быть направлены на сближение национальных законодательств государств-участниц системы, прежде всего в вопросе с минимальными страховыми покрытиями по ущербу, особенно между ведущими странами Евросоюза и остальными участниками системы. У системы есть потенциал развиваться и увеличивать количество стран-участниц за счет азиатских стран и стран северной Африки. Одними из первых мер уже обозначены многосторонние переговоры в 2012 году, направленные на гармонизацию национальных законодательств тех стран, которые должны привести к повышению уровня страхового обслуживания на фоне возросших требований к срокам и качеству урегулирования возникающих претензий.

### **Библиографический список**

1. Составлено автором // Интернет – ресурс Совета Бюро «Зеленая карта» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cobx.org/en/index-module-orke-page-view-id-61.html> (01.02.2010).
2. Цели страхования ответственности // Страховой консультант / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://strachconsult.ru/strahovanie-otvetstvennosti/obekt-celi-osnovnyevidy-strahovaniya-otvetstvennosti.html> (28.08.2011).
3. История возникновения ОСАГО // Все о страховании / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.o-strahovanie.ru/pub/008.php> (28.08.2011).
4. Плешков А.П. Страхование гражданской ответственности владельцев средств транспорта. М.: Янус-К, 2003. – С.7.
5. Сплетухов Ю.А. Страхование ответственности. – М.: Аудитор, 2006. – С. 28.
6. Д. Зисер, Х. Расмуссен, У. Вервигк. Убытки автострахования в системе «Зеленая карта» // РАС-семинар по урегулированию убытков // Москва, 16.09.10.

7. Колосова Е.В., Бочкова В.А. Финансовая привлекательность и социальное значение системы страхования «Зеленая карта». – М.:МАКС Пресс, 2006.
8. Информация получена в ходе практической деятельности в ООО «Росгосстрах».
9. Википедия свободная энциклопедия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.wikipedia.org/wiki/Зеленая\\_карта\\_\(страхование\)](http://www.wikipedia.org/wiki/Зеленая_карта_(страхование)) (19.09.2010).

### **Bibliographical list**

1. Compiled by the author // Internet Resource Council Office “Green Card” / [Electronic re-source]. – Mode of access: URL: <http://cobx.org/en/index-module-orke-page-view-id-61.html> (01.02.2010).
2. The objectives of liability insurance // Insurance Consultant / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: (28/08/2011).
3. History of the CTP // All of the insurance / [Electronic resource]. – Mode of access: URL:<http://www.o-strahovanie.ru/pub/008.php> (28.08.2011).
4. Pleshkov A.P. Liability insurance of transport. – Moscow: Janus-K, 2003. – P.7.
5. Spletuhov Y. Liability insurance. – М.: Auditor, 2006. – P. 28.
6. D. Ziser, H. Rasmussen, Y. Vervigk. The losses in the auto insurance system, “Green Card” // PAC seminar on settlement of damages // Moscow, 16/09/10.
7. Kolosov, E.V., Bochkov, V.A. The financial attractiveness and social value of insurance “Green Card”. – Moscow: MAX Press, 2006.
8. The information obtained in the course of practical work in the “Rosgosstrakh”.
9. Wikipedia the free encyclopedia / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: [http://www.wikipedia.org/wiki/\"Green Card\" \(Insurance\)](http://www.wikipedia.org/wiki/\) (09/19/2010).

**Контактная информация**

*150023, г. Ярославль, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»*

*E-mail: odedesion87@mail.ru*

**Contact links**

*150023, Yaroslavl, Yaroslavl branch of state educational institutions higher professional education “Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics”*

*E-mail: odedesion87@mail.ru*

---

**ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО  
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  
В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ВТО**

**PROSPECTS OF THE DOMESTIC FORESTRY SECTOR  
IN THE INTEGRATION OF RUSSIA'S WTO**

**А.П. ОПАЛЬСКИЙ,**

*доктор экономических наук, профессор, Академия управления МВД  
России*

**М.А. БУЛГАКОВА,**

*адъюнкт, Академия управления МВД России*

**A. OPALSKIY,**

*Doctor of Economic Sciences, professor, Academy of Management  
Interior Ministry of Russia*

**A. BULGACKOVA,**

*Associate, Academy of Management Interior Ministry of Russia*

**Аннотация**

В статье рассматривается современное состояние лесной отрасли и проблемы, стоящие перед предприятиями лесопромышленного комплекса. Авторы излагают различные точки зрения на будущее лесопользования, акцентируя внимание на особенностях интеграции России в ВТО.

**Abstract**

This article discusses the current state of the forest sector and the challenges facing forestry enterprises. The authors set out the various points of view on the future of forest management, focusing on the features of integrating Russia into WTO.

**Ключевые слова**

1. Лесопромышленный комплекс России,
2. Всемирная торговая организация (ВТО),
3. интеграция,
4. импортные пошлины,
5. изделия из древесины,
6. сертификация.

**Keywords**

1. Russian timber complex,
2. World Trade Organization (WTO)
3. integration
4. import duties
5. wood
6. certification.

*«От южных морей до полярного края  
Раскинулись наши леса и поля»  
(из гимна Российской Федерации)*

Современное общество развивается стремительно, «стирая» экономические, культурные и социальные различия между государствами и народами. Этому явлению способствует процесс глобализации: всемирной культурной, политической и экономической интеграции и унификации. При этом глобализация экономики неразрывно связана с миграцией, концентрацией трудовых и производственных ресурсов, накоплением капитала и увеличением темпов его перемещения, а также ростом международной торговли. В этой связи важнейшими задачами всех государств является, с одной стороны, реализация как можно большего количества преимуществ, связанных с интеграцией и унификацией законодательства, таких как увеличение размеров рынка сбыта, улучшение условий торговли и инфраструктуры, распространение новейших производственных технологий и развитие отечественных отраслей промышленности. С другой стороны — недопущение отрицательных экономических последствий: оттока ресурсов или их перераспределение в пользу более сильных стран-партнеров.

В этом смысле Российская Федерация, занимающая пятую часть суши, но при этом не входящая в десятку ведущих стран-импортеров, не является исключением. Известный факт — на территории нашей страны сосредоточены основные запасы полезных ископаемых, нефти, металлов, драгоценных камней, пресной воды и, конечно же, древесины. Россия действительно обладает наибольшим в мире лесным потенциалом. Лесные массивы в нашей стране занимают 886,5 млн. га, то есть 22% мировых лесных ресурсов и 45% всей территории государства. Запасы древесины —

82 млрд. м<sup>3</sup>, что превосходит суммарные запасы США и Канады в 3,5 раза. На одного жителя Российской Федерации приходится около 600 м<sup>3</sup> древесины на корню, что значительно больше, чем в любой другой стране мира. Потенциальный ежегодный объем заготовки древесины — более 500 млн. кубометров<sup>1</sup>. Леса размещаются по территории страны неравномерно. В западной зоне (европейский север) сосредоточено 30% площади, покрытой лесом. В восточной зоне (Северный Урал, Западная и Восточная Сибирь, Дальний Восток) — 70% территории покрыто лесом — территории за исключением тундры и лесотундры.

Леса не случайно называют «легкими» планеты, поэтому проблема лесопользования имеет для нашей страны особое значение, что обусловлено введением моратория на вырубку лесов соседними, и не только, государствами (Китай, Грузия, Украина, Индонезия). В связи с этим, трудно не согласиться с мнением профессора А.П.Петрова о том, что достижение экономических результатов, практически в большинстве случаев вступает в конфликт с экологическими и социальными целями и интересами, которые действуют, как правило, разнонаправлено и поэтому область эффективных решений по совокупности трех эффектов (экономического, экологического и социального) бывает значительно меньше той, в которой оценивается только экономический результат. Необходимо помнить, что природные ресурсы, в силу своей ограниченности, требуют постоянного вложения материальных средств на их поддержание в состоянии, способном выполнять, как экономические, так и экологические функции, не только в настоящее время, но и в будущем<sup>2</sup>.

Первое место по объемам лесозаготовки в России занимает европейский север (республика Коми и Карелия, Вологодская и Архангельская области) — 20%. Второе место занимает Восточносибирский район (юг Иркутской области, Красноярского края). Урал занимает третье место (Свердловская область и Пермский край) — 18%. В отрасли работают более 22 тысяч предприятий. Общая численность занятых в отрасли — свыше 1 млн. человек. Ежегодно заготавливается 180-190 млн. кубометров леса. Доля в объеме ВВП — 3%.

1 См.: Концепцию развития лесного хозяйства Российской Федерации до 2010 года (одобрена распоряжением Правительства РФ от 18 января 2003 г. № 69-р) (в ред. распоряжения Правительства РФ от 28 сентября 2007 г. № 1305-р).

2 Петров А.П., Бельдиева А.А., Дикарева О.А., Климонтова Л.Я. / Под общ. ред. А.П. Петрова: Учебник для средних профессиональных учебных заведений лесного хозяйства—М.: ВНИИЛМ, 2002. С.15-22.

Следовательно, лесопромышленный комплекс (ЛПК) России имеет преимущество перед другими странами за счет богатой сырьевой базы и возможности для обеспечения отечественных и иностранных потребителей изделиями из древесины по сравнительно низкой стоимости.

В то же время в отрасли существует и ряд проблем. Так переход к монополизации экспорта леса и появление свыше 11 тыс. экспортеров, разрушило российское конкурентное превосходство, так как в этих условиях невозможно удерживать выгодные цены и отстаивать государственные интересы. Мелкие фирмы стремятся продать за бесценок продукцию, чтобы быстрее вернуть деньги в производство. Экспортом занимаются тысячи фирм, как правило, реализующие лесопroduкцию по демпинговым ценам.

Сегодня лес экспортируют при цене 120-140 долларов США за м<sup>3</sup> древесины, в то время как цена реализации этой древесины на рынках Китая составляет до 180 долларов США, а в Японии достигает до 340 долларов США. Экспортируя более 50 млн. м<sup>3</sup> древесины в год, Россия получает около 5 млрд. долл. США, тогда как Финляндия экспортирует в разы меньше древесины, но получает более 10 млрд. долл. США. Данное обстоятельство наносит существенный урон, как самой лесопромышленной отрасли, так и государству, недополучающему доходы.

С целью повышения доходности экспорта леса в 1999 г. на 10% были увеличены вывозные квоты на лесопroduкцию от общего уровня заготовки. Это привело к тому, что увеличился экспорт необработанной древесины из России, который на данный момент составляет 18% от официального объема заготовки древесины. Подобная структура экспорта ЛПК сформировалась еще в 1998 году, когда стала преобладать продукция низкой степени переработки, поэтому доля круглого леса к 1999 году достигла уже 70% от всего экспорта древесины и изделий из нее. Кроме того, тогда же были повышены таможенные пошлины на вывоз лесопroduкции глубокой переработки и понижены – на вывоз круглого леса. В результате непродуманности этих мер, дальневосточные порты оказались заполнены необработанной древесиной, а зарубежные контрагенты снизили цены.

Западные импортеры предпочитают вывозить российское сырье для переработки и ввозить затем в Россию мебельную продукцию, оконные рамы и двери. При этом наряду с Финляндией большой интерес к российскому лесу стали проявлять страны Балтии и

Германия, хотя ранее наша продукция на Западе не котировалась как несоответствующая международным стандартам. Европейские партнеры зачастую диктуют российским экспортерам свои условия.

Растут и потребности Китая в российском древесном сырье, позволяя получать немалую прибыль. Но, увеличивая объемы экспорта российской древесины, китайское правительство приняло решение о развитии переработки леса.

Таким образом, инвестиции в лесопромышленный комплекс и создание в России производств по переработке древесины не входит в планы иностранных партнеров, так как связано с крупными затратами, сложными технологиями и поддается финансовому контролю.

Другой важнейшей проблемой для отечественного лесопромышленного комплекса, по нашему мнению, является устаревшая производственная база. Отрасль характеризуется ярко выраженной сырьевой направленностью, обеспечивая ресурсной базой зарубежные лесопромышленные предприятия. Основное преимущество иностранных компаний – использование современных производственных и управленческих технологий. Не секрет – в развитых странах конкуренция настолько высока, что использование новейших производственных технологий становится вопросом выживания компании.

Материальная база лесопромышленников далека от совершенства и также как в большинстве предприятий российской промышленности нуждается в модернизации. На наш взгляд, этому могло бы способствовать внедрение в практику предприятий ЛПК механизма ускоренной амортизации. Это внедрение позволило бы не просто увеличить затратную часть, но повлиять на формирование цен на лесопродукцию.

Мы перечислили основные преимущества и недостатки отечественного лесопромышленного комплекса, известные еще с 1993 года – когда наша страна только начала предпринимать попытки вступить во Всемирную торговую организацию.

К концу 2011 года соглашение было достигнуто: рабочая группа по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО) на прошедшем в Женеве 10 ноября 2011 года заседании рекомендовала принять Россию. Спустя месяц, 16 декабря 2011 года, наша страна стала полноправным членом этой международной организации, заключив 30 двусторонних соглашений о

доступе на рынок услуг и 57—о доступе на рынок товаров, а также договорившись о снижении средней ставки импортных пошлин на всю продукцию с нынешних 10% до 7,8%<sup>3</sup>.

Россия согласилась снизить тарифы на широкий ассортимент продукции. Для трети товаров снижение пошлин должно произойти уже с момента подписания договора о вступлении в ВТО, на четверть импортных товаров тарифы будут снижены спустя 3 года. Самый долгий период вступления в силу оговоренных итоговых ставок — 8 лет — для птицы, 7 лет — для легковых автомобилей, вертолетов и гражданских самолетов<sup>4</sup>. При этом с момента вступления Российской Федерации в ВТО вводятся ограничения экспортных пошлин на некоторые продукты рыбной промышленности, минеральных топлив и масел, кожевенной отрасли, цветных металлов, древесины и целлюлозы.

По данным Всемирной торговой организации, в начале нынешнего века и вплоть до мирового финансово-экономического кризиса, среднегодовые темпы прироста стоимостного объема товарного экспорта России составляли 21%, импорта — 26%, экспорта и импорта услуг — 23% и 21% соответственно. Россия в период кризиса стала безусловным лидером по темпам падения торговли товарами: ее экспорт и импорт сократились соответственно на 36% и 34%<sup>5</sup>.

По мнению профессора Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ) В.П. Оболенского, существенное сокращение экспорта и импорта России в сравнении с другими странами связано главным образом с существенными различиями в структуре их вывоза и ввоза. Если в странах, входящих в число наиболее значимых экспортеров и импортеров, которые перечисляются в ежегодных докладах ВТО о состоянии международной торговли, экспорт состоит главным образом из готовой продукции (75-88%), то у России на продукцию обрабатывающей промышленности приходится всего 20% экспорта, а остальное — на топливо, полуфабрикаты и сельскохозяйственное сырье. В российском импорте более 80%—готовая продукция, в том числе более половины — машины и оборудование, включая потребительские товары длительного пользования<sup>6</sup>.

---

3 [http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto\\_otchet.pdf](http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto_otchet.pdf).

4 Там же.

5 Оболенский В.П. Россия в международной торговле после кризиса: нужно ли снижать степень участия? / Научные труды Вольного экономического общества. — Т. 139. — № 4/2010. — С. 13-16.

6 Там же.

В связи с этим, еще в 2009 году другой профессор ВАВТ А.Н. Спартак утверждал, что «экспорт должен превратиться из главного во второстепенный фактор экономического развития России» и необходимо «начать последовательную борьбу за отвоевание внутреннего рынка у импорта, его рациональный (экономически обоснованный) передел в пользу отечественных компаний»<sup>7</sup>.

Мы согласны с утверждением А.Н. Спартака, ведь хорошо известно, что Россия экспортирует более половины добываемой нефти, нефтепродуктов, первичного алюминия, химических удобрений, целлюлозы, фанеры и необработанного леса. Готовая продукция занимает в отечественном экспорте лишь пятую часть<sup>8</sup>.

Среди предприятий обрабатывающих отраслей, в частности, пищевой, текстильной, деревообрабатывающей, металлургии и машиностроения, половина ориентирована только на внутренний рынок, 30% из них сбывают большую часть своей продукции потребителям своего же региона и не конкурируют с иностранными производителями<sup>9</sup>. Но будут ли эти предприятия конкурентоспособными после вступления России в ВТО, не известно.

Скорее всего, после завершения ратификационных процедур иностранные компании начнут активное и массовое освоение отечественного рынка, тем самым усиливая конкуренцию во всех отраслях экономики, в особенности пищевой, фармацевтической, химической, легкой промышленности. Еще в более тяжелых условиях, по нашему мнению, будут находиться малый и средний бизнес.

Опыт вступивших в Европейский Союз стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики<sup>10</sup>. Подобная угроза существует и для России в связи со вступлением в ВТО. Поэтому сегодня отечественным предприятиям необходимо подготовиться к приходу на рынок сильных нерезидентов, использующих современные производственные и управленческие технологии.

Какие же перспективы у отечественной лесной отрасли промышленности в связи со вступлением в ВТО? В отличие от нефтегазовых и металлургических корпораций отечественные компании

7 Спартак А. К новой парадигме экономического роста. БИКИ, 2009. № 65, 11 июня.

8 Оболенский В.П. Указ. раб. – С. 26.

9 Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С. 17.

10 <http://martex.ru/2938>.

лесной промышленности не являются крупными игроками на мировом рынке и, следовательно, не имеют значимого влияния на ценовую конъюнктуру. На внутреннем рынке их позиции также защищены куда хуже, чем у машиностроителей, энергетиков, предприятий пищевой промышленности. При этом конкурентоспособность компаний российского ЛПК до последнего времени обеспечивалась заделом, созданным еще в эпоху СССР<sup>11</sup>.

Поэтому, в первую очередь, руководству лесоперерабатывающих и целлюлозно-бумажных и мебельных комбинатов необходимо рассмотреть возможность ликвидации технологического отставания. Производственные технологии требуют больших финансовых вложений, и не все предприятия способны привлечь ресурсы для комплексной модернизации. Но об отсутствии современных технических средств, предназначенных для валки, транспортировки, обработки и глубокой переработки древесины стало известно не вчера, а ведь уже с нового года российским лесопромышленным компаниям придется на равных конкурировать с крупнейшими западными производителями мебели, целлюлозы и бумаги. Для тех руководителей, кто игнорировал эту проблему, возможен только негативный вариант развития предприятия – потеря бизнеса и долги или в лучшем случае его продажа. По мнению экспертов<sup>12</sup>, с приходом нерезидентов многим отечественным предпринимателям захочется продать свой бизнес, поскольку они будут резко терять рентабельность. Предложение превысит спрос, из чего следует, что выгодно реализовать свои активы получится не у всех.

Необходимо также сказать и об экологической составляющей рассматриваемого вопроса. В развитых странах мира «зеленые» имеют значительное представительство в законодательных органах, и это накладывает дополнительную экологическую нагрузку на бюджет предприятия. В странах со стабильной и развитой экономикой все чаще возникают вопросы об экологически чистых продуктах и товарах. В Европе и Америке становится все больше потребителей, которые начинают «ценить» все натуральное, не наносящее вред окружающей среде. Американские исследователи, помогающие компаниям разрабатывать и внедрять «зеленые» стратегии и новые бизнес – модели отмечают: «По результатам последних исследований в США 3/4 людей, ищущих работу, считают социальную ответственность и приверженность делу сохра-

---

11 <http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk/>

12 <http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk/>

нения окружающей среды значимым критерием при выборе потенциального места трудоустройства, так как экономика в нынешнем виде создает слишком большую нагрузку для нашей планеты, обслуживая при этом не более четверти населения мира. А в ближайшие десять лет количество потребителей и производителей удвоится»<sup>13</sup>.

В Конституции РФ (ч.1 ст.9) определено, что «земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории». Незаконная рубка деревьев, согласно Уголовному кодексу РФ (ст. 260) относится к категории экологических преступлений, т.е. характеризуется нарушением установленных государством правовых норм экологической направленности, которые должны обеспечивать экологическую безопасность населения. В данном случае объектом посягательства являются стабильность окружающей среды и природно-ресурсный потенциал, а также гарантированное Конституцией РФ (ст. 42) право каждого на благоприятную окружающую среду.

Понятно, что вступление в ВТО сопряжено с интеграцией российского законодательства с нормами международного права. В сложившейся ситуации значительное преимущество будут иметь те компании, комбинаты, предприятия, представители малого и среднего бизнеса, чья продукция, пусть даже малая ее часть, экспортировалась или была сертифицирована по системам лесной сертификации, признанным в Европе и США.

Применительно к изделиям из древесины, международное признание, как отвечающая всем требованиям управления качеством продукции, получила система ответственного управления лесами (Forest Management) и система отслеживания цепочек поставок от производителя и потребителю (Chain of Custody – CoC). На обе указанные системы Лесным попечительским советом (Forest Stewardship Council – FSC) выдается сертификат. Сертификат системы FSC, свидетельствует о том, что продукция происходит из леса, в котором ведется экологически и социально сбалансированное ответственное лесное хозяйство. Он выдается независимым аудитором на основании строгой ежегодной проверки мест заготовки древесины<sup>14</sup>. По состоянию на январь 2009 года 65 российских

---

13 Нидумолу Р., Прахалад С., Рангасвами М. Экология – золотая жила для бизнеса // Harvard Business Review Россия, май 2011. С.66.

14 Птичников А. Лесная сертификация по схеме Лесного попечительского совета: общие сведения / Устойчивое лесопользование. – 2009. – № 1 (20). – С. 2-3.

предприятий имеют сертификаты на управление лесами по схеме FSC и 68–сертификаты на цепочку поставок, в 2010 году — уже 150 и 106 соответственно<sup>15</sup>. Сосредоточены эти предприятия в Северо-западном и Дальневосточном федеральных округах и ориентированы на экспорт российской древесины и продукции из нее.

Несомненно, вступление Российской Федерации в ВТО окажет существенное влияние на дальнейшее развитие отечественного лесопромышленного комплекса, возможно, это событие повлечет за собой не только поступление на внутренний рынок страны огромного количества различных и относительно дешевых изделий и материалов из древесины, но и смену собственников крупнейших российских предприятий. Малому и среднему бизнесу придется довольствоваться производством и реализацией сувениров, паркета, ДВП и малогабаритной мебели на региональном уровне, при условии, что качество изготовленной продукции не будет уступать импортной, а их стоимость будет ниже.

В свою очередь Оболенский В.П. считает, что экспорт позволит преодолеть сравнительную узость национальных рынков и реализовать эффект масштаба, а экспортные поставки послужат дополнительным источником средств для модернизации производства<sup>16</sup>. Не соглашаясь с такой позицией профессор Бушуев В.В. (МГТУ Станкин), утверждает, что «сколько бы мы не снижали физический объем поставок газа, нефти и т.д. в пользу других перерабатывающих отраслей, к сожалению, это не приведет к какому-то значимому изменению структуры доходов страны, потому что на мировом рынке никакие другие товары российские не пользуются тем масштабным спросом, которым пользуется сырье»<sup>17</sup>.

Какой вектор развития предпочтителен для отечественных лесопромышленников, и какие шаги они должны предпринимать, чтобы быть конкурентоспособными, с учетом выполнения Россией обязательств по снижению средней ставки импортных пошлин на древесины и бумагу до 8%, с нынешних 13,4%, зависит не только от воли самих лесопользователей, но и от политических решений руководства страны.

---

<sup>15</sup>По материалам сайта [www.fsc.ru](http://www.fsc.ru).

<sup>16</sup>Оболенский В.П. Указ. раб. С. 26.

<sup>17</sup>Бушуев В.В. Научные труды Вольного экономического общества. – Т. 139. – № 4/2010. – С. 40.

### Библиографический список

1. Концепция развития лесного хозяйства Российской Федерации до 2010 года (одобрена распоряжением Правительства РФ от 18 января 2003 г. № 69-р) (в ред. распоряжения Правительства РФ от 28 сентября 2007 г. № 1305-р).
2. Бушуев В.В Научные труды Вольного экономического общества. Т. 139. № 4/2010.
3. Нидумолу Р., Прахалад С., Рангасвами М. Экология – золотая жила для бизнеса // Harvard Business Review Россия, май 2011.
4. Оболенский В.П. Россия в международной торговле после кризиса: нужно ли снижать степень участия? / Научные труды Вольного экономического общества. Т. 139. № 4/2010.
5. Петров А.П., Бельдиева А.А., Дикарева О.А., Климонтова Л.Я. / Под общ. ред. А.П. Петрова: Учебник для средних профессиональных учебных заведений лесного хозяйства. – М.: ВНИИЛМ, 2002.
6. Птичников А. Лесная сертификация по схеме Лесного попечительского совета: общие сведения / Устойчивое лесопользование. – № 1 (20). – 2009.
7. Спартак А. К новой парадигме экономического роста // БИКИ. – 2009. – № 65, 11 июня.
8. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // Вопросы экономики, 2007. – № 3.
9. [http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto\\_otchet.pdf](http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto_otchet.pdf).
10. <http://martex.ru/2938>.
11. <http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk/>.
12. <http://www.fsc.ru>.

### Bibliographical list

1. Concept of Forestry Development of the Russian Federation until 2010 (approved by a governmental decree on January 18, 2003 № 69-p) (in the red. Governor-order properties of the Russian Federation of September 28, 2007 № 1305-p).
2. Bushuev VV Proceedings of the Free Economic Society. T. 139. Number 4/2010.
3. Nidumolu R., Prahalad, S., M. Rangaswamy Ecology—a gold mine for business // Harvard Business Review Russia, May 2011.

4. Obolensky, VP Russia in international trade after the crisis: whether to reduce the level of participation? / Proceedings of the Free Economic Society. T. 139. Number 4/2010.
5. Petrov, AP, AA Beldieva, Dikareva OA, LY Klimontova / Ed. Ed. AP Pet-centered: A textbook for secondary vocational schools of forestry–Moscow atten-ILM, 2002.
6. Poultry A. Forest certification by the Forest Stewardship Council: general information / Sustainable Forest Management. № 1 (20), 2009.
7. Spartak A. Towards a new paradigm of economic growth. // BIKI, 2009. Number 65, June 11.
8. Russian industry at a crossroads: what prevents our firms become competitiveness // Problems of Economics, 2007, № 3.
9. [http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto\\_otchet.pdf](http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto_otchet.pdf).
10. <http://martex.ru/2938>.
11. <http://www.raexpert.ru/researches/lesprom/lpk/>.
12. [http:// www.fsc.ru](http://www.fsc.ru).

### ***Контактная информация***

*125171 г. Москва, Академия управления МВД России*

*Телефон: (499) 150-17-63, e-mail: apo2004@mail.ru, mbulgackova@yandex.ru*

### ***Contact links***

*125 171 Moscow, Russian Interior Ministry Academy of Management*

*Phone: (499) 150-17-63, e-mail: apo2004@mail.ru, mbulgackova@yandex.ru*

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКИХ И  
НЕБАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ  
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ  
(НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**INTERACTION OF BANK AND NON-INSTITUTIONS  
IN REGIONAL BANKING SYSTEM  
(ON THE EXAMPLE OF KOSTROMA)**

**М.С. ПАПИН,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образова-  
тельное учреждение высшего профессионального образования  
«Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**M.S. PAPIN,**

*post-graduate student of the Federal state budget institution of higher  
education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**Аннотация**

В статье уточнено понятие небанковского института в структуре региональной банковской системы, выявлены основные тенденции и противоречия во взаимодействии банковских и небанковских институтов.

**Abstract**

The paper clarified the concept of non-banking institution in the structure of the regional banking system, identified the major trends and controversies in the interaction of bank and nonbank institutions.

**Ключевые слова**

1. Кредитная организация,
2. небанковские кредитные организации,
3. направления сотрудничества.

**Keywords**

1. Credit institution,
2. non-banking credit organizations
3. areas of cooperation.

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности». Кредитные организации подразделяются на две группы – банки и небанковские кредитные организации. Банки – это кредитные организации, которые имеют исключительное право осуществлять следующие банковские операции в совокупности: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности (кредитование); открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Небанковские кредитные организации – это кредитные организации, которые имеют право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законодательством. Сочетание этих операций устанавливает Банк России. К специализированным банковским институтам, действующим по лицензии, относятся: брокерские и дилерские фирмы; инвестиционные и финансовые компании; пенсионные фонды; кредитные союзы; кассы взаимопомощи, ломбарды; благотворительные фонды; лизинговые и страховые компании. Основные формы деятельности этих учреждений сводятся к аккумуляции сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизации капитала через различные акции, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов, а также кредитной взаимопомощи. Небанковские кредитные организации (НКО) имеют свои преимущества, несмотря на ограниченность перечня разрешаемых операций (вполовину меньше, чем для банка), НКО все же имеют возможность оказывать достаточно широкую номенклатуру услуг своим клиентам. НКО достаточно устойчивы именно по причине ограниченного перечня оказываемых услуг, они не подвержены большинству банковских рисков. По законодательству НКО имеют право на размещение привлеченных денежных средств клиентов с использованием банковских инструментов, имеющих нулевой коэффициент риска, в том числе предоставлять кредиты на завершение расчетов по совершенным сделкам, в порядке, установленном Центральным Банком РФ. Банки, в свою очередь, размещают привлеченные денежные средства клиентов от своего имени и за свой счет с использованием различных банковских инструментов.

Итак, довольно широкий перечень НКО: брокерские и дилерские фирмы; инвестиционные и финансовые компании; пенсионные фонды; кредитные союзы; кассы взаимопомощи, ломбарды, кредитные кооперативы; благотворительные фонды; лизинговые и страховые компании. *Где можно взять денег займы? И на каких условиях?*

*Брокерские и дилерские фирмы* являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг. В данном варианте кредитование заключается в предоставлении «кредитного плеча». Если вы инвестор на фондовой или валютной бирже, к примеру, пропорционально вложенным вами средствам брокер может предоставить «кредитное плечо» – заем, при помощи которого вы увеличите объем сделки и соответственно возможную прибыль от сделки.

*Инвестиционные и финансовые компании* работают с инвесторами, размещают привлеченные денежные средства в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Инвестиционные (финансовые компании) осуществляют дилерскую (купля-продажа ценных бумаг) и брокерскую (размещение ценных бумаг) деятельность на рынке ценных бумаг.

*Пенсионные фонды* ограничены действующим законодательством в части размещения средств. Средства пенсионных фондов вкладываются в консервативные и надежные инструменты, за счет средств пенсионных фондов напрямую не предоставляются ни кредиты представителям частного бизнеса, ни займы физическим лицам.

*Кредитный союз* – это объединение нескольких физических лиц, мелких групп заемщиков, которые группируются по какому-либо профессиональному или территориальному признаку с целью предоставления краткосрочного потребительского кредита. Кредитный союз в качестве источника денежных средств использует оплату паев участниками, членские взносы, привлекаемые вклады. Кредитный союз выпускает займы, предоставляет ссуды своим членам и осуществляет торговые и посреднические операции. Кредитные союзы имеют возможность выдавать не только товарные, но и предпринимательские кредиты.

*Кассы взаимопомощи* – общественное кредитное учреждение, созданное на добровольных началах. Формируется из вступительных и ежемесячных взносов участников, хранящихся на те-кущих счетах в банке. Выдает беспроцентные ссуды на срок несколько месяцев. Кассы взаимопомощи были особенно популярны в со-

ветский период. На сегодняшний день подобные кассы можно встретить в сети интернет – в социальных сетях и сервисах электронных денег.

*Ломбард* выдает ссуды на небольшой промежуток времени под залог движимого имущества. В залог принимается различное имущество (драгоценные металлы, дорогостоящая техника, видео-аудио аппаратура, автотранспорт), то есть то, что обладает финансовой ценностью, ликвидностью, пользуется спросом, то, что нетрудно будет реализовать в случае невозврата ссуды. Ценные бумаги в ломбард не принимаются. Имущество оценивается примерно в пятьдесят процентов от рыночной цены. Процентные ставки ломбарда несколько выше, чем в банке.

Основные направления взаимодействия банков и НКО.

Из-за неразвитости рынка микрофинансирования многие не считают НКО игроком способным составить серьезную конкуренцию банкам на рынке кредитных услуг. Как партнер НКО банкам в настоящее время также малоинтересны, в то время как первые заинтересованы в сотрудничестве. И независимые эксперты, и эксперты-участники рынка микрофинансовых услуг высказали четыре точки зрения на текущее и перспективное взаимодействие банков и НКО:

1. Банки и НКО действуют в России «автономно» друг от друга, никак между собой не конкурируя и не сотрудничая. Причина – конкурентная среда на рынке микрофинансирования до сих пор «разреженная», поэтому «места пока всем хватает».
2. НКО и банки – партнеры в целом или по определенным направлениям. Основа сотрудничества – кредитование банками НКО для последующей продажи микрозаймов «в розницу».
3. НКО и банки – это конкуренты на определенных сегментах рынка и одновременно партнеры в части минимизации издержек и привлечения дополнительных клиентов.
4. Банки и НКО – одновременно и конкуренты (в ограниченных масштабах), и партнеры. В общих чертах опасения о возможном столкновении интересов (потенциальной конкуренции) были акцентированы экспертами, связанными с банковским сообществом. Фактором, который может подтолкнуть НКО к выходу на уже освоенный банками рынок, может стать избыточное регулирование их деятельности. Стимулом к более активному освоению банками рынка микрофинансовых услуг, напротив, может стать смягчение регуляторного воздействия со стороны

---

ЦБ России (в части требований к обеспечению кредитов). Судя по интервью, НКО в большей степени больше опасаются роста конкуренции, чем банки.

Один из независимых экспертов привел такую точку зрения на проблему взаимоотношений; «Банковскую систему можно сравнить с артерией и веной, а НКО – капиллярные сосуды. Поэтому там, где нужно дойти до глубинки, где нет филиалов или где их не выгодно открывать – возможно партнерство. Там же, где высокая плотность банковских институтов, и еще вливаются НКО, не исключена конкуренция. НКО, как правило, глубоко специализированные институты, они занимают определенную нишу, они ограничены в правах, выполняют не все банковские функции. Только рыночная среда может повлиять на возможность создания партнерских или конкурентных отношений между банками и НКО.

Вместе с тем независимыми экспертами высказывались точки зрения и о том, что существующее регулирование и «порог рентабельности» приводят к тому, что банки и НКО в любом случае не составляют друг другу конкуренции: «Как правило, банки не готовы к работе по программам микрофинансирования – это и высокие операционные расходы, и необходимость полностью резервировать необеспеченные кредиты, как это обязывает делать существующая инструкция Центробанка. В этом секторе экономики очень немногие банки работают. Работая с НКО, предприниматели могут получить кредитную историю, развить свой бизнес, который впоследствии можно представить в качестве залога при получении кредита в банке. Таким образом, НКО не конкуренты банкам, а скорее партнеры».

Мнение многих участников рынка сводится к тому, что на текущий момент НКО и банки действуют автономно друг от друга. Более того, «у нас [НКО] не может быть конкуренции априори, потому что мы работаем в разных сегментах рынка». Вместе с тем, судя по опыту отдельных участников рынка, «банки продолжают считать НКО текущими или будущими конкурентами». При этом ряд участников рынка соглашается с тем, что конкуренция на определенных сегментах и услугах возможна. Так, «некоторые НКО – это конкуренты для банков в части предоставления услуг по сбережению средств». Речь также ведется о выдаче микрофинансовой организацией (НКО) более крупных займов, которые могут быть «интересны» и для банков: «Банки ведь тоже стремятся расширить свою клиентскую базу, но я уверен, что наших групповых заемщиков они

никогда не смогут привлечь ~ связываться с 500 и 1000 долларами банк все равно не будет. Но у нас тоже есть клиенты, которым мы даем 10 000 долларов – вот они банкам могут быть интересны. Таким образом, в определенных случаях мы пересекаемся, хотя они пока и единичны».

Но на текущий момент такая конкуренция, по мнению участников рынка, не наблюдается, особенно учитывая, что рынок пока совсем не насыщен: «Различные типы финансовых институтов работают в рыночной сфере, конкурируя друг с другом в некоторых областях. Но большинство банков сегодня не являются конкурентами для микрофинансовых организаций (НКО), так как не работают с микрозаймами». «Возможно и партнерство, и конкуренция, но все-таки большая часть микрофинансовых организаций (НКО) не будет конкурентами для банков, то же самое и со стороны банков – рынок в России действительно огромен, и НКО в большей степени работает с массовыми клиентами, которые неинтересны банкам». В подавляющей массе банки и НКО существуют автономно. Сейчас основные банковские программы, куда много инвестируется денег – это потребительские кредиты. Это ниша, которая гораздо более емкая, чем предпринимательство. И наши заемщики тоже берут потребительские кредиты. Многое зависит от личности, от плотной работы с управляющим банка. А рынок на самом деле очень емкий, всем места хватает, а если конкуренция начнется более плотная, то и взаимоотношения поменяются». «У любой НКО технология работы отличается от банковской, но банки имеют большие возможности в привлечении финансовых средств – вот это может стать основой для сотрудничества между НКО и банками».

Перспективы сотрудничества между банками и НКО в России

Для оценки экспертам был предложен следующий перечень направлений сотрудничества между банками и НКО:

- расчетно-кассовое обслуживание клиентов НКО и расширение клиентской базы для банков;
- получение банками дополнительных безналичных оборотов как от самой НКО, так и от клиентов НКО;
- выдача кредитов НКО для их последующей «розничной продажи» микропредприятиям;
- получение готовых клиентов для кредитования с прозрачной кредитной историей и оборотами по счету из числа тех, кто «перерос» микрозаймы;

- предоставление банками дополнительных услуг клиентам НКО (депозиты, страховки, лизинг и т.д.);
- внедрение банками пластиковых расчетных карт среди клиентов НКО как инструмента, на который производится перечисление займов;
- перепоручение «не подходящих» банку мелких клиентов НКО.

Большинство независимых экспертов посчитали его полным. Экспертами-участниками рынка были добавлены такие формы сотрудничества, как совместное создание и развитие кредитных бюро, совместное кредитование и разделение рисков, продажа микрофинансовыми организациями банкам «пула» однородных займов по уже заключенным договорам и предоставление одними банками гарантий другим банкам за НКО. В отношении ограничений, плюсов и минусов для развития каждого направления (схемы) экспертные мнения разделились.

*Расчетно-кассовое обслуживание клиентов НКО* и расширение клиентской базы для банков. По мнению экспертов, без расчетно-кассового обслуживания НКО и банков обойтись невозможно. Это основное направление сегодняшнего сотрудничества с точки зрения банков. Во-первых, это нужно для ведения расчетно-кассовых операций самих НКО. Во-вторых, выдача микрофинансовым организациям кредитов также производится через счета. Точка зрения независимых экспертов на то, для кого интерес в развитии данного направления более существенен (для банков или НКО), различна. «Это важно для банка в первую очередь, для НКО это не имеет особого значения». «Расчетно-кассовое обслуживание клиентов НКО – плюс и для банка, и для самих НКО, таким образом, можно вести четкий учет, отслеживать своевременность поступления платежей. При наличной выдаче кредитов не всегда кредитный инспектор может вовремя это отследить». Один из независимых экспертов со ссылкой на «статистические замеры» сообщил, что примерно 7096 членов НКО (физических лиц), которые прежде никогда не имели банковских счетов, после получения займа от НКО, источником которого являлся кредит банка, становились затем клиентами банков.

По мнению экспертов-участников рынка, расчетно-кассовое обслуживание – это наиболее распространенная форма и направление сотрудничества банков и НКО. Банкам она позволяет развивать клиентскую базу, привлекать дополнительные пассивы,

получать доходы и снижать издержки, а НКО – наладить устойчивое финансовое планирование. При несогласованном изменении условий расчетно-кассового обслуживания у НКО могут возникать дополнительные временные и финансовые издержки. В случае, если банк будет вырабатывать «особые условия» для НКО – у банка возникнут проблемы с другими клиентами (двойные стандарты), Вместе с тем имеются примеры льготного расчетно-кассового обслуживания НКО в банке.

Ограничения: многие банки (особенно региональные) работают неустойчиво в части изменения стоимости расчетно-кассового обслуживания и порядка осуществления платежей. Один из экспертов указал на то, что руководимый им Фонд за последние три года дважды сталкивался с изменениями в условиях банковского обслуживания, повлекшими за собой увеличение расходов на оплату переводов средств, а также увеличение сроков зачисления денежных средств на счета и отправки средств со счетов.

Плюсы для банков: прирост наиболее привлекательных пасивов за счет открытия большого количества лицевых и расчетных счетов клиентов НКО и постоянных операций по этим счетам (остатков средств на счетах). Очень важным для банков является то, что эта деятельность по привлечению вкладчиков не влечет за собой никаких коммерческих расходов – все расходы по продвижению этой услуги вынужденно несет НКО.

Минусы для банков: для того чтобы привлечь/удержать НКО в своем банке, необходимо вырабатывать особые условия обслуживания для НКО. Следовательно, другим корпоративным клиентам приходится искать оправдания по вопросам двойных стандартов в обслуживании НКО.

Плюсы для НКО: хорошо работающий банк позволяет наладить точное финансовое планирование в НКО (следовательно, повысить устойчивость и доходность деятельности). Низкие временные и денежные затраты для клиентов (при переводе средств) увеличивают привлекательность микрофинансовой услуги.

Минусы для НКО: при выставлении банком неприемлемых условий обслуживания НКО вынуждена либо нести эти существенные расходы, либо переводить обороты в другой банк. Возникают дополнительные расходы на уведомление всех заемщиков об этом, тщательный контроль всех платежей (перевод на новые счета).

*Получение банками дополнительных безналичных оборотов как от самой НКО, так и от клиентов НКО. Данная позиция была*

рассмотрена независимыми экспертами как «следствие направления, связанного с расчетно-кассовым обслуживанием», а также как один из стимулов работы банков с НКО. «Получение готовых клиентов для кредитования – это не направление сотрудничества, а результат нашего сотрудничества. Это требует того, чтобы сначала человек или фирма стала клиентом банка, только тогда происходит дополнительный безналичный оборот». Основная часть экспертов-участников рынка считает данный интерес однонаправленным – только со стороны банков, Поскольку стратегия НКО не всегда направлена на перевод наличных денег в безналичные обороты, интересы банков и НКО иногда могут противоречить друг другу.

Ограничения в развитии направления: в регионах, где действовали низкие ставки налога с продаж, НКО зачастую использовали расчеты наличными через собственную кассу.

Плюсы для банков: прирост наиболее привлекательных пассивов без каких-либо дополнительных коммерческих расходов.

Минусы для банков: НКО, имеющие значительные масштабы деятельности, часто выдвигают требования к банкам о приоритетном обслуживании своих клиентов. Следовательно, банки (если они идут навстречу НКО) вынуждены корректировать регламент обслуживания клиентов или выделять отдельных сотрудников и рабочие участки для работы с заемщиками НКО.

Плюсы для НКО: сокращение расходов на уплату налогов (по сравнению с наличным оборотом).

Минусы для НКО: зависимость от правил банка, связанных с ценообразованием на услуги по переводу средств и длительностью отправки/зачисления средств на счета.

*Выдача кредитов* НКО для их последующей «розничной продажи» микропредприятиям. Данное направление, по оценкам независимых экспертов, перспективно и должно стать одним из основных. Существует мнение, что выдача кредитов НКО сегодня затруднена рядом законодательных (нормативных) ограничений: «НКО не в состоянии обеспечить эти кредиты так, чтобы банки отнесли их хотя бы к третьей группе риска, они все почти из четвертой. А четвертая групп – это максимальное резервирование (регулирование ЦБ России). Нельзя решить этот вопрос без принятия поправок к действующему законодательству». (Речь в частности ведется об изменениях в инструкцию ЦБР от 30 июня 1997 г, N 62а «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по

судам». В настоящее время Центробанком всерьез обсуждается внесение таких изменений, направленное на формирование резервов с точки зрения экономической эффективности и устойчивости выданного кредита, а не его обеспечения – прим. авт.). В целом эксперты-участники рынка также оценивают это направление как перспективное или «самое перспективное», но при этом отмечают важность условий, которые будут предлагаться банками. Хотя многие НКО уже работают с банками по схеме «покупки кредитного ресурса оптом для продажи в розницу, некоторые эксперты-участники рынка отмечают неохоту банков работать с НКО, связанную с правовыми ограничениями. Банки испытывают интерес к тем НКО, кто уже прочно стоит на ногах, кто в свое время имел в качестве стартового капитала зарубежные источники финансирования и сумел «раскрутиться».

Ограничения направления: некоторые банки имеют ограничения в кредитной политике, связанные с запретом осуществления финансовых вложений заемщиком за счет кредитных средств. Операции по выдаче займов в этом случае рассматриваются банком как финансовые вложения.

Плюсы для банков: (1) размещение средств в проект устойчивого, прозрачного и предсказуемого предприятия; (2) практически абсолютный контроль целевого использования кредита и финансового состояния заемщика (учитывая, что средства кредита будут двигаться внутри банка, если есть такая договоренность с НКО – как правило, перевод средств НКО на счета банка-кредитора является одним из условий); (3) прирост банковской клиентской базы; (4) демонстрация реальной и эффективной поддержки наиболее значимого (с социальной точки зрения) сектора экономики – микропредприятий, т.е. повышение имиджа.

Минусы для банков: рассмотрение нестандартного заемщика влечет за собой потрeбность в корректировке собственной кредитной политики и дополнительные расходы на более тщательный анализ заемщика.

Плюсы для НКО: прирост функционирующих активов.

Минусы для НКО: длительный и сложный диалог с кредитором (особенно в условиях ограниченных возможностей по обеспечению обязательств).

*Получение банками готовых клиентов* для кредитования с прозрачной кредитной истoрией и оборотами по счету из числа тех, кто «перерос» микрозаймы.

Независимые эксперты считают, что этот стимул и направление работы могут представлять интерес прежде всего для банков, в то время как интерес НКО не столь очевиден, поскольку развитие направления чревато возможной «потерей клиента», компенсацией которой может быть только наличие устойчивого спроса на услуги по микрофинансированию. «Это многоступенчатый процесс. Сначала нужно, чтобы члены НКО выполнили первое условие, перейдя на расчетно-кассовое обслуживание, потом повысили безналичные обороты по счетам, и тогда, наконец, они перерастут микрозаймы». Для банков и НКО развитие данного направления, судя по интервью с экспертами-участниками рынка, может представлять интерес. Однако поскольку НКО как явление не получило до сих пор широкого распространения, возможно, банки скептически к нему относятся и не рассматривают как массового клиента (нет массового клиента – нет нужной рентабельности). Кроме того, передача клиента, «переросшего» микрозайм, это его потеря для НКО, с чем не все НКО готовы согласиться. «Мы бы не хотели отдавать тех клиентов, которые у нас есть. Допустим, у нас уже три года идет работа, мы хорошо знаем этого клиента. Специально перенаправлять его для работы в банк – это нежелательно. Но реально это происходит. Пришел клиент, начал с нами работать с нуля, вырос, и переходит в банк, кредитуются там».

В настоящее время, с точки зрения экспертов-участников рынка, в целом направление мало развито, хотя имеет большие перспективы. «Я думаю, что это будущее. Порядка 10% наших готовых клиентов уходят в сферу Сбербанка, в сферу других банков, кредитуются у них. И мы только рады такого рода сотрудничеству, поскольку видим, что не можем соответствовать возросшим нуждам для развития бизнеса наших клиентов, и не хотим ограничивать их бизнес, удерживая их у себя. Поэтому мы даем нашим клиентам рекомендации в банки». «Если потребность в кредите будет выше 10000 долл., то, скорее всего, мы такой объем не дадим, этот клиент перейдет к банку. Сравнивая самарский наш опыт, я могу сказать, что это еще не значит, что мы потеряем такого клиента, позднее он снова может обратиться к нам. Клиенты тоже выбирают, где лучше».

Ограничения направления: разрыв между верхней границей финансирования НКО и нижней границей рентабельности проектов для банка. Так, опыт воронежских банков показывает, что ми-

нимально рентабельными являются кредиты в сумме не менее 300 тыс. рублей. В свою очередь, НКО в регионе предоставляют займы в сумме до 100-150 тыс. рублей. Таким образом, если банк сознательно идет на финансирование нерентабельных проектов, то проблема решается. Иначе – предприниматель вынужден искать другие формы финансирования, в том числе и на рынке нелегального кредитования.

Плюсы для банков: прирост клиентской базы за счет опытных заемщиков, имеющих кредитную историю в НКО.

Минусы для банков: необходимость идти на снижение рентабельности от финансируемых проектов, все еще не достигающих по масштабам высокорентабельного уровня.

Плюсы для НКО: освобождение кредитного портфеля от крупных заемщиков и дальнейшая диверсификация портфеля, влекущая за собой выполнение основной функции НКО (финансирование максимального числа микропредприятий).

Минусы для НКО: повышение рисков за счет сокращения числа надежных, проверенных заемщиков, переходящих в банк,

*Предоставление банками дополнительных услуг клиентам НКО* (депозиты, страховки, лизинг и т.д.). Независимые эксперты, в основном, сомневаются в наличии потребности и спроса со стороны НКО и их членов на услуги такого рода: (1) на рынке могут присутствовать участники, специализированные на той или иной услуге, например лизинговые компании (потенциальные заемщики пойдут туда); (2) на эти услуги отсутствует платежеспособный спрос как таковой (нет свободных средств для депозитов); (3) спрос на такую услугу возникает, когда у членов НКО прекращается спрос на микрозаймы. Таким образом, НКО в этом взаимодействии банков и членов НКО, по мнению независимых экспертов, – избыточное звено. Эксперты-участники рынка, в основном, на данном этапе также не видят своей заинтересованности в развитии данного направления, поскольку у их клиентов отсутствует платежеспособный спрос на банковские продукты такого рода, а появление спроса означает «перерастание» клиента уровня микрозаймов и его уход (оттягивание) из сферы НКО. Однако эксперты-участники рынка предполагают, что у банков такой интерес, несомненно, должен присутствовать. «Это только предположения, из которых можно попытаться почерпнуть, как расширить сотрудничество с банками, Мы сейчас попробовали построить лизинговые схемы без банка, напрямую с производителем, договор обсуждается, но это дело сложно идет.

Пока нет клиентов, может быть, нужна специальная рекламная компания. Но для нас [НКО] здесь нет интереса, а банку, наверное, полезно. С другой стороны, если наш клиент испытал в этом потребность – значит он «перерос» нас, он должен уйти в банк, который получает хорошо подготовленного, «выращенного» нами клиента. Здесь только плюсы, А ограничения – стоимость дополнительных услуг».

Ограничения направления; (1) основная масса заемщиков НКО не являются потенциальными потребителями не только кредитных, но и других финансовых услуг банков; (2) малые масштабы деятельности, слабое имущественное состояние, отсутствие свободных денежных средств и накоплений у клиентов НКО; (3) при увязывании выдачи займов с другими банковскими услугами заемщики НКО вынуждены нести дополнительные расходы, связанные с получением займа, но не попадающими в НКО.

Плюсы для банков: привлечение дополнительных клиентов по широкому спектру некредитных услуг. Возможность сбора информации об этих клиентах из одного источника – НКО. Возможность влияния на клиентов через НКО (например, в части обеспечения своевременности страховых взносов или лизинговых платежей).

Минусы для банков: ни один эксперт минусов не обозначил.

Плюсы для НКО: обеспечение доступа клиентов к некредитным услугам, влияющим на развитие бизнеса или укрепление финансового/ имущественного состояния. Сокращение кредитных рисков за счет страхования рисков заемщика.

Минусы для НКО: необходимость отслеживать взаимодействия клиента с другой финансовой организацией. Необходимость вникать в отношения банка и клиента, участвуя в разрешении проблемных ситуаций, возникших не по вине НКО.

*Внедрение банками пластиковых расчетных карт* среди клиентов НКО как инструмента, на который производится перечисление займов. Судя поданным интервью, данная тема поддерживалась независимыми экспертами неохотно и рассматривалась скорее как гипотетическая, а не реально существующая в российской практике. По их оценкам, это направление не развито в настоящее время и его развитие не имеет четких перспектив, так как не просматривается ни интереса НКО, ни интереса микрозаемщиков-участников НКО. Поскольку пластиковые расчетные карты – это сфера безналичного оборота, развитие этого направления для членов НКО может оказаться неперспективным, особенно в условиях зарегулиро-

ванности экономики и значительной доли «тени» в секторе малого бизнеса (у реальных и потенциальных заемщиков). «Большинство клиентов НКО – не те лица, которые на момент привлечения этого займа заинтересованы в том, чтобы переводить свои расчеты на безналичный расчет [через пластиковые карты]. Допустим, человек привлекает кредит в размере 2 тыс. долларов на создание минихлебопекарни. Наши даже очень невысокие комиссионные по пластиковым картам – это вычет из его реальных очень небольших заемных средств. Человек, который экономит каждый рубль, не будет заинтересован в этом. Потребность в карточке – это уже стадия «перерастания» микрозаймов».

Оценки экспертов-участников рынка, в основном, скептические. У некоторых был собственный не совсем удачный на данном этапе опыт взаимодействия с банками по этому направлению, основными причинами которого явились технические трудности в обслуживании пластиковых карт, довольно высокие проценты за обслуживание. Однако в планах у ряда участников рынка есть намерение развивать данное направление сотрудничества с банками. «Мы пытались это сделать с Альфа-банком, но, как выяснилось, на данный момент это выгодно только банку. Для нас никакие процедуры не упрощаются, и единственный плюс в том, что клиенты могут в любой момент снять деньги по банкомату, либо вывезти средства за границу, не декларируя их. А вот когда у банков появится обслуживание (и мы это тоже с ними оговаривали), которое будет принимать деньги клиентов, тогда мы сразу станем переходить на эту схему: пришел в любое удобное время и перевел деньги, Тут все зависит от банка. Мы даже выдавали деньги на карточки нашим индивидуальным клиентам, но опять-таки зачисление идет 2-3 дня, что неудобно, учитывая оперативный характер микрофинансовой деятельности. Нам нужны особые условия, но тогда это становится неудобно банку. Для нас будет плюс, когда они станут работать на прием денег, а не только на выдачу, причем оперативнее». «Одним из основных плюсов внедрения такой формы взаимодействия, определяющим ее значительные перспективы, может стать повышение безопасности клиентов микрофинансовых организаций, которые на сегодня, в основном, вынуждены перевозить полученные суммы займов до места закупки товара в наличной форме. Активное внедрение банковских карт снижает привлекательность микропредпринимателей для представителей криминальной среды».

Ограничения направления: банки не имеют возможности предоставить необходимые условия обслуживания карт и не имеют широкой сети банкоматов (особенно в регионах), вынуждая клиентов пользоваться чужими банкоматами и нести дополнительные расходы по переводу/выплате средств.

Плюсы для банков: прирост наиболее привлекательных пассивов (карта – это лицевой счет). Возможность широкого безболезненного внедрения доходной и перспективной услуги с минимальными расходами на продвижение.

Минусы для банков: необходимость развития сети банкоматов и высокие требования к постоянной обеспеченности банкоматов наличными деньгами.

Плюсы для НКО: сокращаются временные и денежные затраты клиентов, связанные с получением/перечислением средств по обычной схеме с использованием сберкнижки. Повышение уровня безопасности операций для клиентов, поскольку большинство из них вынуждено перевозить с собой суммы займов в наличных.

Минусы для НКО: операции по перечислению средств на пластиковые карты имеют высокую стоимость, и оплата этих расходов по маркетинговым соображениям остается за НКО.

*Перепоручение «не подходящих» банку мелких клиентов* НКО. Независимые эксперты считают данное направление хотя и желательным, но не вполне перспективным в нынешних условиях. Сегодняшняя неразвитость и неперспективность направления заключается в отсутствии мотивации у банков и НКО передавать друг другу клиента, в мотивационных различиях. Особенно резко эта позиция обозначается у экспертов из самих банков. «Не думаю, что банк будет заниматься проблемами НКО. Он просто скажет, что этот клиент его не устраивает. Банку это неинтересно. А для НКО и малого предприятия – это интересно». «Будут ли сотрудники банков будут специально посылать в НКО? Вряд ли. Наверное, могут и будут, но для этого должны быть достаточно тесные [личные, деловые] связи. Это, наверное, один из первых результатов, которых можно было бы добиться в результате сотрудничества НКО и банков».

По мнению экспертов-участников рынка, в настоящее время это направление или работает плохо или совсем не работает в силу слабой заинтересованности со стороны банков. Тем не менее эксперты-участники рынка усматривают смысл в дальнейшем развитии этого направления сотрудничества, поскольку оно наиболее

интересно именно для НКО. Очевидно, что направление может развиваться только в случае взаимовыгодного коммерческого сотрудничества между конкретными банками и НКО (возможно, на основе договоров «о поручении» клиентов друг другу). «Это хорошая идея. У нас так уже бывало. Приходили клиенты в Альфа-банк, но они обращались за мелким кредитом, который банкам неинтересен. И банк отправлял их к нам. Здесь можно работать только взаимно: наш «выросший» клиент переходит в банк, а банк, в свою очередь, передает тех клиентов, с которыми ему невыгодно работать». «Для нас это было бы хорошим источником для пополнения клиентской базы, и для людей это стало бы реальной помощью, но пока обратной связи нет. Тем не менее, сейчас мы размещаем свои информационные материалы в банках. Клиенты, приходя в банк для осуществления платежей, видят наши информационные листки».

Ограничения направления: некоторые НКО четко придерживаются собственной стратегии привлечения клиентов и негативно относятся к поручению клиентов какой-либо сторонней организацией. Плюсы для банков: легкое освобождение от «сложных», низкорентабельных проектов (в том числе на этапе обращения клиента). Минусы для банков: потеря выгодного, перспективного клиента (в случае успеха проекта) и необходимость восстановления диалога в будущем (с учетом риска ухода клиента после НКО уже в другой банк). Плюсы для НКО: развитие взаимодействия с банком (в том числе создание предпосылок и дополнительные переговоры с банком по предыдущим пунктам уже «на своем поле»). Минусы для НКО: необходимость отступать от отработанной практики привлечения клиентов.

*Создание и развитие кредитных бюро.* Эксперты-участники рынка считают возможным совместное создание кредитных бюро в случае развития другого направления, связанного с «обменом неподходящими клиентами» между НКО и банками. «И для микрофинансовых организаций, и для банков это общая зона интересов. Здесь мог бы происходить обмен клиентами. Сейчас выстраивается такая схема отношений, когда мы пытаемся обмениваться информацией, например, о недобросовестных клиентах. Потому что мы знаем, что работаем на одном рынке, и надо выстраивать отношения, чтобы работа была эффективной». Сложности развития данного направления связывают с законодательством о банковской тайне, субъективными мнениями банков, а также перспектива-

ми законодательства о кредитных бюро. Вместе с тем, что касается банковской тайны, то имеются разработанные схемы ухода от персонализации данных, что позволяет вести обмен информацией в рамках действующего правового поля – дело только в обоюдном желании банка и НКО развивать это направление.

Предоставление банками гарантий за НКО, обслуживающиеся в них, перед другими банками, предоставляющими кредиты на пополнение функционирующих активов (при отсутствии возможности прямого кредитования НКО из-за ограничений в кредитной политике и т. п.). О развитии данного направления взаимодействия банков и НКО говорил только один эксперт-участник рынка:

Ограничения направления: для банков выдача гарантий возможна только для избранных клиентов, имеющих большие масштабы операций, требующих особенно внимательного и услужливого обращения.

Плюсы для банков: реальная поддержка НКО без непосредственного использования денежных средств.

Минусы для банков: влияние рисков НКО на финансовую устойчивость банка.

Плюсы для НКО: обеспечение реального доступа к заемному капиталу с высоколиквидным обеспечением.

Минусы для НКО: высокая сложность получения банковской гарантии, проведение сложных, длительных переговоров. Продажа микрофинансовыми организациями банкам «пула» однородных займов (переуступка прав по договору цессии). О данном направлении сотрудничества сказал только один эксперт. Его суть – для привлечения дополнительного кредитного ресурса.

НКО «продает» договора со своими заемщиками банку (переуступает права требования). Для банка данное направление может представлять интерес, (1) если договора займа НКО с заемщиками обеспечены; (2) в связи с тем, что НКО выступает не мелким покупателем кредитного ресурса (продавцом пула займов), а крупным. Однако эксперт уточнил, что пока это не является «рыночным продуктом», поскольку широкого распространения не имеет (единичны случаи применения схемы).

### **Библиографический список**

1. Алленых М.А. Банковская система как институт рыночной экономики // Банковские услуги. – 2007. – №8. – С. 2-8.
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.:ЮНИТИ. – 2008.
3. Зражевский В.А. Конкурентоспособность российских банков // Аналитический банковский журнал. – 2007. – №07 (146). – С.42-48.
4. Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг / Под ред. С. Б. Авдашевой. – М.; 2002.

### **Bibliographical list**

1. Allen, MA The banking system as an institution of a market economy // Banking 2007. – № 8. – P. 2-8.
2. Banks and non-bank credit organizations and their operations / Ed. by E.F. Zhukova. – M.: UNI-TY. – 2008.
3. Zrazhevsky V.A. The competitiveness of Russian banks // Analytical Banking Magazine. – 2007. – № 07 (146). – P.42-48.
4. Competition in the markets of non-bank financial services / Ed. by S.B. Avdasheva. – M., 2002.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Тел.: 8 (910) 371-99-47*

### ***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl state agricultural academy”*

*Mob. phone: 8 (910) 371-99-47*

## КОНТРАКТ КАК ФОРМА СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

### THE CONTRACT AS THE FORM OF COORDINATION OF ECONOMIC INTERESTS

**Е.А. ПЛАСТИНИНА,**

*кандидат экономических наук, проректор по научной работе, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Государственная академия промышленного менеджмента имени Н.П.Пастухова».*

**E.A. PLASTININA,**

*PhD, Vice Chancellor for Research, Federal State budget institution Continuing Professional Education, "State Academy of Industrial Management N.P. Pastuhova name."*

#### **Аннотация**

В статье раскрываются отдельные аспекты контрактных отношений с целью унификации лучшей практики при переходе к федеральной контрактной системе в РФ.

#### **Abstract**

The article examines the specifics of the individual elements of the contract relations in order to unify best practices in the transition to the federal contract system in the Russian Federation.

#### **Ключевые слова**

1. Контрактные отношения,
2. федеральная контрактная система,
3. сделки.

#### **Keywords**

1. Contract relations,
2. federal contract system,
3. transactions.

В последнее время государство все большее внимание уделяет вопросам экономического развития, расширения и углубления экономических отношений. Особое значение при этом приобретает институт контрактных отношений, как одна из форм экономических сделок.

Контрактные отношения задают общие рамки взаимодействия экономических субъектов. Конкретный же формат взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определен сущностными установками контракта и контрактных отношений или договорами между непосредственными участниками взаимодействия. Следует отметить, что Гражданский кодекс РФ называет договором любое соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Используя категориальный аппарат экономической теории прав собственности, контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. Отметим, что при заключении контракта экономические субъекты используют в качестве данных формальную и неформальную структуру, применяя или интерпретируя ее для той или иной экономической сделки. Другими словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор экономическими субъектами, осуществляемый в заданных институциональных рамках. Этот аспект тезиса настолько важен, что сегодня пора говорить о главном действующем лице экономики (и не только институциональной) не как о человеке экономическом, а как о человеке институциональном. Словом, можно теоретически и методологически обосновать концепцию человека институционального. В связи с этим, мы солидаризируемся с точкой зрения профессора Б.А. Ерзнкяна, который констатирует, что в отличие от рационального человека неоклассической теории или ограниченно рационального человека неинституциональной теории человек институциональный руководствуется в своих оценках и поступках скорее институтами, чем разумом. При этом он может и не осознавать, что его разум находится во власти институтов, которые манипулируют рациональным или ограниченно рациональным выбором индивида в такой мере, что позволяют нам говорить о таком индивиде, как о человеке институциональном. Обитая в устойчивом пространстве человеческого взаимодействия, человек институциональный сам насквозь пропитан институтами – формальными и неформальными «правилами игры»<sup>1</sup>. Контрактные экономические отношения – это есть, по сути дела, соглашения между покупателем и поставщиком, в которых условия обмена определяются тремя факторами: а) ценой; б) специфичностью активов; в) гарантиями. При этом количество, качество товаров или услуг, продол-

1 Ерзнкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник ГУУ. Серия. Институциональная экономика. – 2001. – № 1 (2).

жительность контракта принимаются как уже определенные. Особое значение в контрактных отношениях имеют гарантии. По сути дела, гарантии представляют собой как бы дополнительные меры соблюдения обеспечения договора, вносимые в контракт с целью снижения рисков (связанных в основном со специфичностью активов), придания уверенности участникам трансакции (сделки).

Гарантиями могут быть штрафы, снижение интенсивности стимулов и более полно разработанный механизм частного порядка адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Контракты являются неполными, если: во-первых, нельзя учесть будущие непредвиденные обстоятельства; во-вторых, детали некоторых из последних не ясны; в-третьих, нельзя достичь единого мнения о природе будущих непредвиденных обстоятельств; в-четвертых, невозможно прийти к полному и единому пониманию характера адекватных адаптаций к будущим непредвиденным обстоятельствам; в-пятых, стороны не могут достичь единого понимания характера материализовавшегося непредвиденного обстоятельства; в-шестых, стороны не могут достичь соглашения о том, соответствуют ли используемые методы адаптации к возникшему и ранее непредвиденному обстоятельству тем, которые были определены на этот случай в контракте; в-седьмых, даже если стороны могут достичь полного согласия по вопросам как о характере возникших и ранее непредвиденных обстоятельств, так и об используемых мерах адаптации к ним, то третья сторона (например, суды) может не разделять этого мнения ни по одному из данных вопросов, следствием чего может стать дорогостоящая тяжба между двусторонне зависимыми участниками контрактных отношений<sup>2</sup>. В этом случае существенное значение приобретает достоверное обязательство. Это, по сути дела контракт, согласно которому сторона, действующая на основе обещания партнера, обязательно получит возмещение своих расходов, если обещавшая сторона преждевременно прекратит или иным образом прервет выполнение договора. Такие контракты следует отличать от недостоверных обязательств, являющихся пустыми обещаниями, и полудостоверных обязательств, содержащих риски экспроприации остаточного дохода. В атрибутивном смысле организация труда на предприятии есть определенный порядок осуществления трудового процесса, образующий систему взаимодействия работников со средствами производства

---

2 Гибало Н.П. Институциональные сети и институционализация контрактно-трудовых отношений // Проблемы новой политической экономии. – 2002. – № 4.

и друг с другом для достижения заранее поставленной цели трудовой деятельности.

По мнению А. Рофе, это означает реализацию спроектированной системы, то есть соблюдение установленного порядка трудового процесса на практике<sup>3</sup>. Достоверные обязательства соответствуют контрактам, в рамках которых одна или обе стороны делают инвестиции в специфические сферы. Решение о том, действовать ли через рынок или в рамках экономической организации агенты принимают в зависимости от величины транзакционных издержек, которые они должны нести при заключении того или иного контракта. На рынке заключаются изолированные и бесконечно повторяемые контракты. В экономической организации действует контракт, ограниченный определенным периодом времени и предполагающий потери, которые его участники могут понести в случае, если бы представился лучший контракт, при условии, что он не будет пересмотрен. Именно в этом ракурсе К. О. Уильямсом признается необходимость организаций для функционирования рынка, но рассматривает экономическую организацию как последовательность индивидуальных контрактов<sup>4</sup>. Надо сказать, что такой подход сопряжен с рядом проблем. Одна из них состоит в том, что заключение контрактов в экономической организации предполагает, что трудности для экономических субъектов, которые сопряжены с их действием на рынке, внезапно исчезли сами по себе. В связи с этим возникает проблема такого плана, что если будущее невозможно предвидеть с достаточной степенью уверенности, то как можно быть уверенным в том, что контракт, заключенный сегодня в рамках экономической организации не устареет завтра. Поэтому необходимо быть уверенным в том, что завтра не произойдет ничего, что может обесценить сегодняшний контракт.

По сути дела, интересы экономической организации или института определяются тем, что различные институциональные правила представляют собой нечто значительно большее, чем совокупность контрактов. Они воплощают обобщенные знания, опыт, связи и т.д.

Б.А. Ерзнкян считает, что простейшей конструкцией для представления транзакции является транзакция обмена между продавцом и покупателем, называя ее бинарной. Если между ними имеет

3 Рофе А.И. Организация и нормирование труда: Учебник для вузов. - М.: Издательство «МИК», 2001. - С. 18.

4 Уильямс К.О. О классовом характере безработицы и путях ее снижения//Социологические исследования. - 1997. - № 5.

место денежный обмен, то конструкция приобретает вид бинарно-несимметричной, если бартер – то имеем дело с бинарно-симметричной конструкцией. В первом случае в обмен на то или иное благо предлагаются деньги (как особое благо), а во втором, строго говоря, нельзя отделить продавца от покупателя: продавец одного блага является одновременно покупателем другого блага, которое, с экономической точки зрения, ни чем не лучше и не хуже первого блага. Другой формой простейшей трансакции является ситуация совершения сделки с участником посредника – для ее передачи Ерзнкян использует термин тернарная трансакция. В общем случае тернарная конструкция представляет собой иерархическую (двухуровневую) структуру с третьей стороной на высшем уровне и двумя сторонами плюс сторона промежуточная, посредническая – на низшем<sup>5</sup>. Развивая семиотический взгляд на контрактный процесс, Б. А. Ерзнкян утверждает, что наличие у сторон контракта различных кодов вызывает к жизни появление специалистов по перекодировке, в противном случае трансакция может быть затруднена вплоть до ее блокировки. Интегрированные в контрактный процесс посредники превращают бинарную конструкцию в тернарную (в обоих случаях речь идет об участниках, подконтрольных третьей – иерархически высшей – стороне контракта). Говоря языком семиотики, издержки посредничества являются затратами стороны контракта на перекодировку. Это затраты первой и второй сторон трансакции, для посредника они являются доходом. По сути дела, теоретическое обобщения феномена трансакционного взаимодействия на случай принципиального наличия в модели ее центрального элемента – посредника<sup>6</sup>. Одним из вариантов предлагаемых Дж. Стиглицем укорачивания цепочки агентных отношений «принципал – агент» (заказчик – исполнитель) является соединение статусов «принципал» и «агент»<sup>7</sup>. В этой связи весьма существенным аспектом, особенно для переходной экономики России, является взаимодействие в капитале деловых партнеров. Оно может рассматриваться не только как еще один вариант укорачивания агентных отношений, но и как направление трансформации рекомбинированной (выходящей за рамки формальных

5 Ерзнкян Б.А. Казбакова Э.Л. Тернарные контрактные отношения VERSUS бинарные // Вестник ГУУ. Серия. Институциональная экономика. – 2001. – № 1 (2).

6 Ерзнкян Б.А. Казбакова Э.Л. Тернарные контрактные отношения VERSUS бинарные // Вестник ГУУ. Серия. Институциональная экономика. – 2001. – № 1 (2).

7 Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. - М.: Мысль, 2003. - С. 129.

прав) собственности в систему более четко специфицированных фактических прав собственности. Мировая практика показывает, что при асимметрии информации вопрос о фактическом наделении правами собственности не является тривиальным.

Отношения собственности могут быть как закрепленными, так и не закрепленными формальными имущественными правами. Наделение правами собственности в рамках фирмы зависит от способа организации внутренних контрактов между принципалом и агентом. В переходной экономике проблема осложняется двумя обстоятельствами. Первым служит экономическая память «облегченного» отношения к перераспределению собственности в ходе ее приватизации, что создает довольно устойчивые ожидания продолжения перераспределения ее в перспективе, ослабляет долгосрочные мотивации принципала в распоряжении доставшимся имуществом. Второе обстоятельство – неразвитость инфраструктуры обеспечения прав собственности. Так, Дж. Стиглиц в докладе на ежегодной конференции Мирового банка отметил, что в условиях неразвитой инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяли бы собственнику эффективно контролировать поведение менеджеров, формирование сложной системы отношений собственности приводит к результатам противоположным, ожидавшимся в начальные периоды реформ<sup>8</sup>. Тем большего внимания заслуживают механизмы интеграции, усиливающие влияние на менеджеров со стороны компаний – партнеров по бизнесу (поставщики, потребители, кредиторы и т. д.) и повышающие, таким образом, эффективность контрактных отношений. Надо сказать, что по сравнению с интеграцией рыночные взаимоотношения автономных партнеров способствуют поддержанию у них мощных мотиваций деятельности. И все же, когда встает вопрос об адаптации к внешним осложнениям контрактного процесса, обнаруживается оборотная сторона этой силы мотивации. Поскольку каждый из участников заинтересован в собственной прибыли, он вряд ли с готовностью примет любое предложение о дополнениях к условиям контракта.

Повысить адаптивность производства без большого ущерба для мотивации призван переход к долгосрочным контрактным отношениям между рыночными субъектами. Следовательно, без отказа от автономности этих субъектов обеспечиваются дополнительные

8 Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. - М.: Мысль, 2003. - 300 с.

по сравнению с рынком гарантии по сохранении отношений при появлении новых обстоятельств. В основном, возможности сложных контрактов вписываются в общую закономерность. Таким образом, все трансакции можно подразделить на два больших блока: 1) трансакции без участника посредников, что является бинарным устройством структур контрактных отношений; 2) трансакции с участием посредников, что является тернарным устройством контрактных отношений.

### **Библиографический список**

1. Ерзнкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник ГУУ. – Серия. Институциональная экономика. – 2001. – № 1 (2).
2. Гибало Н.П. Институциональные сети и институционализация контрактно-трудовых отношений // Проблемы новой политической экономики. – 2002. – № 4.
3. Рофе А.И. Организация и нормирование труда: Учебник для вузов.- М.: МИК, 2001. – С. 18.
4. Уильямс К.О. О классовом характере безработицы и путях ее снижения // Социологические исследования. – 1997. – № 5.
5. Ерзнкян Б.А. Казбакова Э.Л. Тернарные контрактные отношения VERSUS бинарные // Вестник ГУУ. Серия. Институциональная экономика. – 2001. – № 1 (2).
6. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003.

### **Bibliographic list**

1. Erznkyan B. A. About logical bases of institutional economy // the Messenger of GUU. – Series. Institutional economy. – 2001. – No. 1 (2).
2. Gibalo N. P. Institutional networks and institutionalization of the contract and labor relations//Problems of new political economy. – 2002. – No. 4.
3. Rof A.I. Organization and work rating: The textbook for higher education institutions. – M: MIK publishing house, 2001. – P.18.
4. Williams K.O. About class nature of unemployment and ways of its lowering // Sociological researches. – 1997. – No. 5.

5. Erznkyan B. A. Kazbakova E. L. Ternary contract relations of VERSUS binary // Messenger of GUU. Series. Institutional economy. – 2001. – No. 1 (2).
6. Stiglitz Dzh. Globalization: disturbing tendencies / Lanes since English of Pirogov. – M: Thought, 2003.

***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Государственная академия промышленного менеджмента имени Н. П. Пастухова.*

*Телефон: (4852) 73-89-98, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

***Contact links***

*150040, Yaroslavl, National Academy of Name of Industrial Management NP Pastukhov.*

*Tel: (4852) 73-89-98, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

## РЕБРЕНДИНГ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

### THE REBRANDING IN IMPROVEMENT SYSTEM OF MANAGEMENT OF EDUCATIONAL INSTITUTION

**О.К. ПЛАТОВ,**

*доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**Е.А. ЗОТОВА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**O.K. PLATOV,**

*doctor of economic sciences, professor, Federal state budget institution of higher professional education of "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

**E.A. ZOTOVA,**

*graduate student, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматривается ребрендинг как важнейший инструмент совершенствования менеджмента высшего образовательного учреждения в условиях реструктуризации вузовского сектора и повышения конкуренции на рынке образовательных услуг, а также представляется опыт ребрендинга Ярославского филиала Московского Государственного университета путей сообщения.

#### **Abstract**

The article deals with the rebranding as the main tool for improving the management of high-er educational institutions in restructuring

the university sector and increasing competition in the market of educational services, as well as the experience is rebranding of the Yaroslavl Branch of Moscow State University of Railways.

**Ключевые слова**

1. Ребрендинг,
2. репозиционирование,
3. интегрированные маркетинговые коммуникации,
4. конкуренция.

**Keywords**

1. Rebranding,
2. repositioning,
3. integrate marketing communication,
4. competitiveness.

В настоящее время ребрендинг становится необходимым инструментом совершенствования менеджмента высшего образовательного учреждения в условиях реструктуризации вузовского сектора. Известно, что политика государства в области высшего образования направлена на системное сокращение вузов, в первую очередь, путем их слияния. В 2008 году Минобрнауки запланировало снизить количество высших образовательных учреждений в России почти в восемь раз: с 383 до 50 [1]. Разумеется, что смена имени и последующие преобразования, связанные с интеграцией в «университетские холдинги» неизбежны для многих российских вузов, поэтому актуальность изучения теории и практического использования инструментария этого нового направления маркетинга образования не вызывает сомнения.

Сегодня еще не сложилось четкой и общепринятой терминологии для описания проблем ребрендинга образовательного учреждения. По мнению ряда исследователей, ребрендинг обеспечивает адаптацию марки продукта к динамическим условиям внешней и внутренней среды [2, с. 8]. С этим нельзя не согласиться, поскольку сущность понятия «ребрендинг» кроется в самом толковании приставки «ре», означающей повторное действие, вмешательство извне – реформирование, перезапуск – для достижения цели улучшения положения бренда на рынке. Суть ребрендинга заключается в самой идее сделать рыночный продукт современным, привлекательным для потребителя, а значит и конкурентоспособным.

В практическом смысле ребрендинг высшего образовательного учреждения представляет собой комплексную технологию бренд-менеджмента по положительному изменению образа марки вуза и созданию долгосрочного предпочтения к его образовательным услугам в изменившихся условиях. Она основывается на совмест-

ном усиленном воздействии на потребителя обновленных атрибутов бренда и интегрированных маркетинговых коммуникаций, объединенных творческой (креативной) концепцией и характерным унифицированным оформлением, выделяющим бренд вуза среди конкурентов.

Ребрендинг может быть применен не только ввиду объединения вузов, но и при желании избавиться от негативной репутации, при моральном устаревании бренда в части его идеологии и визуального решения, при расширении видов деятельности и выходе на иной сегмент рынка, а также в различных кризисных ситуациях. В любом случае, ребрендинг должен ориентироваться на рост экономических показателей образовательного учреждения в условиях снижения государственного финансирования путем идентификации и дифференциации бренда на рынке образования, что необходимо для привлечения потребителей при ужесточении конкуренции и схожести предложений вузов по набору основных и дополнительных услуг.

Как показывают исследования, российские потребители при выборе образовательного учреждения ориентируются, прежде всего, на те из них, которые можно охарактеризовать как сильные бренды, обладающие известностью и положительной репутацией. Это объясняется непрофессиональной оценкой вузов абитуриентами и их родителями, основанной не на реальных факторах конкурентоспособности вуза, а на потребительском представлении о бренде и его престижности [3, с. 117].

«Раскрученная» марка образовательного учреждения в глазах потребителя обладает особой привлекательностью, формирует желание обрести в будущем гарант трудоустройства, получение интересной высокооплачиваемой работы, а также определенного статуса. Как показало онлайн-исследование, проведенное рекрутинговым агентством «Head Hunter», на вопрос – «на что вы ориентировались в первую очередь, выбирая вуз?» 68% из пяти тысяч респондентов ответили – «на престиж учебного заведения» [4, с. 18].

В зависимости от решаемых задач по модернизации бренда вуза, могут осуществляться мероприятия частичного или комплексного (полного) ребрендинга. Частичный ребрендинг (рестайлинг или редизайн) направлен только на изменение стилистических атрибутов бренда образовательного учреждения – принятие нового имени, смену логотипа, цветовой гаммы и слогана. Комплексный ребрендинг ориентирован на то, чтобы смена стиля была сопря-

жена с обновлением идеологии бренда вуза и всех элементов комплекса маркетинга образования – 7Р (решений по продукту, ценообразованию, коммуникациям, персоналу, распределению, процессам и физическому месту предоставления услуги). Работы по комплексному преобразованию бренда образовательного учреждения строятся поэтапно, включая маркетинговый аудит, разработку концепции бренда, репозиционирование, стратегическое и тактическое планирование, рестайлинг визуальной атрибутики, осуществление внутренних и внешних коммуникаций.

Рассмотрим опыт комплексного ребрендинга Ярославского филиала МИИТ, который стартовал в январе 2009 года и был напрямую связан с реорганизацией головного вуза – Российского государственного открытого технического университета путей сообщения (РГОТУПС) и его присоединением к Московскому государственному университету путей сообщения (МИИТ) на основании распоряжений Правительства РФ «О реорганизации подведомственных РОСЖЕЛДОР государственных образовательных учреждений».

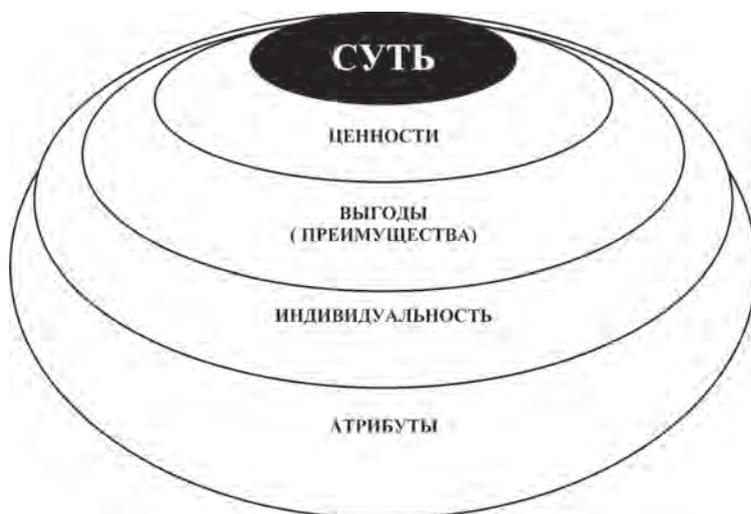
Основной целью ребрендинга филиала является завоевание ведущей позиции нового бренда среди сильных конкурентов, обеспечивающей его эффективность. Видение бренда Ярославского филиала МИИТ состоит в его стремлении стать лидером технического образования и науки в регионах влияния, с бизнес-амбициями по овладению рынка консалтинга и НИОКР.

Задачи ребрендинга включают выходы на новые рыночные сегменты, усиление клиентской лояльности, формирование положительного имиджа филиала в глазах общественности, расширение стратегического партнерства с ОАО «РЖД» и другими значимыми для вуза предприятиями и лицами. Решение данных задач основывается на культивировании и синтезе лучших ценностных ассоциаций прежней и настоящей марки, то есть в будущее берутся только самые лучшие составляющие обоих брендов.

Ребрендинг в ярославском подразделении МИИТ – это не просто смена имени, поскольку он ведется с корректировкой стратегии развития учреждения и связан с увеличением объема и улучшением качества научной и образовательной деятельности, а также деятельности по привлечению дополнительных источников дохода.

Направления работы по ребрендингу филиала определены исходя из психологической сущности понятия «бренд» – образа марки вуза, заключающейся в потребительском отражении реаль-

ности в форме целостной структуры. Целостная структура бренда Ярославского филиала МИИТ последовательно формируется по известной модели «колесо бренда», разработанной транснациональной рекламной корпорацией Bates Worldwide, приведенной на рисунке. [5, с. 141].



*Рисунок – Структура «колесо бренда» Ярославского филиала МИИТ*

Каждый элемент представленной модели, адаптирован к сфере образования и пересматривается с точки зрения цели ребрендинга, а именно:

1. Суть бренда (brand sense) — идея бренда, уникальное рыночное предложение филиала, потребительные свойства услуги. Этот элемент определяет репозиционирование бренда и является основополагающим для формирования его концепции.
2. Ценности бренда (brand values) – это те из них, с которыми новый бренд, прежде всего, должен ассоциироваться у потребителя. Ценности бренда Ярославского филиала МИИТ выстраиваются на основе внутренних социально-культурных характеристик образовательного учреждения, двухвековой истории МИИТ, корпоративной культуры, достижений сотрудников и выпускников вуза.
3. Выгоды, преимущества бренда (brand benefits) – результаты, получаемые потребителем от пользования брендом.

4. Индивидуальность бренда (brand identity) – это творческие решения по ретрансляции бренда филиала, касающиеся визуального, вербального, звукового и кинестетического представления его особенностей потребителям, которые позволят клиентам персонализировать бренд, отличая его среди конкурентов.
5. Атрибуты бренда (brand attributes) – это реальные физические и функциональные характеристики вуза. Они являются важными коммуникаторами, которые могут либо сформировать лояльность, либо оттолкнуть клиента в процессе потребления продукта Ярославского филиала МИИТ.

Новая концепция формируемого бренда Ярославского филиала МИИТ, задающая направления всех преобразований, уникальна на территориально ограниченном рынке. Она основывается на репозиционировании, которое определяет суть бренда как подразделение старейшего и единственного университета путей сообщения в регионе Северной железной дороги, охватывающей 7 субъектов РФ, за которым стоят мощь и перспектива транспортной отрасли. Ценности, с которыми обновленный филиал намерен ассоциироваться у потребителя – это традиция, патриотизм, преемственность в профессии и крепкие узы сотрудничества с ОАО «РЖД». Необходимо подчеркнуть, что рестайлинг визуальной атрибутики бренда учебного заведения, осуществленный в рамках унифицированной корпоративной стилистики головного вуза МИИТ, согласуется с формулировкой его ценностей. Используемые цвета в рекламном продвижении бренда – это цвета российского флага – красный, синий и белый.

Концепция бренда включает в себя также и эмоциональные, и рациональные преимущества (выгоды) обучения в Ярославском филиале МИИТ, представленные в таблице.

Ребрендинг образовательного учреждения подразумевает также и новое концептуальное прочтение его деятельности: теперь Ярославский филиал МИИТ не является только заочным вузом. Несмотря на кризис в 2009 году здесь открыто дневное отделение по наиболее востребованным на железной дороге специальностям «Строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство», «Организация перевозок и управление на предприятии (железнодорожный транспорт)» для удовлетворения потребностей отрасли в высококлассных специалистах и предоставления выпускникам еще более широких карьерных возможностей. В 2010 году откры-

то дневное отделение бакалаврита по направлению «Экономика». Кроме того, филиал развивает дистанционные формы обучения.

Таблица – Преимущества обучения  
в Ярославском филиале МИИТ

Рациональные преимущества	Эмоциональные преимущества
Востребованность выпускников в ОАО «РЖД»	Престижность образования
Целевое обучение	Высокий статус молодежи «РЖД»
Высокое качество инженерного и экономического образования	Комфортный психологический климат

Выход на новые рыночные сегменты потребовал от филиала развития новых форм организации внеаудиторной работы со студентами дневного отделения, ее цель состоит в предоставлении возможности обучающимся реализовать творческие, том числе научные, и общественные устремления. Исходя из ценностей обновленного бренда, воспитательная работа филиала основной упор делает на интеграцию студентов Ярославского филиала МИИТ в социальную сеть молодых и перспективных лидеров ОАО «РЖД», формирует их активную профессиональную позицию через укрепление корпоративной общности. Вступив в профсоюз железнодорожников, студенты филиала получают возможность участия и участвуют во всех межрегиональных молодежных мероприятиях ОАО «РЖД», в таких как корпоративная обучающая и досуговая программа «3Д: дорога, дом, друзья», Всероссийские спортивные игры «Спорт поколений», конкурс инновационных проектов «Новое звено» и других.

В рамках ребрендинга значительное внимание уделяется научной деятельности филиала. С 2009 года его руководством введено обязательное проведение ежегодных научно-практических конференций с участием ученых-транспортников, представителей органов власти, инженеров-практиков, молодых исследователей-аспирантов, магистрантов, студентов. Количество участников конференций филиала в 2011 году выросло на 50% по отношению к 2010 году, в первую очередь за счет роста ее известности в научных кругах, в том числе, других регионов. Как положительный факт можно отметить и то, что среди представителей ППС растет интерес к научной деятельности. Количество молодых преподавателей,

обучающихся в аспирантуре в 2011/ 2012 учебном году выросло в три раза по отношению к 2009/2010 году.

Следует также отметить внимание руководства филиала к обновлению материально-технического оснащения вуза. Так, за счет ранее полезно неиспользуемых помещений введены в эксплуатацию новые учебные аудитории и дисплейные классы, столовая, спортивный зал и душевые. Кроме того, открыты два дополнительных корпуса филиала, рабочие места сотрудников и преподавателей оснащены современными средствами вычислительной техники. Сегодня ведется активная работа и по модернизации учебных лабораторий.

Основной трудностью преобразований в Ярославском филиале МИИТ являлось то, что их проведение совпало с экономической нестабильностью в регионе. Поэтому для продвижения бренда выбрана оптимизационная модель, при которой на передний план выходят оптимизация и структурирование коммуникаций и ресурсов под более точное соответствие концепции бренда. При использовании данной модели необходимым является повышение эффективности продвижения: точность попадания сообщений в целевую аудиторию, качественный креатив, построение коммуникаций на основе репозиционирования бренда, проведение необходимых работ собственными силами.

Так, сотрудниками кафедры «Экономическая теория» регулярно проводятся маркетинговые исследования рынка образовательных услуг, в рамках которых изучаются степень удовлетворенности обучающихся брендом, мотивация потребителей при выборе Ярославского филиала МИИТ и эффективность использования маркетинговых коммуникаций. Это позволяет выявлять наиболее «работающие» и «недорогие» инструменты системы продвижения бренда. Сегодня это – неформальные каналы и интернет-сайт, обновление которого было осуществлено, опять же собственными силами. В результате сайт филиала стал ярче, он содержит большое количество имиджевой и полезной информации, предусматривает осуществление обратной связи с аудиторией.

Для экономии ресурсов при продвижении бренда Ярославского филиала МИИТ, кроме прочих, широко используются следующие инструменты: публикации в отраслевых СМИ, PR – мероприятия в стенах вуза, промоакции «Студент-абитуриенту» в школах города, продвижение через социальные сайты, элементы ко-брендинга с ОАО «РЖД». При этом новый бренд является ядром всей комму-

никационной политики филиала, интегрируя маркетинговые коммуникации, динамически связывая их различные инструменты для достижения максимального эффекта ребрендинга. Основная идея рекламных сообщений состоит в использовании лидеров мнений – известных личностей ОАО «РЖД», выпускников филиала, она подкрепляется слоганом, обращенным к клиенту: «С Ярославским филиалом МИИТ Вы – на правильной дороге!»

Для формирования потребительской лояльности к бренду Ярославского филиала МИИТ сегодня формируется и механизм приобретения знаний о потенциальных клиентах, которые будут включены в создающуюся базу данных. Так, разработан комплекс мероприятий по установлению информационного взаимодействия с кадровыми службами и сотрудниками подразделений Северной железной дороги на постоянной основе. Следующим шагом станет внедрение автоматизированной системы CRM (Customer Relationship Management).

Так как комплексный ребрендинг – это не кратковременная маркетинговая акция, а стратегический процесс, окончательные его результаты могут быть оценены не ранее, чем по прошествии 5 лет активных усилий по реформированию бренда. Тем не менее, об успешности направлений ребрендинга филиала вуза на данном этапе говорят следующие достижения.

Во-первых, цифры приема студентов. Вопреки внешним кризисным факторам в Ярославском филиале МИИТ набор студентов в 2011 году увеличился на 15,8% по сравнению с 2009 годом, в то время как по Ярославскому региону он уменьшился на 5%. Контингент обучающихся в филиале соответствует лицензионному нормативу.

Во-вторых, востребованность услуг Ярославского филиала МИИТ по дополнительному образованию в железнодорожной отрасли. Так, в 2010 году филиал впервые осуществил переподготовку специалистов Северной железной дороги по вопросам внедрения системы менеджмента качества и системы менеджмента безопасности, в 2011 году в филиале, также впервые, внедрено обучение работников ДОРПРОФЖЕЛ эффективному управлению профсоюзной организацией. Сегодня актуальна и переподготовка специалистов дороги в области управления предприятием и финансового менеджмента. Всего за период с 2009 по 2011 гг. разработано 47 программ дополнительного образования. Количество слушателей ДПО в 2011 г. увеличилось на 64,7% в сравнении с

2009 годом, а объем денежных поступлений по договорам вырос на 56 %.

В-третьих, плодотворные результаты консалтинговой деятельности филиала по организации производственных систем на предприятиях в структуре ОАО «РЖД». В частности, Ярославский электровозоремонтный завод им. Б.П. Бещева, консультируемый филиалом в 2009-2010 гг., был признан лучшим объектом и пилотным предприятием по внедрению методов «бережливого производства» в системе ОАО «Желдорремаш». Это позволило в 2010-2011 гг. филиалу продолжить работу по консультированию развертывания системы «бережливого производства» в таких структурных подразделениях ОАО «РЖД» как Дирекция социальной сферы Северной железной дороги, НУЗ «Дорожная клиническая больница на станции Ярославль», ПМС-319 Дирекции по эксплуатации и ремонту путевых машин.

Таким образом, очевидно, что, став одним из подразделений МИИТ, Ярославский филиал уверенно наращивает и усиливает свои конкурентные преимущества на основе вновь формируемой концепции бренда и его продвижения на региональном рынке образовательных услуг и консалтинга.

### **Библиографический список**

1. Вузам придется трезво оценить свои возможности // Наука и технологии. Электронное изд. 2008. 28 ноября. URL: <http://www.strf.ru> (дата обращения: 17.11.2011).
2. Овчинникова О. Г. Ребрендинг. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 167 с.
3. Митрофанова Т.Ю. Бренд как фактор повышения конкурентоспособности вуза // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 117-123.
4. Учиться придется всю жизнь // Огонек. – 2011. – № 16. – С. 16-18.
5. Домнин В.Н. Брендинг. Новые технологии в России. – С-Пб.: Питер, 2004. – 381 с.

### **Bibliographical list**

1. Universities have to really their capabilities // Science and technology. electronic ed. 2008. November 28. URL: <http://www.strf.ru> (date of treatment: 17.11.2011).

2. Ovchinnikova O.G Rebranding. – Moscow: Alfa-Press, 2007. – 167 p.
3. Mitrofanova T.U. Brand as the factor of improving the competitiveness of higher educational institutions // Marketing in Russia and Abroad. – 2009. – № 2. P. 117-123.
4. Learn to have a lifetime // Ogoniok. – 2011. – № 6. – P. 16-18.
5. Domnin V.N. Branding. New technologies in Russia. – St. Petersburg: Piter, 2004. – 381 p.

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*E-mail: zotova\_ea@km.ru*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*E-mail: zotova\_ea@km.ru*

**ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ  
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОДДЕРЖКОЙ  
ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. РОСТОВА  
ВЕЛИКОГО ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**THE ASSESSMENT OF THE SMALL SCALE ENTER-  
PRISE SATISFACTION LEVEL BY GOVERNMENT  
SUPPORT (ON AN EXAMPLE ROSTOV VELIKY,  
YAROSLAVL REGION)**

**В.В. ПОГОРЕЛОВ,**

*аспирант, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики».*

**V.V. POGORELOV,**

*graduate student, Yaroslavl branch of State educational institution of higher professional education "Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются результаты исследования удовлетворенности субъектов малого предпринимательства г. Ростова Великого Ярославской области поддержкой государства. Акцентируется внимание на состоянии факторов, формирующих благоприятную бизнес-среду развития малого бизнеса в России.

**Abstract**

The article describes the results small scale enterprises satisfaction survey among small scale enterprises in the Rostov, Yaroslavl region. The main focus is on generating favourable business environment factors for small scale enterprise development in Russia.

**Ключевые слова**

1. Малое предпринимательство,
2. поддержка малого предпринимательства,
3. оценка удовлетворенности предпринимателей,
4. результаты деятельности малого предпринимательства,
5. решение проблем развития малого предпринимательства.

**Keywords**

1. Small scale enterprise,
2. support of small-scale enterprise,
3. the assessment of the small scale enterprise satisfaction level,
4. the results of the small enterprises activities,
5. solving problems for small business.

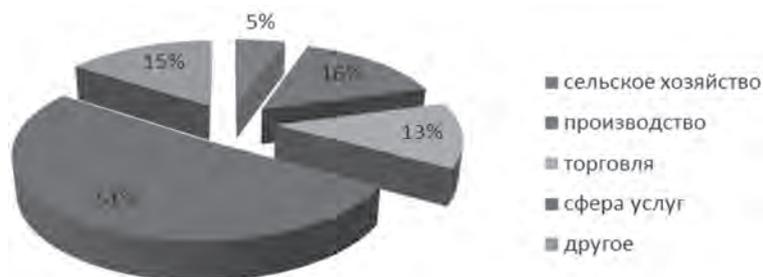
Развитие малого предпринимательства является неотъемлемой частью государственной политики Ярославской области и одним из приоритетных направлений социально-экономического развития региона. Среди российских регионов область по развитию малого бизнеса является лидером. По словам губернатора С. А. Вахрукова, по успехам, достигнутым в развитии малого бизнеса в ЦФО, Ярославская область занимает третье место, уступая Москве и Московской области. В 2010 году помощь субъектам малого и среднего бизнеса Ярославской области достигла наибольшего уровня – 280 млн руб., в 2011 году – 400 млн руб. [2] В 2011 году субъектам малого бизнеса коммерческими банками выдано кредитов на 40 млн руб., что превышает совокупные займы за два предшествующих года. Это способствовало увеличению численности малых предприятий в регионе. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области по состоянию на 01.01.2011 года численность малых предприятий на 7,7% превышает аналогичный показатель на 01.01.2010 года. В 2012-2014 гг. прогнозируется положительная тенденция развития малого бизнеса: увеличение числа и количества работников малых предприятий, увеличение оборота отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами.

Вместе с тем, оценка эффективности мер поддержки государством малого предпринимательства должна базироваться не только на результатах анализа экономической политики органов власти, но и на субъективных оценках самих предпринимателей. Выявление позиции предпринимателей в этом вопросе позволит совершенствовать координацию между бизнесом и государством, более рационально распоряжаться выделенными средствами, сохранить

достигнутый уровень, а также усовершенствовать управление развитием предпринимательства.

Исходя из этого, нами проведено исследование удовлетворенности субъектов малого предпринимательства г. Ростова Великого Ярославской области поддержкой государства. Целью исследования было не только оценить удовлетворенность субъектов малого предпринимательства поддержкой государства, но и выявить зависимость мнения респондентов о возможности вести бизнес в рамках существующего нормативно-правового поля от факторов, на которые может воздействовать государство в целях поддержки малого предпринимательства.

Для оценки удовлетворенности субъектов малого предпринимательства поддержкой государства в рамках проводимого исследования нами был проведен социологический опрос. Генеральной совокупностью исследования явились малые предприятия г. Ростова Великого. Состав опрошенных респондентов по видам экономической деятельности представлен на рисунке 1. Как видно, структура респондентов по видам экономической деятельности характеризуется высокой долей субъектов малого предпринимательства в сфере торговли в сравнении с ограниченной долей в научно-технической и производственной сферах.



*Рисунок 1 – Состав опрошенных респондентов по видам экономической деятельности*

По данным Ярославского областного комитета государственной статистики в 2011 году в г. Ростове Великом число субъектов малого предпринимательства (вместе с микропредприятиями) составляло 2451 ед. Объем выборки для проведения опроса руководителей малых предприятий с целью определения удовлетворенности государственной поддержкой малого предпринимательства на терри-

тории г. Ростова Великого должен составлять не менее 65 человек, что соответствует обследуемому количеству респондентов (нами было опрошено 70 бизнесменов городского поселения).

Первая группа вопросов была нацелена на формирование *оценки мнения предпринимателей о предоставляемой государственной поддержке*, а также определение того, как бизнесмены отзываются о поддержке, административных барьерах и общей ситуации бизнес-среды в регионе.

На вопрос о том, использовали или нет бизнесмены какой-либо вид государственной поддержки (см. таблицу 1), большинство опрошенных (69,2%) ответили отрицательно. Это связано с тем, что основная масса респондентов начинала свой бизнес задолго до 2011-2012 гг., и поскольку меры государственной поддержки стали ощутимы относительно недавно, то это повлияло на результаты опроса.

Таблица 1 – Использование государственной поддержки субъектами малого и среднего предпринимательства

Вид поддержки	Доля от общего числа ответивших, %
Участие в обучении, семинарах, выставках	18
Получение микрозайма, поручительства	0,0
Получение субсидии, гранта	7,7
Другие виды поддержки	5,1
Не пользовались	69,2

На вопрос о возможности вести свой бизнес и при этом делать это в рамках нормативно-правового поля, были получены следующие данные: утвердительно ответили 47,4% предпринимателей, 13,2% – отрицательно, 39,5% затруднились ответить. Это свидетельствует о преимущественно прозрачных отношениях между местными органами власти и малым бизнесом, об удовлетворенности малого бизнеса поддержкой государства и, в целом, о благоприятном состоянии бизнес-среды.

Вместе с тем, несмотря на возможность, по мнению опрошенных, работать в рамках закона, каждый предприниматель встретился с определенным набором проблем при открытии собственного дела (см. таблицу 2). Самым существенным барьером респонденты отметили недостаточность стартового капитала (86,1%), это подтверждают результаты ответов на вопрос о том, в каких мерах

поддержки со стороны местных органов власти в первую очередь нуждаются предприниматели, на который 55,6% опрошиваемых ответили, что нуждаются в прямой финансовой поддержке со стороны государства.

Таблица 2 – Проблемы, с которым столкнулись предприниматели при открытии бизнеса

Проблема	Доля от общего числа ответивших, %
Отсутствие стартового капитала	86,1
Отсутствие залогового имущества	11,1
Подготовка пакета документов	13,9
Разработка бизнес-плана или инвестиционного проекта	27,8

На вопрос о том, в каких мерах поддержки со стороны местных органов власти в первую очередь нуждаются предприниматели, 50% опрошиваемых отметили, что предприниматели нуждаются в налоговых льготах. Это подтверждает правильность дискуссий о том, что в России необходима реформа налогообложения. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» предлагает снизить ставки налогов на прибыль, страховые взносы и добавленную стоимость до 15% [3]. Однако, по нашему мнению, это не будет решением всех проблем налоговой системы, с которыми сталкивались респонденты. Трудно преодолимыми барьерами для малого бизнеса также являются: частые изменения нормативно-законодательных актов (55,6% опрошенных сталкивались с этой проблемой), сложная система отчетности – 51,9%, трудность оспаривания действий налоговых органов – 18,5%, необоснованно расширенная налогооблагаемая база – 11,1%, жесткие штрафные санкции – 22,2%.

На вопрос о том, в каких мерах поддержки со стороны местных органов власти в первую очередь нуждаются предприниматели, многие бизнесмены (41,7%) отметили также информационную поддержку, консультационные и образовательные услуги. Это согласуется с ответами респондентов на вопрос о том, какие услуги хотели бы получить предприниматели со стороны бизнес-инкубатора, если такой появится в муниципальном образовании: консалтинговые (консультационная помощь) – 36,4%, информацион-

ные – 36,4%, имущественные (льготная аренда) – 57,6%. Данные результаты свидетельствуют о низком уровне информационной поддержки малого предпринимательства и о необходимости развития консалтинговой помощи, как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса.

Важным в данном исследовании был вопрос о наиболее острых проблемах на пути развития малого предпринимательства: 50% отметили неэффективное налоговое администрирование, 22,2% высокие административные барьеры. Эту проблему отмечал в начале 2012 года Президент РФ Д.А. Медведев: «развиваться малому бизнесу в нашей стране мешает административное давление (в том числе правоохранительное давление на мелких предпринимателей)» [1].

Сложность с доступом к внешнему финансированию отметили 19,4% респондентов как наиболее серьезный барьер на пути развития малого бизнеса. Важным источником внешнего финансирования является кредитование. На вопрос о проблемах при получении кредитов больше половины (53,2%) опрошенных отметило высокие процентные ставки, 42,6% предпринимателей – завышенные требования к залоговому обеспечению.

Улучшение ситуации с получением денег с рынка капитала предприниматели связывают с государством, поэтому неэффективную государственную политику поддержки бизнеса отметили 19,4% респондентов. Вместе с тем, по заявлению первого вице-премьера И. Шувалова за последние три года из федерального бюджета на цели поддержки малого бизнеса было выделено 124,5 млрд. руб., не считая средств федеральных целевых программ поддержки бизнеса в регионах [1]. Можно сделать вывод о необходимости повышения эффективности использования выделяемых государственных средств в эту сферу экономики и усилении контроля за их использованием.

Следующая группа вопросов была направлена на *выявление организационных проблем, а также результатов деятельности малых предприятий*. Структура затрат предпринимателей малого бизнеса представлена на рисунке 2. Несмотря на то, что процент налогов в общих расходах по сравнению с другими затратами достаточно мал и составляет 13%, 57,1% опрошенных отметили необходимость снижать именно налоги.

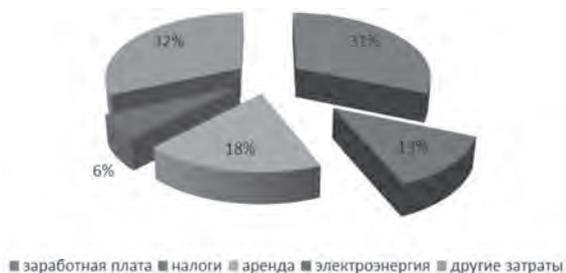


Рисунок 2 – Структура затрат (по видам) малых предприятий

Доля затрат на электроэнергию составила всего 6%. Это связано с тем, что среди малого бизнеса мало энергозатратных предприятий – в основном это сфера торговли и услуг. Однако 25% опрошенных отметили, что эти затраты нужно снижать. В последнее время органы государственной власти говорят о необходимости снижения темпов роста стоимости электроэнергии, что должно положительно повлиять на развитие малого бизнеса. Реализация данного тезиса должна осуществляться, по нашему мнению, на основе разработки и законодательного внедрения способов государственного регулирования ценовой политики и развития рыночных механизмов конкуренции в этой сфере. К сожалению, такие способы и механизмы не находят проявления в экономике предпринимательства.

Динамика прибыли малых предприятий была положительной: в 2011 году по сравнению с предшествующими периодами у большинства предпринимателей наблюдалось увеличение в диапазоне 1-15% (таковых оказалось 42,9%) (см. рисунок 3).



Рисунок 3 – Динамика прибыли обследованных малых предприятий за 2009-2011 гг.

Последний вопрос, без вариантов ответа, был направлен на оценку руководителями малых предприятий предоставления государственной поддержки на уровне местных органов власти. Большинство респондентов дали положительные отзывы. Однако многие из опрошенных отметили недостаточную информированность о деятельности местных государственных органов власти по поддержке бизнеса. Это подтверждают ответы на вопрос об использовании предпринимателями интернет-портала администрации района, где подробно можно узнать о предоставляемых услугах. Почти четверть опрошенных не пользуются порталом или вообще о нем ничего не знают (пользуются 27,8%, не всегда – 44,4%, не пользуются – 8,3%, впервые слышат – 13,9%).

По результатам проведенного исследования к основным направлениям повышения эффективности поддержки предпринимательства в России мы относим следующее.

1. Упрощение регистрации бизнеса и предоставления налоговой отчетности, а также стандартизация правил оформления документов.
2. Модернизация существующей системы профессионального образования и повышения квалификации предпринимателей, совершенствование информационной поддержки и консультирования предпринимательства, в том числе посредством интернета и по телефону (круглосуточный телефон с возможностью получения консультации).
3. Своевременное доведение информации о реализуемых областных программах поддержки предпринимателей, так как многие из них отмечают недостаточность информации такого рода.
4. Кроме прямой финансовой поддержки, необходимо предоставлять предпринимателям возможность использовать льготную аренду в бизнес-инкубаторах, а на законодательном уровне разработать системы налоговых льгот в отношении деятельности малых предприятий.
5. Совершенствование антикоррупционного законодательства и законов о де бюрократизации для того чтобы снизить риски возникновения административных барьеров, недобросовестной конкуренции, повысить недостаточную защищенность прав собственности и контрактных прав субъектов малого предпринимательства.

### Библиографический список

1. Иванов И.А. Медведев обозначил три проблемы малого бизнеса // RBC-daily (12.01.2012) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: // <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/12/focus/562949982510130>
2. Панов А. Требуется бизнесмены с идеями // Ярославский регион, № 39 от 5.10.2011 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: // <http://yarreg.ru/2011/10/17766/>.
3. Резникова А. Бизнес предлагает формулу 15-15-15 для снижения налогов // RBC-daily (13.01.2012) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: // <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/13/focus/562949982511718>.

### Bibliographical list

1. Ivanov I.A. Medvedev outlined the three problems of small business // RBC-daily (12.01.2012) / [electronic resource]. – Mode of access: URL: // <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/12/focus/562949982510130>.
2. Panov required businesses with ideas // Yaroslavl region, № 39 of 5.10.2011 / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: // <http://yarreg.ru/2011/10/17766/>.
3. Reznikov/ Business provides a formula for the tax cuts 15-15-15 // RBC-daily (13.01.2012) / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: // <http://www.rbcdaily.ru/2012/01/13/focus/562949982511718>.

### **Контактная информация**

150023, г. Ярославль, Ярославский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»

Тел.: +7 (4852) 47-31-77, e-mail: [VVPogorelov@mesi-yar.ru](mailto:VVPogorelov@mesi-yar.ru)

### **Contact links**

150023, Yaroslavl, Yaroslavl branch of state educational institutions higher professional education “Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics”

Тел.: +7 (4852) 47-31-77, e-mail: [VVPogorelov@mesi-yar.ru](mailto:VVPogorelov@mesi-yar.ru)

---

**СИСТЕМА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ  
ПОМОЩИ. РОЛЬ И МЕСТО ВНЕВЕДОМСТВЕННОГО  
КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО  
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА  
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**QUALITY OF CARE. ROLE AND PLACE DEPARTMEN-  
TAL CONTROL SYSTEM OF MANDATORY HEALTH  
INSURANCE AT THE REGIONAL LEVEL**

**М.А. ПУШКОВ,**

*директор, территориальный фонд обязательного медицинского страхования Ярославской области.*

**M.A. PUSHKOV**

*director, territorial fund of obligatory medical insurance of the Yaroslavl region.*

**Аннотация**

Качество оказания медицинской помощи, как основная характеристика медицинской услуги, является одной из наиболее обсуждаемых тем в здравоохранении. Одновременно, эта тема является и одной из самых сложных. В статье рассматриваются системы контроля качества медицинской помощи, анализируется специфика данного вопроса в системе обязательного медицинского страхования.

**Abstract**

Quality of rendering of medical aid as the basic characteristic of medical service, is one of the most discussed themes in public health services system. Simultaneously, this theme is also one of the most difficult. In article monitoring systems of quality of medical aid, specificity of this point in question in system of obligatory medical insurance are considered.

**Ключевые слова**

1. Качество медицинской помощи,
2. система контроля качества,
3. система обязательного медицинского страхования.

**Keywords**

1. Quality of medical care,
2. the quality monitoring system,
3. system of an obligatory medical insurance.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, одним из приоритетов государственной политики является сохранение и укрепление здоровья населения на основе формирования здорового образа жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи<sup>1</sup>.

Качество и доступность медицинской помощи являются одними из наиболее сложных проблем, стоящих перед всеми развитыми странами. Несмотря на большое число исследований и разработок, до настоящего времени не существует единой и эффективной методологии построения системы качества как в отдельном медицинском учреждении, так и в здравоохранении в целом.

Говоря о качестве, с точки зрения сферы товаров и услуг, можно встретить различные определения этого термина. В соответствии с ГОСТом 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением<sup>2</sup>.

В соответствии с международным стандартом ИСО 9000:2000 качество – это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности<sup>3</sup>.

Можно также определить качество как совокупность характерных свойств, формы, внешнего вида и условий применения, которыми должны быть наделены товары и услуги для соответствия своему назначению.

В формулировке Федерального закона № 323 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан», принятого государственной Думой 1 ноября 2011 года, качество медицинской помощи определено как

1 Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.

2 Р.Х. Хафизьярова, Р.М.Бурыкин, Г.Н. Алеев «Проблема разработки качества оказания медицинской помощи и пути ее оптимизации». Экономика здравоохранения № 11-12, 2011, С. 50.

3 Ребрин Ю.И. Управление качеством: учебное пособие. - Таганрог, 2004. - 174 с.

совокупность характеристик, отражающих своевременность оказания медицинской помощи, правильность выбора методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при оказании медицинской помощи, степень достижения запланированного результата<sup>4</sup>.

С понятием качества товара или услуги неразрывно связано понятие системы менеджмента качества (СМК), которое определяется как «система управления качеством производимой продукции в какой-либо организации». Если качество оценивается как свойство услуги или материальной вещи, то система управления качеством является обязанностью организации по управлению качеством производимых услуг или товаров.

Становление СМК неразрывно связано со стандартами серии ISO 9000. Международная Организация по Стандартизации International Organization for Standardization (ISO) в 1987 году выпустила первый стандарт по системе управления качеством, названный ISO 9000/87. В основу были положены стандарты, используемые военными для оценки качества поставщиков продукции для военных нужд. Наличие стандартов позволило разработать систему сертификации систем качества на предприятиях.

Сложность построения системы качества и согласование ее с другими процессами на предприятии привело к появлению самостоятельного направления менеджмента — менеджмент качества и формированию различных школ управления качеством: TQM (total quality management), всеобщее управление качеством, 6-Sigm (бездефектное производство) и др.

Основной целью СМК является обеспечение конкурентоспособности и финансовой устойчивости организации путем гармонизации запросов потребителей продукции, персонала предприятия, владельцев бизнеса и общества в целом.

Несмотря на интенсивный рост систем менеджмента качества в различных областях человеческой деятельности, медицина долгое время оставалась областью, где понятие качества ассоциировалось с уровнем образования и опытом работы персонала. В 70-х годах прошлого века в медицине произошли качественные изменения: появилось большое количество новых сложных медицинских вмешательств, усложнилось оборудование, появились новые эффективные препараты. Одновременно, с вопросом качества оказываемой медицинской услуги, стал актуальным вопрос

---

4 ФЗ № 323-ФЗ от 21 ноября 2011 года (п.21, ст.2, гл.1)

обеспечение безопасности пациента, связанной с высоким риском неблагоприятных эффектов и осложнений от используемых медицинских манипуляций.

Любая система управления качеством строится на основе цикла Шухарта-Деминга, состоящего из циклических изменений, по мере прохождения которых организация поднимается на качественно иной уровень развития. Цикл состоит из этапов планирования (P-Plan), выполнения (D-Do), проверки (изучения) (Check-C, Study-S) и действия (Action-A). Выстраивая систему качества, организатор обязан следовать этому плану, выполняя последовательно все этапы<sup>5</sup>.

Наиболее важной отправной точкой построения системы непрерывного улучшения качества являются критерии его показателей.

Очевидно, что выполнить цикл качества можно только при условии оценки параметров улучшаемого процесса, и при отсутствии методологии и инструментов измерения качества проведение системного улучшения услуги или продукта становится невыполнимым. Исследователь без объективной оценки качества оказания медицинской помощи никогда не сможет определить как необходимость изменений в системе здравоохранения, так и эффективность проводимых управленческих решений.

Отсутствие эффективной методологии оценки качества всегда было слабым местом построения систем управления качеством в медицине. В этой области комплексность и многофакторность процессов не позволяет сразу и однозначно оценить качество выполненных манипуляций и принятых решений, последствия которых могут быть оценены спустя годы в виде повышения продолжительности жизни или развития поздних осложнений.

Контроль качества медицинской помощи (КМП), исторически, разделяется на ведомственный и вневедомственный контроль. Подобное разделение впервые было официально закреплено приказом Министерства здравоохранения РФ и Федерального фонда ОМС от 24.10.1996 N 363/77. Ведомственную экспертизу КМП проводят органы управления и учреждения системы здравоохранения. При вневедомственной экспертизе КМП ее инициаторами и организаторами являются страховые медицинские организации (СМО), фонды обязательного медицинского страхования (фонды ОМС), профессиональные медицинские ассоциации, органы Росз-

---

5 Ребрин Ю.И. Управление качеством: Учебное пособие. – Таганрог, 2004. - 174 с.

дравнадзора и ряд других организаций в соответствии с их полномочиями<sup>6</sup>.

Ведомственный контроль КМП осуществляется экспертным путем должностными лицами органов управления и учреждений здравоохранения, врачебными комиссиями, главными штатными и внештатными специалистами. В необходимых случаях для проведения экспертизы могут привлекаться сотрудники ВУЗов, научных центров, НИИ и других учреждений на договорной основе.

Ведомственная экспертиза качества медицинской помощи, как правило, представляет собой трех ступенчатую систему контроля.

На уровне медицинских организаций экспертизу КМП проводят заведующие отделениями (первая ступень экспертизы), заместители главного врача по медицинской части, клинично-экспертной работе, амбулаторно-поликлинической помощи (вторая ступень экспертизы), врачебная комиссия ЛПУ (третья ступень экспертизы). В соответствии с приказом Минздравсоцразвития РФ от 24.09.2008 N 513н «Об организации деятельности врачебной комиссии медицинской организации» (в ред. приказа Минздравсоцразвития РФ от 22.05.2009 N 269н) врачебные комиссии помимо выполнения функций клинично-экспертных комиссий осуществляют оценку качества и эффективности лечебно-диагностических мероприятий, в том числе обоснованность и эффективность назначения лекарственных средств.

Экспертиза КМП, как правило, проводится по отдельным законченным случаям на основе изучения медицинской документации (медицинской карты стационарного больного, карты амбулаторного больного и др.) – это так называемая заочная экспертиза. При необходимости проверки качества оказания медицинской помощи в период нахождения пациента на лечении – проводится очная экспертиза.

Организация проведения ведомственной экспертизы качества предполагает деление всех экспертных случаев на две большие группы: обязательной экспертизы и случаи, основанные на «случайной» выборке.

Обязательной экспертизе подлежат случаи: летальных исходов; внутрибольничного инфицирования и осложнений; первичного выхода на инвалидность лиц трудоспособного возраста; повторной госпитализации по поводу одного и того же заболевания в течение

---

6 М.А. Татарников Организационные основы экспертизы качества медицинской помощи. // Вопросы качества медицинской помощи, 2011, № 9.

года; заболеваний с удлиненными или укороченными сроками лечения (или временной нетрудоспособности); сопровождавшиеся жалобами пациентов, их родственников и других заинтересованных сторон. При необходимости данный список может быть расширен. Все прочие случаи оказания медицинской помощи подлежат рандомизированному выборочному контролю. Обычно в течение месяца заведующий стационарным лечебным отделением проводит экспертизу не менее 50% законченных случаев, заместители главного врача по медицинской части, клинико-экспертной работе, амбулаторно-поликлинической помощи осуществляют не менее 30-50% экспертиз в течение квартала. Объем работы врачебных комиссий в области экспертизы качества медицинской помощи определяется локальными нормативными актами.

Многие принципы построения систем качества в медицине были заимствованы из промышленности, главными из которых являются разработка и внедрение стандартов, нормативных документов, описывающих требования к выполнению технологии медицинских манипуляций или оптимальному алгоритму диагностики и лечения. В зарубежной литературе подобные требования формировались в нормативные документы, издаваемые различными сообществами, и получили название клинических рекомендаций (КР) или руководств<sup>7,8</sup>.

В процессе построения системы качества на основе клинических рекомендаций исследователями был накоплен значительный опыт решения проблем их внедрения. Было показано, что внедрение и использование клинических рекомендаций в деятельности медицинской организации позволяет получить значительный прирост результативности оказания медицинской помощи за счет повышения ее качества.

Однако в отличие от сферы производства и услуг, где процедуры оценки соответствия стандартам просты и четко регламентированы, комплексность и сложность клинических рекомендаций не всегда позволяет экспертам «напрямую» использовать клинические рекомендации для оценки качества оказания медицинской помощи.

Ведомственная экспертиза КМП проводится путем проверки соответствия ее порядкам и стандартам оказания медицинской

7 Curry S.J. Organizational interventions to encourage guideline implementation // Chest.- 2000.- 118(2).- 40S-46P.

8 Institute of Medicine. Committee on Clinical Practice Guidelines. Guideline for clinical practice: from development to use. Field M.J. Lohr K.N., editors.- Washington, DC: National Academy Press.- 1992.

помощи, сложившейся клинической практике, ориентировочным срокам и результатам лечения при конкретных нозологических формах болезней, учета индивидуальных особенностей. Эксперт оценивает полноту и своевременность диагностических мероприятий, адекватность выбора и соблюдение лечебных мероприятий, правильность и точность постановки диагноза; выявляет дефекты и устанавливает их причины; готовит рекомендации по устранению и предупреждению выявленных недостатков.

Экспертиза КМП подлежит обязательному документированию. На каждый случай экспертной оценки заполняется «Карта оценки КМП», являющаяся первичным учетным документом. На основе их статистической обработки рассчитываются показатели, характеризующие качество и эффективность медицинской помощи. Методика экспертной оценки КМП и набор показателей, ее характеризующих, разрабатываются и утверждаются на региональном уровне.

Оценка работы органов управления здравоохранением, медицинских учреждений и их структурных подразделений в области качества дополняется показателями их организационной деятельности и состояния здоровья населения.

Ведомственная экспертиза КМП является наиболее приближенным к исполнителям медицинских услуг видом контроля. Информация, полученная в результате оценки КМП, в обязательном порядке доводится до сведения руководителей и работников ЛПУ и вышестоящего органа управления здравоохранением. Результаты ведомственной экспертизы сопоставляются с данными вневедомственного контроля, обсуждаются на оперативных совещаниях, заседаниях медицинского совета и врачебной комиссии в целях разработки и принятия необходимых корректирующих мер в области обеспечения качества и эффективности оказания медицинской помощи, используются при материальном и моральном стимулировании работников.

Вневедомственный контроль является важным элементом в общей системе обеспечения качества оказания медицинской помощи. В пределах своих полномочий, вневедомственный контроль КМП осуществляют страховые медицинские организации (СМО), фонды ОМС, профессиональные медицинские ассоциации, Росздравнадзор, а также лицензионные и аккредитационные комиссии, страхователи, Фонд социального страхования РФ, профессиональные медицинские ассоциации, общественные организации защиты прав потребителей (пациентов).

С момента становления системы обязательного медицинского страхования в Российской Федерации, вопросы контроля качества оказания медицинской помощи, стали приоритетами ее деятельности. Вместе с решением вопросов финансирования системы здравоохранения, осуществлением контрольных функций за использованием финансовых средств системы, вопросы контроля качества оказания бесплатной медицинской помощи вошли в число основных направлений деятельности фондов ОМС.

Основными целями вневедомственного контроля КМП в системе обязательного медицинского страхования являются:

- обеспечение бесплатного предоставления застрахованному лицу медицинской помощи в объеме и на условиях, установленных территориальной программой обязательного медицинского страхования;
- защита прав застрахованного лица на получение бесплатной медицинской помощи в объеме и на условиях, установленных территориальной программой обязательного медицинского страхования, надлежащего качества в медицинских организациях, участвующих в реализации программ обязательного медицинского страхования, в соответствии с договорами на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию;
- предупреждение дефектов медицинской помощи, являющихся результатом несоответствия оказанной медицинской помощи состоянию здоровья застрахованного лица; невыполнения и/или неправильного выполнения порядков оказания медицинской помощи и/или стандартов медицинской помощи, медицинских технологий путем анализа наиболее распространенных нарушений по результатам контроля и принятие мер уполномоченными органами;
- проверка исполнения страховыми медицинскими организациями и медицинскими организациями обязательств по оплате и бесплатному оказанию застрахованным лицам медицинской помощи по программам обязательного медицинского страхования;
- проверка исполнения страховыми медицинскими организациями обязательств по изучению удовлетворенности застрахованных лиц объемом, доступностью и качеством медицинской помощи;
- оптимизация расходов по оплате медицинской помощи при наступлении страхового случая и снижение страховых рисков в обязательном медицинском страховании.

В настоящее время основные принципы контроля качества и условий предоставления медицинской помощи по ОМС изложены в Федеральном законе «Об обязательном медицинском страховании в РФ» от 29.11.2010 N 326-ФЗ (глава 9).

Экспертиза качества в системе ОМС имеет свои особенности. Страховые организации и фонды ОМС помимо оценки качества медицинских услуг в обязательном порядке учитывают объемы и сроки оказания медицинской помощи, что необходимо для финансового контроля.

Многоуровневая система обеспечения качества медицинской помощи представлена на рисунке 1.

<b>МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ВНЕВЕДОМСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ</b>
<p style="text-align: center;"><b>1 этап – Медико-экономический контроль</b></p> <p>Осуществляется ежемесячно, сплошным методом, с помощью программного обеспечения на основе предъявленных к оплате реестров счетов медицинских услуг, оказанных в медицинской организации гражданам.</p>
<p style="text-align: center;"><b>2 этап – Медико-экономическая экспертиза</b></p> <p>Исследуются случаи оказания медицинской помощи с целью подтверждения обоснованности объемов медицинских услуг, выставленных к оплате, их соответствия записям в первичной медицинской и учетно-отчетной документации лечебного учреждения.</p>
<p style="text-align: center;"><b>3 этап – экспертиза качества медицинской помощи</b></p> <p>Осуществляется в соответствии с федеральными нормативными документами специалистами, регистр которых утвержден Министерством (департаментом) здравоохранения и Территориальным фондом ОМС.</p>

*Рисунок 1 – Многоуровневая система качества в системе ОМС*

Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ проводит различие между медико-экономическим контролем и медико-экономической экспертизой.

Под медико-экономическим контролем понимается установление соответствия сведений об объемах оказанной медицинской помощи застрахованным лицам на основании предоставленных к оплате медицинской организацией реестров счетов условиям договоров на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС, территориальной программе ОМС, способам оплаты медицинской помощи и тарифам на оплату медицинской помощи. А медико-экономическая экспертиза — это установление соответствия фактических сроков оказания медицинской помощи, объема предъявлен-

ных к оплате медицинских услуг записям в первичной медицинской документации и учетно-отчетной документации медицинской организации<sup>9</sup>.

Под экспертизой КМП закон понимает выявление нарушений в оказании медицинской помощи, в том числе оценку правильности выбора медицинской технологии, степени достижения запланированного результата и установление причинно-следственных связей выявленных дефектов в оказании медицинской помощи.

Порядок организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по ОМС утвержден приказом Федеральным фондом ОМС от 01.12.2010 N 230. На основе указанного документа в регионах РФ, как правило, разрабатываются собственные региональные порядки.

Как известно, для правильной организации процесса контроля необходимо разграничить субъекты контроля, объекты контроля и предметы контроля.

Объект контроля в системе обязательного медицинского страхования представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Объект вневедомственного контроля в системе ОМС<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> ФЗ № 326-ФЗ от 29 ноября 2010 года (п. 4,5, ст. 40, Гл. 9.)

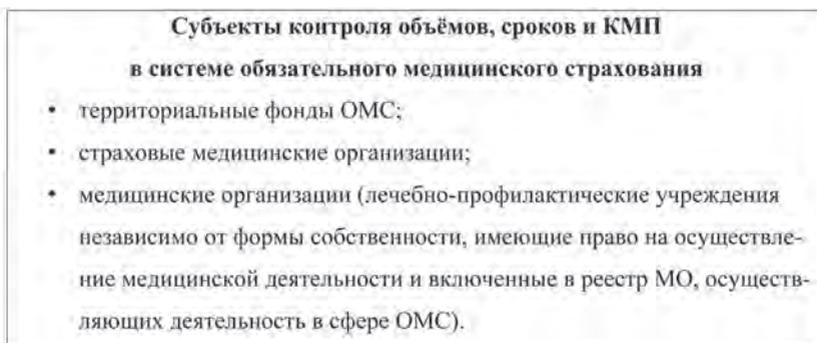
<sup>10</sup> А.Б. Малахов Лекции по теме: Вневедомственная экспертиза качества медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования. М. 2011.

Таким образом, объектом контроля в системе обязательного медицинского страхования является организация и сам процесс оказания медицинской помощи по ОМС.

Важно заметить, что экспертиза в системе ОМС носит комплексный характер и включает в себя организационные и финансово-экономические составляющие.

Субъектом контроля принято называть юридическое или физическое лицо, в том числе государственный орган, структурное подразделение и т.д. В теории системы финансового контроля различают: управляющие субъекты; субъекты, осуществляющие контроль; управляемые (контролируемые) субъекты.

Важно заметить, что один субъект может сочетать в себе различные статусы. Совмещение контролирующего и контролируемого субъекта носит название самоконтроль. Субъекты вневедомственного контроля представлены на рисунке 3.



*Рисунок 3 – Субъекты контроля в системе ОМС<sup>11</sup>.*

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования осуществляет координацию взаимодействия субъектов контроля на территории субъекта Российской Федерации, проводит организационно-методическую работу, обеспечивающую функционирование контроля и защиту прав застрахованных лиц, согласовывает планы деятельности страховых медицинских организаций в части организации и проведения контроля, в том числе планы

<sup>11</sup> Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования № 230 от 1 декабря 2010 г. № 230 «Об утверждении прядка организации и проведения контроля объёмов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию», п.4.

проверок страховыми медицинскими организациями медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь по договорам на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию<sup>12</sup>.

Экспертиза качества медицинской помощи (КМП) является наиболее важным элементом в деятельности субъектов контроля по обеспечению прав граждан на бесплатную медицинскую помощь.

Основная цель экспертизы качества медицинской помощи — выявление нарушений в оказании медицинской помощи, в том числе оценка правильности выбора медицинской технологии, степени достижения запланированного результата и установление причинно-следственных связей выявленных дефектов в оказании медицинской помощи. Виды экспертизы КМП в системе представлены на рисунке 4.

Экспертиза КМП проводится путем проверки соответствия предоставленной застрахованному лицу медицинской помощи договору на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС, порядкам и стандартам оказания медицинской помощи, сложившейся клинической практике.

Экспертиза проводится экспертом, включенным в территориальный реестр экспертов КМП по поручению территориального фонда ОМС или СМО.



Рисунок 4 – Виды экспертизы качества медицинской помощи

<sup>12</sup>Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования № 230 от 1 декабря 2010 г. N 230 «Об утверждении порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию», п.51.

Экспертиза КМП осуществляется в виде:

- целевой экспертизы;
- плановой экспертизы.

Целевая экспертиза проводится в течение месяца после предоставления страхового случая (медицинских услуг) к оплате в случаях:

- получения жалоб от застрахованного лица или его представителя на доступность и качество медицинской помощи в медицинской организации;
- необходимости подтверждения объема и КМП по случаям, отобранным при медико-экономическом контроле и медико-экономической экспертизе;
- летальных исходов при оказании медицинской помощи;
- внутрибольничного инфицирования и осложнения заболевания;
- первичного выхода на инвалидность лиц трудоспособного возраста и детей;
- повторного обоснованного обращения по поводу одного и того же заболевания: в течение 30 дней – при оказании амбулаторно-поликлинической помощи, в течение 90 дней – при повторной госпитализации;
- заболеваний с удлинённым или укороченным сроком лечения более чем на 50 процентов от установленного стандартом медицинской помощи или средне сложившегося для всех застрахованных лиц в отчетном периоде с заболеванием, для которого отсутствует утвержденный стандарт медицинской помощи.

При проведении целевой экспертизы КМП по случаям, отобранным по результатам целевой медико-экономической экспертизы, общие сроки проведения целевой экспертизы КМП могут увеличиваться до шести месяцев с момента предоставления счета на оплату.

При проведении целевой экспертизы КМП по случаям повторного обращения (госпитализации) по поводу одного и того же заболевания установленные сроки исчисляются с момента предоставления на оплату счета, содержащего информацию о повторном обращении (госпитализации).

---

13 Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования № 230 от 1 декабря 2010 г. N 230 «Об утверждении порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию», п.62 .

Сроки проведения целевой экспертизы КМП с момента представления счета на оплату не ограничиваются по случаям жалоб застрахованных лиц или их представителей, летальных исходов, внутрибольничного инфицирования и осложнений заболеваний, первичного выхода на инвалидность лиц трудоспособного возраста и детей. Проведение целевой экспертизы КМП в случае поступления жалоб застрахованных лиц или их представителей не зависит от времени, прошедшего с момента оказания медицинской помощи, и осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 02.05.2006 N 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ» и иными нормативными правовыми актами, регламентирующими работу с обращениями граждан<sup>13</sup>.

Количество целевых экспертиз КМП определяется вышеупомянутым Порядком организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по ОМС (утв. приказом Федеральным фондом ОМС от 01.12.2010 N 230).

Плановая экспертиза КМП проводится с целью оценки соответствия объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи группам застрахованных лиц, разделенным по возрасту, заболеванию или группе заболеваний, этапу медицинской помощи и другим признакам, условиям, предусмотренным договором на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС.

Объем плановой экспертизы КМП определяется договором на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС и составляет не менее:

- в стационаре – 5% от числа законченных случаев лечения;
- в дневном стационаре – 3% от числа законченных случаев лечения;
- при оказании амбулаторно-поликлинической помощи – 0,5% от числа законченных случаев лечения по результатам медико-экономического контроля.

Плановая экспертиза КМП проводится по случаям оказания медицинской помощи по ОМС, отобранным: а) методом случайной выборки; б) по тематически однородной совокупности случаев.

Плановая экспертиза КМП методом случайной выборки проводится для оценки характера, частоты и причин нарушений прав, застрахованных лиц на своевременное получение медицинской помощи установленного территориальной программой ОМС объема и качества, в том числе обусловленных неправильным выполнением медицинских технологий, повлекших ухудшение состояния здоровья застрахованного лица, дополнительный риск неблаго-

приятных последствий для его здоровья, неоптимальное расходование ресурсов медицинской организации, неудовлетворенность медицинской помощью застрахованных лиц.

Плановая тематическая экспертиза КМП проводится в отношении определенной совокупности случаев оказания медицинской помощи по ОМС, отобранных по тематическим признакам в каждой медицинской организации или группе медицинских организаций, предоставляющих медицинскую помощь по ОМС одного вида или в одних условиях.

Выбор тематики осуществляется на основании показателей деятельности медицинских организаций, их структурных подразделений и профильных направлений деятельности:

- больничной летальности, частоты послеоперационных осложнений, первичного выхода на инвалидность лиц трудоспособного возраста и детей, частоты повторных госпитализаций, средней продолжительности лечения, стоимости медицинских услуг и других показателей;
- результатов внутреннего и ведомственного контроля КМП.

Плановая тематическая экспертиза КМП направлена на решение следующих задач:

- выявление, установление характера и причин типичных (повторяющихся, систематических) ошибок в лечебно-диагностическом процессе;
- сравнение КМП, предоставленной группам застрахованных лиц, разделенным по возрасту, полу и другим признакам.

Плановая экспертиза КМП проводится в каждой медицинской организации, оказывающей медицинскую помощь по ОМС, не реже одного раза в течение календарного года в сроки, определенные планом проверок.

Экспертиза КМП может проводиться в период оказания застрахованному лицу медицинской помощи, в том числе по обращению застрахованного лица или его представителя. Основной целью очной экспертизы КМП является предотвращение и/или минимизация отрицательного влияния на состояние здоровья пациента дефектов медицинской помощи.

Экспертом КМП с уведомлением администрации медицинской организации может проводиться обход подразделений медицинской организации с целью контроля условий оказания медицинской помощи, подготовки материалов для экспертного заключения, а также консультирования застрахованного лица.

При консультировании обратившееся застрахованное лицо информируется о состоянии его здоровья, степени соответствия ока-

зываемой медицинской помощи порядкам оказания медицинской помощи и стандартам медицинской помощи, договору на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС с разъяснением его прав в соответствии с законодательством РФ.

Экспертом, осуществлявшим проведение экспертизы КМП, оформляется экспертное заключение, содержащее описание проведения и результаты экспертизы, на основании которого составляется акт экспертизы КМП. На основе результатов экспертизы уполномоченными органами принимаются меры по улучшению КМП.

Проводя анализ и сравнение ведомственного и вневедомственного контроля качества медицинской помощи не трудно заметить достаточно много общих элементов, связанных с оказанием самой медицинской услуги. При этом следует выделить существенные отличия вневедомственного контроля в системе обязательного медицинского страхования, основными из которых являются:

1. Отсутствие субъективизма в оценке оказания медицинской помощи на уровне медицинской организации.

Важным этапом контроля, является контроль на соответствие фактического оказания медицинской помощи требованиям порядков и стандартов оказания медицинской помощи принятых на территории субъекта, во исполнение Федеральных требований. Эксперты СМО или ТФОМС имеют возможность оценить преемственность, как в случаях перемещения застрахованного по уровням оказания медицинской помощи, так и при определении реабилитационных программ на заключительном этапе лечения.

2. Анализ финансовой деятельности медицинской организации по использованию средств обязательного медицинского страхования.

В этом разделе помимо традиционного анализа эффективного и целевого использования средств системы, соответствие требованиям Тарифного соглашения, действующего в системе обязательного медицинского страхования на региональном уровне, есть возможность обратить внимание на так называемую «упущенную» выгоду медицинской организации, т.е. на неиспользованные финансовые возможности системы. Принципиально важным моментом в анализе, становится оценка состояние планирования на уровне медицинской организации как объемных так стоимостных показателей деятельности.

3. Контроль качества оказания медицинской помощи на уровне страховой медицинской организации.

Это существенный блок деятельности системы обязательного медицинского страхования, направленный на обеспечения требу-

емого результата. В работе страховой медицинской организации важно обращать внимание как на надлежащее исполнения договорных обязательств в отношении медицинской организации, так и на мероприятия профилактической направленности, по фактам выявленных нарушений.

4. Наличием экономических санкций применяемых сторонами договора при ненадлежащем выполнении своих обязанностей. При этом следует отметить, что экономические санкции не могут быть самоцелью деятельности системы по обеспечению качества, а служат неким критерием состояния вопроса. По мнению автора, вневедомственный контроль качества оказания медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования, мог бы в перспективе содержать еще одно из важных отличий. Учитывая в большей степени финансово-экономический аспект деятельности системы ОМС, анализ финансовой устойчивости медицинской организации должен быть дополнительным критерием, отражающим ожидаемое состояние качества.

В случае выявления не удовлетворительных показателей, следовало бы немедленно приступать к анализу ситуации, как на уровне конкретной медицинской организации, так и на уровне системы обязательного медицинского страхования региона, не дожидаясь обращений граждан с жалобами.

Таким образом, вневедомственный контроль в системе обязательного медицинского страхования на региональном уровне призван обеспечить:

- защиту прав граждан на охрану здоровья и качественное медицинское обслуживание в должном объеме за счет финансовых средств системы обязательного медицинского страхования региона, а значит бесплатно для застрахованного;
- повышение качества и эффективности оказания медицинских услуг на основе оптимального использования финансовых, материально-технических и кадровых ресурсов здравоохранения;
- повышение удовлетворенности потребителей и других заинтересованных сторон качеством медицинского обслуживания;
- повышение их уверенности в способности ЛПУ оказывать качественные услуги;
- содействие органам государственного управления в решении задач по совершенствованию деятельности учреждений здравоохранения.

### Библиографический список

1. Федеральный закон № 326-ФЗ от 19 ноября 2010 года «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон № 323-ФЗ от 21 ноября 2011 года «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
3. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.
4. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Приказ № 230 от 01 декабря 2010 года «Об утверждении порядка контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию».
5. Р.Х. Хафизьярова, Р.М. Бурькин, Г.Н. Алеев. Проблема разработки качества оказания медицинской помощи и пути ее оптимизации // Экономика здравоохранения. 2001. – № 11-12. – С. 50.
6. Ребрин Ю.И. Управление качеством: учебное пособие. – Таганрог, 2004. – 174 с.
7. М.А. Татарников. Организационные основы экспертизы качества медицинской помощи // Вопросы качества медицинской помощи. – 2011. – №9.
8. А.Б. Малахов. Лекции по теме: «Вневедомственная экспертизе качества медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования». – М., 2010.
9. Curry S.J. Organizational interventions to encourage guideline implementation // Chest. – 2000.-118(2).- 40S-46S.
10. Institute of Medicine. Committee on Clinical Practice Guidelines. Guideline for clinical practice: from development to use. Field M.J. Lohr K.N., editors. – Washington, DC: National Academy Press. – 1992.

### Bibliographical list

1. Federal Law № 326-FZ of November 19, 2010 “On compulsory medical insurance-sky in the Russian Federation.”
2. Federal Law № 323-FZ of November 21, 2011 “On the basis of health protection in the Russian Federation.”
3. The concept of health system development in the Russian Federation until 2020

4. Federal fund of compulsory medical insurance. Order № 230 of December 1, 2010 “On approval of the control volume, timing, quality and conditions of granting, medical care for compulsory health insurance.”
5. A.D. Hafizyarova, R.M.Burykin, G.N. Aleev “The problem turned out to develop the quality of medical care, and ways to optimize it.” Health economics № 11-12, 2011, page 50.
6. Rebrin Y. Quality management: a training manual. – Taganrog, 2004. – 174
7. M.A. Tatarnikov Organizational basis of medical examination of the quality of aid. “Issues of quality of care”, 2011, № 9.
8. A.B. Malakhov Lectures on “institutional expertise of quality of care in the system of compulsory health insurance.” M. 2010
9. Curry S.J. Organizational interventions to encourage guideline implementation // Chest. – 2000. – one hundred eighteen (2). – 40S-46S.
10. Institute of Medicine. Committee on Clinical Practice Guidelines. Guideline for clinical practice: from development to use. Field M.J. Lohr K.N., editors. – Washington, DC: National Academy Press.- 1992.

### ***Контактная информация***

*150054, г. Ярославль, Территориальный фонд ОМС Ярославской области, тел. (4852) 32-11-57*

### ***Contact links***

*150054, Yaroslavl, the Yaroslavl Regional Fund of MLA, tel. (4852) 32-11-57*

## ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОЯВЛЕНИЙ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТАХ

### CONTRADICTIONS OF MANIFESTATIONS OF THE RELATIONS OF THE PROPERTY AT ECONOMIC INSTITUTES

**А.П. РЖЕВСКАЯ,**

*аспирант, негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Институт управления».*

**A.P. RZHEVSKAYA,**

*graduate student, non-state educational institution of higher education "Institute of Management."*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные противоречия в процессе трансформации экономики, изменение отношений собственности в условиях трансформирующегося хозяйства.

#### **Abstract**

The article discusses the basic contradictions in the process of economic transformation, a change of ownership in this changing economy.

#### **Ключевые слова**

1. Отношения собственности,
2. трансформационная экономика,
3. экономические институты,
4. экономические противоречия.

#### **Keywords**

1. Property relations,
2. transformatsion economy,
3. economic institutes,
4. economic contradictions.

Реализация экономическим субъектом той или иной модели реализации интересов обуславливается не только экономическими факторами, но и более широким кругом институтов – традиционных, религиозных, идеологических ограничений, социальных санкций за их нарушение, а также ожидаемых выгод от следования институциональным нормам.

В трансформационной экономической системе трансакции между экономическими субъектами формирующегося рынка опережа-

ют создание норм поведения, присущих рыночным отношениям, так как становление и изменение неформальных институтов не может осуществляться дискретно. Появление реальных возможностей использования субъективных факторов развития экономики расширяет границы совершенствования хозяйственного механизма, то есть сознательного постепенного разрешения внутренних противоречий экономических отношений. Однако по мере увеличения сложности экономико-социальной системы возрастает роль внеэкономических факторов, или неформальных институтов. Так, кооперативные принципы (неформальная институциональная составляющая) представляет социально-экономическую основу функционирования кооператива и отражает особенности их хозяйственного механизма. Принципы функционирования кооперативов (солидарность, справедливость, равенство, демократия, взаимная ответственность и др.) – внешнее социальное проявление сущностной экономической реализации кооперативной собственности. С другой стороны, реализация кооперативных принципов хозяйствования ведет к недопущению конфронтации экономических интересов различных участников производственных отношений.

Следовательно, институциональная среда как совокупность формальных и неформальных норм, правил, предписаний координирует хозяйственную деятельность субъектов. Она составляет экзогенную предсказуемую среду, сигналами которой руководствуются участники экономических трансакций в процессе реализации своих экономических интересов. С другой стороны, институциональная среда выступает доминантой субъективного осознания простой или интегративной экономической единицей своих интересов и предопределяет субъективный набор альтернативных вариантов их реализации.

Соединение в рамках институциональной среды социально-субъектного и экономико-субъектного начал надлежит обозначить как «эффект кластера» рыночного и нерыночного комплементарных компонентов трансформационной экономики. Общей целью указанных экономико-социальных составляющих можно считать достижение наибольшей эффективности и адаптивности. Учитывая, что целенаправленных действий по их достижению рыночные элементы не осуществляют, то реализация целевой установки обеспечивается непосредственно функционированием рыночного механизма, его системными характеристиками самоорганизации и сохранения гомеостатического равновесия.

Следовательно, эффективность и адаптивность функционирования экономической подсистемы социума выступают аттракторами экономико-социального порядка в конкретный временной отрезок. В рамках институциональной среды институтом-аттрактором, или структурой-аттрактором, будет выступать государство (институт принуждения). В экономической системе, характеризующейся наличием саморегуляции, роль государства принципиально меняется, оно превращается в базовую координирующую структуру (институт) всей хозяйственной системы. Государство включается в социально-экономическую структуру власти в качестве зависимой и независимой переменной, как важнейшая форма коллективных действий.

Государство как институт нерыночного сектора экономики, отличается определенной многогранностью и неоднозначностью характеристик и трактовок. С одной стороны, как форма коллективных действий, государство должно в наибольшей мере отражать и способствовать реализации экономических интересов всех социальных групп, страт общества. В данном случае базовая целевая установка государства — смягчение, сдерживание влияния негативных внешних воздействий на микроуровне для сохранения гомеостатического равновесия социума на макроэкономическом уровне системы. В современной российской экономике реализация этой задачи органически осложнена происходящими трансформациями рыночных и нерыночных институтов, их инерционностью и нелинейностью, что предполагает разновекторность траекторий эволюционного развития как институциональной среды, так и экономико-социальной системы в целом.

С другой стороны, государство в качестве зависимой переменной можно рассматривать как фактор организации и установления системы взаимных ожиданий участников транзакций. Значимость организационной роли государства определяется тем обстоятельством, что в России рынок пока еще не является институтом, способным в полной мере обеспечить координацию и согласование взаимодействия экономических субъектов. В данном случае наиболее явно прослеживается противоречие между задачей государства в поддержании гомеостатического равновесия и максимальным поглощением экономической системой внешних ресурсов. Указанное противоречие особенно ярко проявляется в трансформационной экономике в силу доминирования краткосрочных экономических интересов и материальных стимулов.

Учитывая кумулятивность процесса реализации экономических интересов и зависимость конечных результатов функционирования системы от предшествующих, правомерно говорить, что основной проблемой современной российской экономико-социальной среды выступает проблема соотношения, соподчинения и взаимонейтрализации оппозиционных общегосударственных, общенациональных и специальных экономических интересов, интересов элитированных социальных групп.

Проблема соотношения различных экономических интересов ставит вопрос о приоритетности интересов в их системном единстве в условиях правового равенства субъектов социально-экономических отношений, в том числе и отношений собственности. Как подчеркивает Гершкович Б., отрицание приоритетности в этой системе стало одной из причин дезинтеграционных процессов, возникших и продолжающих существовать в Российской Федерации, что наносит ущерб как федерации в целом, так и ее субъектам, угрожая целостности самого экономического пространства страны и ее безопасности. Приоритетность экономических интересов объективно предполагает существование общих, общественных потребностей, а также целевые установки сохранения единого экономико-социального и социально-политического пространства. С другой стороны, приоритетность интересов выступает внешним проявлением противоречия материальной и социальной составляющей интереса, так как субъекты – участники экономических отношений равнозначны, но различаются с позиции существующих субъективных потребностей и мотивов их удовлетворения.

Формой реализации специальных экономических интересов в рамках «рентоориентированной» (рестрибутивной) модели выступает процесс лоббирования, который представляет собой совокупность способов влияния на представителей властных институтов с целью принятия выгодного для группы специальных интересов политического решения или получения политической ренты. Одновременно, получение политической ренты посредством лоббирования выступает инструментом воспроизводства носителями специальных экономических интересов своего экономико-социального статуса. Таким образом, национальные, государственные интересы в процессе лоббирования становятся на службу специальным экономическим интересам, что, зачастую, связано с ограничением экономической и политической конкуренции.

Реализация государством интересов отдельных социальных групп, то есть, по существу, нарушение единства общего, частного

и единичного в рамках социума как макросистемы, в трансформационной экономике России получило форму институциональных ловушек. Так, в частности, приватизационная ловушка связана с верой в автоматическое превращение государственной собственности в частную, с непременным улучшением результативности использования ресурсов. На фоне возникших «институциональных пустот» в вопросах координации экономико-социальных изменений и неадекватностью психологических ожиданий «приватизационная ловушка» превратила «романтико-демократические инициативы в глубокую депрессию абсолютного большинства населения постсоциалистических республик».

Содержание государственного экономического регулирования во многом сводится к формированию экономических прав, например, прав собственности, порождающих конкретную властную структуру и служащих источником возникновения рыночных трансакций как формы реализации субъектами хозяйствования частных, корпоративных экономических интересов. В свою очередь, институт корпораций представляет симбиоз частных, коллективных интересов и интересов государства.

Таким образом, подвергая анализу формы реализации интересов субъектов хозяйствования в рыночно-трансформационной экономике, мы разграничиваем процессы реализации интересов на микро- и макроэкономическом уровнях. С точки зрения микроуровня, формой реализации экономических интересов выступают конкретно-временные модели экономического поведения, имеющие имманентно заданные целевые характеристики. На макроэкономическом уровне определяющим фактором форм реализации экономических интересов является диалектическое сочетание в национальной экономической системе черт межсистемной и внутрисистемной трансформации.

Системное взаимодействие экономических интересов представляет внутренний механизм, который сообщает интересам движущий момент в развитии производительных сил и производственных отношений. Таким «механизмом», который также служит источником качественного развития экономических интересов, их субъектов-носителей и всех экономических отношений, выступают противоречия.

Исходя из особенностей экономического движения, специфику экономических противоречий выражают следующим образом:

- 1) Экономические противоречия – сравнительно сложный вид противоречий, содержащий в себе в снятом виде противоречия сферы неорганической и органической природы.
- 2) Это противоречия субъективных (волевых) и объективных (вещных) отношений людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

В границах любой экономико-социальной системы противоречия существуют в том случае, когда есть внутри- и межсистемное взаимодействие элементов, то есть постоянно воспроизводится диалектическое единство процессов возрастания потребностей и убывания ресурсного потенциала их удовлетворения в границах объективно заданных институтов.

Учитывая, что «противоположность интересов вытекает из экономических условий»<sup>1</sup>, то есть имеет конкретно-исторический характер, рассмотрение противоречий экономических интересов необходимо осуществлять не только с точки зрения статики – его разрешения, но и с точки зрения процесса разрешения как такового. Противоречия экономических интересов возникают, развиваются и разрешаются на протяжении всей экономической деятельности субъекта. Четкая граница между возникновением нового противоречия и разрешением старого отсутствует, так как трансформация качественного взаимодействия разнонаправленных экономических интересов совершается не мгновенно и занимает определенный временной лаг. Также следует учитывать внутреннюю противоречивость экономического интереса как такового: «каждый тип интереса... внутренне противоречив, поскольку он есть единство интересов в труде и в потреблении как результат единства личного и производительного потребления в процессе воспроизводства»<sup>2</sup>.

Вертикальный срез развития противоречий позволяет отслеживать взаимопереход противоположностей как внутреннее содержание развития. Происходит это в силу того, что эндогенные противоречия системы экономических интересов проявляются в движении внешних противоположностей ее различных подсистем, форм.

Современными исследователями предлагается следующая классификация экономических противоречий:

- 1) Противоречия экономической системы; производные противоречия, противоречия результата движения экономической системы.

---

1 Смирнов И.К., Смирнова О.И. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие. – СПб.: Изд-во СПб.ун-та, 2004. – С.23-24.

2 Лемещенко П.С. Переходный период в контексте институционально-эволюционной теории //Философия хозяйства. – 2002. – № 3. – С.191.

- 2) Противоречия трудовых отношений; противоречия технологических отношений; противоречия производственных отношений; противоречия способа производства; противоречия хозяйствования.
- 3) Противоречия внутри экономических явлений и между ними; противоречия сущности экономических явлений; противоречия экономической деятельности.
- 4) Противоречия самоцели экономической системы.

Системная совокупность этих противоречий представляет систему экономических противоречий отношений собственности. Вышеприведенную классификацию противоречий необходимо дополнить противоречиями между взаимодействующими простыми и интегральными экономическими единицами, а также между экономическими субъектами по поводу объема и объекта прав собственности, так как реформирование отношений собственности не только видоизменяет всю старую институциональную структуру экономики, но и создает основу для новых координационных и распределительных механизмов. Институциональное закрепление ответственности и дохода, обусловленных определенной долей совокупности экономических благ в процессе их присвоения обеспечивается посредством спецификации. Однако большинство экономистов сходятся во мнении, что российская приватизация не только не ослабила противоречивость национальной экономической системы, а, наоборот, усложнила содержание существующих противоречий, в частности, усилила такое явление, как «технологический монополизм»<sup>3</sup>.

Противоречия оппозиционных экономических интересов всех субъектов хозяйствования имеют отпечаток основного противоречия в рамках социума как сложной функциональной системы. Ряд исследователей к основному противоречию трансформационной российской экономики относят противоречие между интересами наемных работников и интересами экономической системы, то есть между внутренней и внешней средой функционирования хозяйствующих субъектов. По мнению С. Губанова, основное системное противоречие современной российской экономики заключается в противоборстве вертикально-интегрированной, государственно-корпоративной системы, объективно необходимой для развития производительных сил, и компрадорской системы, закрепляющей отношения низшего капитализма.

---

3 Меркулова Ю. Некоторые соображения об акционировании, трасте и лизинге // Общество и экономика. – 2002. – № 6. – С.83.

Современными учеными-экономистами также справедливо отмечается, что двойственная роль государства как регулятора экономики и предпринимателя образует две стороны основного противоречия трансформационной экономики: 1) между частным предпринимательством и государственным регулированием экономики; 2) между частным предпринимательством и государственным предпринимательством. Представляется, что противоречие современной российской экономики – между системой государственного регулирования экономики и осуществлением хозяйственной деятельности на основе института частной собственности – носит конкретно-исторический характер и обусловлено особенностями местонахождения экономики в иерархической структуре социума.

Суть основного противоречия трансформационной экономики, по нашему мнению, состоит не в доминировании той или иной формы собственности, а в тех реальных экономических отношениях, механизмах присвоения и отчуждения, которые характерны для данных форм на современном этапе развития российской экономики.

Таким образом, основное противоречие российской трансформационной экономики представляет собой противоречие между сложившейся системой присвоения средств производства, произведенных благ и отчуждением субъектов общественных отношений от института управления собственностью и институциональных управляющих властных структур. Производным от него является противоречие между институциональными рамками необходимости и реальной возможностью существования экономических отношений присвоения на базе частной, государственной и иных типов, форм собственности.

От государства может исходить абсолютный или частичный запрет на осуществление трансакций в режиме частной собственности. К прямым формам запрета следует отнести установление формальных правил в части ограничения купли-продажи, наследования, осуществления предпринимательско-хозяйственной деятельности и т.д. В свою очередь, государство может стимулировать процессы размывания прав частной собственности, не вводя институты их защиты, или, наоборот, не способствуя установлению неформальных правил нерушимости права частной собственности (отсутствие последних ведет к увеличению трансакционных издержек, связанных с защитой прав собственности и институциональной асимметрии их обеспечения).

Система государственного регулирования экономики как противоположность, составляющая основное противоречие, характеризуется органическим внутренним противоречием. Последнее состоит в рассогласовании расширения либо обновления задач государственного регулирования и ограниченностью действия государства в соответствии с классическими представлениями о его роли в рыночной экономике, а также действием принципа «от противного» в границах межсистемной трансформации российской экономики. В рамках второй противоположности, входящей в основное противоречие, действует противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения его результатов. Внутренняя борьба (или разнонаправленность) задает внутреннюю нестабильность системы интересов субъектов экономических отношений и отражает специфику проявления противоречий между локальными (ситуативными) и перспективными экономическими интересами.

Существование и функционирование противоречий происходит в соответствии с принципом социальной детерминации. Конституирующим элементом всей сложной массы противоречий выступает социальная (неформально-институциональная) среда. В частности, в социальном плане кооперативный сектор стимулирует процессы социализации различных групп населения, особенно не обладающих каким-либо значимым экономико-социальным статусом. Спецификой реализации интересов выступает противоречие институционального состояния внешней и внутренней среды субъектов экономических отношений как носителей экономических интересов и доминирования неформальных правил реализации интересов.

В российской трансформационной экономике увеличение количества агентов экономических трансакций служит основой пассивности реализации экономических интересов, особенно если модели их реализации не согласуются с отдельными элементами формальной и неформальной институциональных подсистем, а стало быть, и увеличения латентных противоречий хозяйствующих субъектов, обладающих специальными экономическими интересами. Корпоративная форма собственности демонстрирует реальный процесс отделения управления (собственности-функции) от собственности-права.

В процессе рыночной трансформации появились особые институциональные структуры, которые не создают предпосылок для ис-

пользования преимуществ рыночной системы хозяйствования и ее институциональной составляющей как наиболее адекватного способа координации возникающих противоречий микро- и мезоэкономических уровней, их последующего разрешения с целью недопущения негативных эндогенных воздействий на макроэкономику.

### **Библиографический список**

1. Лемещенко П.С. Переходный период в контексте институционально-эволюционной теории // Философия хозяйства. – 2002. – № 3.
2. Смирнов И.К., Смирнова О.И. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие. – СПб.: Изд-во СПб.ун-та. – 2004.
3. Меркулова Ю. Некоторые соображения об акционировании, трасте и лизинге // Общество и экономика. – 2002. – № 6.
4. Гукасян Г.М. Экономическая теория: проблемы «новой экономики». – СПб.: Питер. – 2009.

### **Bibliographical list**

1. Lemeshchenko P. S. A transition period in a context of the institutional and evolutionary theory // Economy Philosophy. – 2002. – № 3.
2. Smirnov I.K., Smirnova O.I. Property contradictions: formation, permission, development. SPb.: Publishing house of SPb. university, 2004.
3. Merkulov Yu. Some reasons about incorporating, a trust and leasing // Society and economy. 2002.№ 6.
4. Gukasyan G. M. Economic theory: problems of «new economy». SPb.: St. Petersburg, 2009.

### ***Контактная информация***

*163060, г. Архангельск, Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: 8 (926) 707-78-44*

### ***Contact links***

*163060, Arkhangelsk, Non-state educational institution of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: 8 (926) 707-78-44*

## ВОЗДЕЙСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ АУТСАЙДЕРОВ ПОЗДНЕИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

### GLOBALIZATION INFLUENCE ON ECONOMY OF OUTSIDERS OF THE LATEINDUSTRIAL DEVELOPMENT

**Г.А. РОДИНА,**

*доктор экономических наук, профессор, директор, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.*

**G.A. RODINA,**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Director, Branch of Federal State budget institution of higher professional education "All-Russian Distance Institute of Finance and Economics," in Yaroslavl.*

#### **Аннотация**

Статья посвящена рассмотрению перехода стран к открытой экономике под воздействием глобализации, что обуславливает безальтернативность инновационного пути развития. В связи с этим обращено внимание на необходимость формирования шестого технологического уклада. Используя понижательную волну шестого К-цикла, аутсайдеры позднеиндустриального развития получают шанс встроиться затем в его повышательную волну, заменив старые линейные многофункциональные промышленные производства принципиально новыми промышленными постиндустриальными производствами.

#### **Abstract**

The article focuses on consideration of transition of the countries to open economy under the influence of globalization that causes inevitability of innovative way of development. In this connection the attention to necessity of formation of the sixth technological way is paid. Using a bearish wave of the sixth K-cycle, outsiders of the late-industrial developments receive chance to be built in then in it ascending wave, having replaced old linear multipurpose industrial productions by essentially new postindustrial manufactures.

**Ключевые слова**

1. Глобализация,
2. открытая экономика,
3. инновация,
4. технологический уклад,
5. структурная перестройка.

**Keywords**

1. Globalization Private debt,
2. open economy,
3. innovation,
4. technological way,
5. structural reorganization.

Экономическое благополучие современного государства все в большей степени определяется внешними факторами, главным из которых является место национальной экономики в мировом хозяйстве. Раньше это место являлось производным от мощи национальной экономики, ее удельного веса в мировом валовом продукте. Кроме этого, народное хозяйство могло развиваться достаточно автономно, «без оглядки» на мировой рынок (хотя мы и понимаем относительность подобного заявления)<sup>1</sup>. В условиях глобализации автаркическая политика стала вытесняться политикой перехода к открытой экономике<sup>2</sup>. Этот объективный процесс как бы поменял местами оси координат: теперь уже не столько достижения национального хозяйства экстраполируются в мировую экономику, сколько, наоборот, степень вписанности той или иной национальной экономики в мировое хозяйство определяет уровень ее развития. Данная вписанность вовсе не тождественна доле валового национального продукта в мировом продукте.

Сказанное означает, что любая страна, желающая сохранить свою государственность, обязана быть конкурентоспособной в мировом масштабе.

В недалеком прошлом остались дискуссии относительно того, что является предпочтительным для конкретного государства: инерционное (на первый взгляд, спокойное, неторопливое, дающее возможность и постепенно адаптироваться к поступательным изменениям, и избежать серьезных потерь от быстрых трансформаций) движение вперед – или инновационное (прорывное, скачкообразное, возможно, чреватое непредсказуемыми жертвами).

Ответ на вопрос о том, каким путем развиваться той или иной стране в XXI веке, – инерционным или инновационным, – перестает рассматриваться в дихотомической плоскости «диспозитив – императив», – безальтернативность инновационного пути развития

1 Обществоведческая мысль трактует это как *автаркию*, или опору на собственные силы.

2 Мы трактуем *открытую экономику* как экономику, интегрированную в систему мирохозяйственных связей, обращенную в сторону мирового рынка.

современных экономик воспринимается аксиоматично (хотя мы и допускаем, что этот тезис нуждается в доказательствах). Сегодня анализ проблемы социально-экономического развития перемещается в иную плоскость: соотношение возможности и действительности. Возможен ли в той или иной социально-экономической модели переход к инновационному типу экономического роста? Если да, то насколько эффективно на практике реализуются эти потенции? Если нет, то что необходимо предпринять (если это еще возможно) для их создания?

Мы считаем отправным пунктом анализа современного общества понятие «технология», значение которого впервые наметил еще Аристотель<sup>3</sup>, выделив две составные части: технику и определенное искусство, навык, знание. Технология, таким образом, охватывает как инструментальную систему (инструменты, машины, технические и транспортные коммуникации, т.е. технику), так и систему деятельности, детерминированную этой инструментальной системой, систему управления соответствующей деятельностью, совокупность социальных и экономических последствий, био- и социо-экологическое окружение, информационную среду, в которой эта деятельность осуществляется.

Если ключевым понятием технологии считать ее техническую составляющую, то достаточно позаимствовать передовую (скорее всего, западную) технику, чтобы гарантировать ускоренное развитие. В этом случае основной проблемой становится поиск путей такого заимствования. Мы отбрасываем военный шантаж как неэкономический способ принятия решений. Тогда остается два пути. Во-первых, – дешевая рабочая сила, но диапазон ее привлекательности весьма узок: совершенная технология требует совершенного работника. Во-вторых, это дешевые или значительные по своему масштабу природные ресурсы (возможно, одновременно и то, и другое). Однако востребованные в условиях господства одной технологии ресурсы могут утратить свою актуальность при появлении более развитой технологии.

Если ключевым понятием технологии считать особый технологический менталитет и информационные ресурсы общества, то проблема перехода к инновационному развитию обременяется сложностью (или даже невозможностью) их заимствования. Становится очевидным, что недостаточно просто обладать каким-то набором передовых технологий: завтра этот набор устареет. Гаранти-

3 Аристотель. Метафизика // Аристотель. Сочинения: В 4-х т. / Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1976. – Т. 1.

ей технического лидерства является возможность разрабатывать и внедрять собственные инновации.

Понятие «*инновация*» (от лат. *novatio* – обновление, изменение) является примером омонимии, когда одно-единственное слово имеет несколько различных значений. Понятие «инновация» часто смешивается с понятием «*изобретение*», обозначающее создание новой технической разработки или усовершенствование старой. Многие усовершенствования товаров и услуг было бы правильнее назвать просто словом «*улучшение*». Иногда понятие «инновация» ассоциируется с понятиями «*изменение*» и «*креативность*»<sup>4</sup>.

Наиболее распространенным сегодня является отождествление инновации с *нововведением* в области производства, в сфере управления, организации труда, основанным на применении достижений науки и техники. Но тогда для обозначения некоего новообразования можно было бы обойтись термином «*новация*». Мы считаем, что одного новшества мало, – необходимо соединить его с *инвестициями*, доводящими его до практической реализации, т.е. до нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, или до нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (при рыночной экономике – до коммерческого успеха<sup>5</sup>). В условиях глобализации это означает:

- на микроэкономическом уровне – выпуск товаров и услуг, соответствующих, а лучше – превосходящих по своему качеству аналогичные продукты мирового уровня;
- на макроэкономическом уровне – проведение государством экономической политики, адекватной вызовам текущего момента, определяемого не столько внутренними, сколько внешними для страны обстоятельствами;
- на мировом уровне – расширение доли национальной экономики в мировом хозяйстве.

Само понятие передовой технологии мы связываем с господством того технологического уклада, который определяет ведущее качество экономики, а в условиях глобализации – и наиболее выигрышные позиции в мировом хозяйстве.

---

4 Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. – 2008. – № 2. – С. 162.

5 Этим мы обязаны Й. Шумпетеру, который не только связывал инновацию с новой комбинацией факторов производства, но и ввел понятие *инноватора* как изобретателя, получившего экономическое признание, т.е. инновация ассоциируется с получившим рыночную реализацию творческим продуктом.

Под *технологическим укладом* мы понимаем устойчивое целостное образование, в рамках которого осуществляется воспроизводственный цикл от добычи первичных производственных ресурсов до выпуска определенного набора конечных продуктов. Ядром технологического уклада выступает совокупность близких по качественным характеристикам основных технологических процессов. Каждому укладу соответствует определенный тип инфраструктуры. Развитие экономики определяется замещением одного технологического уклада другим.

В настоящее время доминирующим является пятый технологический уклад, начавший формироваться полвека назад и вступающий сегодня в свой заключительный этап. Он базируется преимущественно на микротехнологиях, программном обеспечении, вычислительной технике и технологии переработки информации, производстве и задействовании средств автоматизации, космической и опто-волоконной связи. Параллельно вырисовываются контуры нового, шестого технологического уклада, становление которого сопровождается мировым финансовым кризисом, перерастающим в экономический (впрочем, так было и с предыдущим укладом, обретшим силу ведущего уклада после структурного кризиса 70-х годов XX века). Ядром нового уклада становятся биотехнологии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, использование глобальных информационных сетей и интегрированных высокоскоростных транспортных систем, интеллектуализированное производство, его непрерывное инновационное развитие в большинстве отраслей и непрерывное образование в большинстве профессий.

Новый технoпромышленный уклад – это совокупность принципиально прорывных технологий, которые оказываются завязанными в единую мультитехносистему, где эффекты использования одних технологий поддерживают применение и развитие других технологий. С этой точки зрения, развитие технологий определенного класса без анализа взаимосвязей этой группы технологий с технологиями всей мультиматрицы нового технoпромышленного уклада приведет к бессмысленной неэффективной работе. Например, развитие нанотехнологий и создание компьютеров с молекулярной памятью может очень эффективно использоваться для развития технoпромышленного уклада, а может оказаться вообще тупиковой ветвью работ.

В настоящее время шестой технологический уклад переходит из эмбриональной фазы развития в фазу роста. Его расширение

сдерживается как незначительным масштабом и неотработанностью соответствующих технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Хотя расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут по экспоненте, общий вес шестого технологического уклада в структуре современной экономики остается незначительным. Качественный скачок произойдет после завершения структурной перестройки ведущих экономик мира и перехода нового технологического уклада к фазе роста, ожидаемых в середине текущего десятилетия. По имеющимся прогнозам научного фонда США, к 2015 году годовая оборот рынка нанотехнологий достигнет 1-1,5 трлн. долл.

Исходя из прошлых периодов замещения доминирующих технологических укладов, можно предположить, что этот процесс займет еще 5-8 лет<sup>6</sup>.

Перед всеми странами сегодня, независимо от их «стартовых условий», стоит выбор: либо вписаться в обозначенный переход, либо нет.

Ориентация на повышение уровня жизни значительных групп населения («путеводная звезда» общества потребления) исчерпала себя. На повестке дня – новая задача: формирование участия подавляющего числа жителей в новых способах создания общественного богатства. Старые линейные многофункциональные промышленные производства должны быть заменены принципиально новыми промышленными постиндустриальными производствами. *Аутсайдеры поздней индустриальной эпохи получают шанс совершить этот рывок.*

К сожалению, Россию мы вынуждены отнести именно к этой группе. По своему состоянию российская промышленность отвечает критериям четвертого технологического уклада (причем не исчерпавшего еще свой потенциал развития и не обеспечившего обществу достаточного уровня удовлетворения базовых потребностей, в то время как ведущие страны прошли пик его развития в 60-70-е гг. XX столетия). Ядро этого уклада составляют автомобилестроение, цветная металлургия, синтетические материалы и переработка нефти; т.е. наши стартовые условия достаточно

---

6 Глазьев С. России необходимо формирование нового технологического уклада // Российские вести. – 2009. – № 1.

скромные<sup>7</sup>. При этом в России еще достаточно сильны позиции третьего технологического уклада, который был преодолен группой высокоразвитых стран в 40-е гг. прошлого века. Так, основным способом транспортировки грузов (до 80%) продолжает оставаться железная дорога (как в развитых государствах столетие назад), а средняя скорость ниже, по сравнению с европейскими странами, из-за износа подвижного состава, низкой доли электрифицированных дорог и неудовлетворительного состояния железнодорожных путей. Российский экспорт представлен преимущественно продукцией ТЭКа, что было характерно для мировой экономики первой половины XX века. За последние годы, по оценке экспертов, произошло вымывание высокотехнологичных производств из структуры производства. Технический уровень большинства производств отстает от уровня развитых стран на несколько десятилетий.

Неудивительно, что по сводному индексу конкурентоспособности экономического роста, разработанному Всемирным экономическим форумом, Россия занимает весьма скромное место в международной экономике (см. таблицу).

Таблица – Место России в рейтинге конкурентоспособности стран

Годы	2000	2003	2006	2007	2008	2009-2010	2011-2012
Рейтинг РФ	55 (из 59)	70 (из 104)	59 (из 125)	58 (из 131)	51 (из 134)	63 (из 133)	66 (из 142)

Источник: WEF: The Russia Competitiveness Report 2011.

Впереди отечественной экономики оказались не только развитые, но и многие развивающиеся страны, в том числе члены БРИК<sup>8</sup>. Еще пятилетие назад Россия опережала Бразилию, однако сегодня пропустила ее вперед. Для сравнения: Китай по рейтингу конкурентоспособности, наоборот, вошел в первую тридцатку стран (см. рисунок).

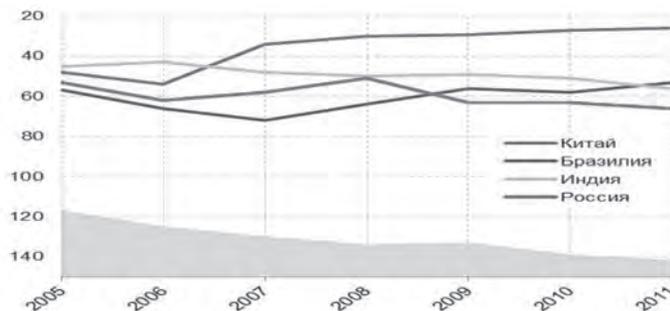
Представленная динамика кажется противоречивой, если обратить внимание на то, что за первое десятилетие XXI века Россия практически удвоила показатель ВВП на душу населения (в валют-

7 Вместе с тем следует признать, что утяжеленность структуры российской экономики топливно-энергетическим, машиностроительным, транспортным, аграрно-промышленным комплексами объективно обусловлена суровыми природно-климатическими условиями, которые резко увеличивают издержки любого инвестиционного проекта.

8 Аббревиатура БРИК означает группу стран, в которую входят Бразилия, Россия, Индия и Китай.

ном выражении) и сократила разрыв с уровнем производительности труда в США с 75% до 60%. Очевидно, что положение нашей страны не соответствует ее базовому потенциалу, высокий уровень которого определяется емким внутренним рынком и наделяемостью, помимо природных ресурсов, весьма качественной рабочей силой.

12 января 2012 г. исследовательским центром Heritage Foundation был опубликован ежегодный рейтинг стран с точки зрения экономической свободы. Как и в прошлом году, Россия набрала в нем 50,5 баллов из 100 при среднем в мире уровне в 59,5 баллов. Заметим, что государства, получившие оценку ниже 50 баллов, рассматриваются центром уже как «несвободные». Наша страна находится на 144-м месте, замыкая список «преимущественно несвободных» экономик и отставая не только от Китая (138-е место), но и от Бразилии и Индии, занимающих соответственно 99-е и 133-е места в рейтинге экономической свободы. По результатам последнего десятилетия ситуация в России не показала сколь-либо значимого улучшения. Индекс экономической свободы в этот период колебался на уровне 50–51 баллов<sup>9</sup>.



*Рисунок – Динамика положения (места) стран БРИК в рейтинге конкурентоспособности стран за 2001–2011 гг.*

Конкурентоспособность отечественной экономики находится на недостойном уровне, особенно по сравнению с потенциальными возможностями, которыми она располагает; к тому же в 2011 году российский рейтинг значительно ухудшился. Это свидетельствует об актуальности поиска путей повышения российской конкурентоспособности.

<sup>9</sup> См.: Миронов В., Авдеева Д. Конкурентоспособность России в международных рейтингах: 10 лет спустя // Новый КГБ № 12.- 17 января 2012. – [http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB\\_12f.pdf](http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB_12f.pdf)

Отставание стран, в том числе и России, в первом десятилетии XXI века приходится на фазу эмбрионального развития нового технологического уклада. Такое отставание может быть преодолено в фазе его роста. Для этого необходимо успеть освоить ключевые производства шестого технологического уклада до крупномасштабной структурной перестройки мировой экономики. Дальнейшее расширение нового уклада позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе.

Напомним, что Й. Шумпетер выделял пять типов инноваций (хозяйственных комбинаций): новый товар или услуга; новая технология; новый рынок сбыта; новый рынок сырья и новая бизнес-форма (например, монополия или, наоборот, подрыв монопольного положения)<sup>10</sup>.

Внедрение любого типа инноваций приводит к снижению издержек на единицу продукции, что вызывает структурные сдвиги в экономике. Действительно, тот же объем национального продукта теперь может быть произведен с меньшим количеством ресурсов или прежнее количество ресурсов сможет обеспечить национальное богатство большего размера. Но что сможет подготовить эти структурные сдвиги?

Мы рассматриваем создание и эффективное функционирование инновационно-технологических кластеров в качестве такого необходимого условия. Как сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, образующих «золотое сечение» всей экономической системы, кластеры обеспечивают конкурентоспособность как на отраслевом, так и на национальном, а также мировом рынках.

Кластеры можно рассматривать в качестве ростков однотипных технологических систем в рамках нового технопромышленного уклада. Задача кластера – соединить вместе фундаментальную практико-ориентированную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высоко-технологичные производства, поскольку внедрение новой технологии в промышленное предприятие старой формации может вызвать очень серьезные дисфункции, которые повлекут за собой снижение эффективности, надежности и, в конечном счете, прибыльности данного производства.

Как ни парадоксально это может выглядеть на первый взгляд, но инновационно-технологические кластеры именно в кризисных условиях обретают дополнительные преимущества.

---

<sup>10</sup>Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007.

Классическая экономическая теория в лице К. Маркса дала описание выхода из экономических кризисов на основе массового обновления капитала. Оптимальным снижением издержек было и остается обновление основного капитала за счет инноваций. Недостатком инновационных проектов является их высокая затратность, что в период массовых неплатежей оказывается существенной проблемой. Несмотря на это, есть большие преимущества вложения денег в наукоемкие проекты, особенно сейчас: пока кризис пройдет, внедренные инновации разовьются на фоне сравнительно маленьких издержек, потому что во время кризиса цены на ресурсы относительно низкие. К окончанию кризиса продукция инвестора будет готова выйти на рынок, превысив порог рентабельности.

Из этого следует, что самое оптимальное – вкладывать средства в инновации из-за того, что срок выполнения их как раз совпадет с окончанием кризиса. К тому же можно привлечь к инновационным разработкам недостающие высококвалифицированные кадры по умеренной цене. Дополнительным аргументом инвестирования средств в инновации в условиях затянувшегося глобального мирового кризиса (вернее, переходного к новому технологическому укладу периода, перемежающегося чередой кризисов) является то, что он, выявив слабые места, как в корпоративном управлении, так и в макроэкономической политике западных стран (это и ошибки менеджмента, и недостатки финансовых институтов США и Европы), ослабляет позиции международных компаний из этих стран. Те же предприятия, которые в создавшейся ситуации будут финансировать инновационные проекты и выживут, окажутся новыми лидерами в своих отраслях<sup>11</sup>.

Все сказанное свидетельствует в пользу эффективности развития инновационно-технологических кластеров в текущий период, что дает России шанс, используя понижательную волну шестого К-цикла, встроиться затем в повышательную волну (ориентировочно с 2015-2025 гг. до 2035-2045 гг.)<sup>12</sup>.

Инновационное будущее России видится как освоение шестого технологического уклада в первой половине XXI столетия (или не видится вовсе). Наиболее адекватной формой этого перехода считаем инновационно-технологические кластеры.

---

11 Кузьминов Я. Рост экономики РФ в условиях кризиса зависит от инноваций. – [http://www.rian.ru/crisis\\_news/20081112/154880151.html](http://www.rian.ru/crisis_news/20081112/154880151.html)

12 Айвазов А., Кобяков А. Николай Кондратьев как зеркало кризиса. – <http://www.aif.ru/money>

### Библиографический список

1. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. – 2008. – № 2.
2. Айвазов А., Кобяков А. Николай Кондратьев как зеркало кризиса. – <http://www.aif.ru/money>
3. Аристотель. Метафизика // Аристотель. Сочинения: В 4-х т. / Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1976. – Т. 1.
4. Глазьев С. России необходимо формирование нового технологического уклада // Российские вести. – 2009. – № 1.
5. Кузьминов Я. Рост экономики РФ в условиях кризиса зависит от инноваций. – [http://www.rian.ru/crisis\\_news/20081112/154880151.html](http://www.rian.ru/crisis_news/20081112/154880151.html)
6. Миронов В., Авдеева Д. Конкурентоспособность России в международных рейтингах: 10 лет спустя // Новый КГБ № 12. – 17 января 2012. – [http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB\\_12f.pdf](http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB_12f.pdf)
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007.
8. WEF: The Russia Competitiveness Report 2011.

### Bibliographical list

1. Azgaldov G.G, Kostin A.V. Intellectual property, innovations and qualimetria // Economic strategy. – 2008. – № 2.
2. Ayvazov A, Kobjakov A. Nikolay Kondratyev as a crisis mirror. – <http://www.aif.ru/money>
3. Aristotle. Metaphysics // Aristotle. Compositions: In 4 v.– M: Thought, 1976. – V. 1.
4. Glazyev S. Formation of new technological way is necessary to Russia // The Russian messages. – 2009. – № 1.
5. Kuzminov Y. The economy growth of the Russian Federation in the conditions of crisis depends on innovations.- [http://www.rian.ru/crisis\\_news/20081112/154880151.html](http://www.rian.ru/crisis_news/20081112/154880151.html)
6. Mironov V, Avdeeva D. Competitiveness of Russia in the international ratings: 10 years later // New KGB № 12. – on January 17th, 2012. – [http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB\\_12f.pdf](http://opec.ru/data/2012/01/17/1233335465/KGB_12f.pdf)
7. Schumpeter J. Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. – M: EKSMO, 2007.
8. WEF: The Russia Competitiveness Report 2011.

**Контактная информация**

150003, г. Ярославль, филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» в г. Ярославле.

E-mail: [galinarodina@mail.ru](mailto:galinarodina@mail.ru)

**Contact links**

150003, Yaroslavl, a branch of the Federal State Budget Institution of Higher Professional Education “All-Russian Correspondence Financial and Economic Institute” in Yaroslavl.

E-mail: [galinarodina@mail.ru](mailto:galinarodina@mail.ru)

## ТОРГОВЛЯ ОПЦИОНАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

### OPTION TRADE ON THE STOCK MARKET UNDER CONDITIONS OF FINANCE VOLATILITY

**Н.С. САРАФАНОВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**N.S. SARAFANOV,**

*post-graduate student of the Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

#### **Аннотация**

Рассмотрены различные варианты торговли опционами на фондовом рынке в условиях экономической нестабильности; исследованы различные факторы, влияющие на формирование опционных портфелей, имеющих целью получения стабильной прибыли.

#### **Abstract**

Different variants of the option portfolio management on the stock market under conditions of economic volatility have been considered in the article. The main factors affecting the ways of option management aiming at stable profits have also been analyzed.

#### **Ключевые слова**

1. Фондовый рынок,
2. опционы,
3. стратегии,
4. управление,
5. волатильность,
6. факторы,
7. календарный спред,
8. прибыль.

#### **Keywords**

1. Stock market,
2. options,
3. strategies,
4. management,
5. volatility,
6. factors,
7. calendar spread,
8. profit.

В настоящее время опционами торгуют на многих биржах мира. В России это биржа ММВБ-РТС. Кроме срочных сделок на покуп-

ку или продажу обыкновенных акций на бирже заключаются опционные контракты на фондовые индексы, на облигации, товары и иностранную валюту.

Опцион – это ценная бумага, которая представляет из себя договор, в котором покупатель, этого договора (опциона) имеет право, но не обязанность, купить или продать базовый актив (акции, фьючерсы) по оговоренной цене до определенного времени – даты истечения опциона, или в течение его. С другой стороны, продавец опциона обязан продать или купить базовый актив у покупателя, в случае если покупатель потребует этого. Стоит обратить внимание, что опцион фиксирует право, и владелец может как воспользоваться им до истечения срока, так и нет.

Инвестор отслеживает изменения по все факторам одного опциона и всей позиции в целом с помощью ряда индикаторов, известных как Греки, потому что название каждого из них: Дельта, Гамма, Тета, Вега – буквы греческого алфавита. Дельта – чувствительность премии опциона к изменению цены базового актива, которая показывает, насколько изменится премия опциона за 1 шаг цены базового актива. Гамма – скорость изменения дельты, которая отражает изменение дельты при изменении цены базового актива на 1 шаг. Тета – чувствительность премии опциона к времени до его истечения. Показывает, как изменится премия опциона за 1 день. Вега – чувствительность премии опциона к изменению волатильности, которая демонстрирует изменение премии опциона при изменении волатильности на 1%.

Рассмотрим механизм торговли опционами на конкретном примере, воспользовавшись фактическими данными котировок фьючерса на индекс РСТ в декабре 2011г. Для выполнения расчетов нами использовалась компьютерная программа «Forts Option Analyzer», предоставляемая биржей ММВБ-РТС. Программа рассчитывает справедливую премию опциона по формуле Блэка-Шоулза, строит график зависимости прибыли/убытка портфеля, состоящего из опционов и фьючерсов, от цены базового актива. Цена (европейского) опциона Call рассчитывается по формуле:

$$C(S, t) = SN(d_1) - Ke^{-r(T-t)}N(d_2), \quad (1)$$

где:

$$d_1 = \frac{\ln(S/K) + (r + \sigma^2/2)(T - t)}{\sigma\sqrt{T - t}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T - t}.$$

Цена (европейского) опциона Put рассчитывается по формуле:

$$P(S, t) = Ke^{-r(T-t)}N(-d_2) - SN(-d_1). \quad (2)$$

где:

$C(S, t)$  – текущая стоимость опциона Call в момент  $t$  до истечения срока опциона;

$S$  – текущая цена базисной акции;

$N(x)$  – вероятность того, что отклонение будет меньше в условиях стандартного нормального распределения (таким образом, и ограничивают область значений для функции стандартного нормального распределения);

$K$  – цена исполнения опциона;

$r$  – безрисковая процентная ставка;

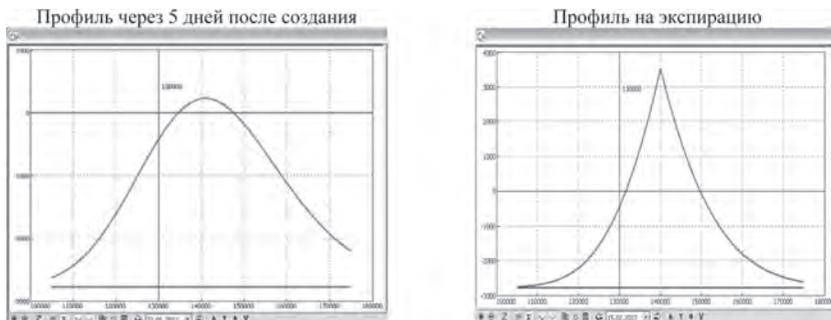
$T-t$  – время до истечения срока опциона (период опциона);

$\sigma$  – волатильность (квадратный корень из дисперсии) базисной акции.

На наш взгляд, основой в торговле опционами является не выбор стратегии, хотя прогноз тоже очень важен, а управление получившейся позицией. Цена базового актива (фьючерса на индекс РТС) была около 140 000 п., мы выбрали стратегию календарного спреда на 140 000 страйке, поскольку планировали, что цена базового актива будет колебаться в небольшом диапазоне.

Календарный спред – это стратегия, основанная на продаже опциона ближней серии и покупке опциона дальней серии. Получение прибыли основано на временном распаде и на разнице в волатильности между опционами разных серий. Также календарный спред имеет положительную Вега, что показывает получение дополнительной прибыли (убытков) от роста (снижения) общего уровня волатильности. Но через 5 дней вышли негативные новости, и цена базового актива стала сильно снижаться (на 10 000п.) и возросла вероятность того, что движение может продолжиться, а вероятность возврата цены к 140 000 п. и дальнейшего роста уменьшалась.

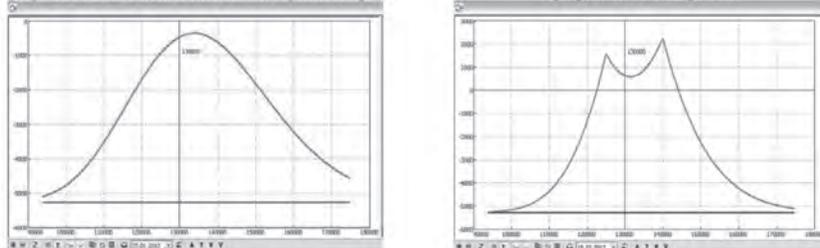
График (профиль позиции) отображает зависимость прибыли/убытков от движения цены базового актива. На оси абсцисс (см. рисунок 1) отражена шкала изменения цены базового актива в пунктах. На оси ординат отражена шкала прибыли/убытка в пунктах совокупного портфеля данной стратегии.



*Рисунок 1 – График (профиль позиции) календарного спреда на 140 000 страйке через 5 дней после открытия при цене базового актива 130 000 п.*

Одним из эффективных способов управления опционным портфелем является добавление новой позиции. В сложившейся ситуации на рынке считаем целесообразным добавить календарный спред на 125 000 страйке. Последствия добавления календарного спреда отражены на рисунке 2.

Профиль после добавления календарного спреда



*Рисунок 2 – Профиль позиции календарного спреда на 140 000 страйке через 5 дней после открытия при цене базового актива 130 000 п. с добавлением календарного спреда на 125 000 страйке*

После добавления календарного спреда исчезает наша зона прибыли около цены в 140 000 п., также увеличиваются максимальные риски стратегии (в два раза), поскольку добавилась новая позиция. Но стоит отметить также, что на момент экспирации наша совокупная позиция, состоящая из двух календарных спредов, будет прибыльной на большем диапазоне хождения цены базового актива. Позиция после добавления принесет прибыль при текущей

цене базового актива в отличие от начальной позиции без добавления, что подтверждает эффективность выбранной стратегии.

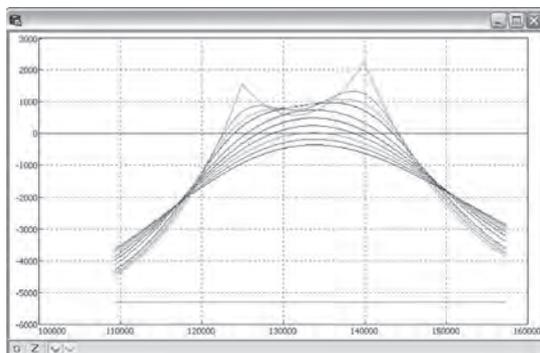
На рисунке 3 показано, как меняется профиль позиции со временем.

Каждый день опционы ближней серии дешевеют быстрее, чем дальние. В результате из зоны убытков (в моменте) профиль позиции выйдет в прибыльную зону. Заметим, что сильное искривление профиля посередине появляется лишь в последние несколько дней. Если цена будет колебаться между 130 000 п. и 135 000 п. в последние дни, то инвестору правильнее будет закрыть позицию, не дожидаясь дня экспирации.

В результате, хотя и произошла ошибка с прогнозом, на момент экспирации будет получена прибыль.

Однако может возникнуть ситуация, когда на рынке пропадает ликвидность. Это случается в чрезвычайные моменты, например, в кризис. При кризисе все инвесторы стараются закрыть все позиции с минимальными потерями. Поскольку опционы это производный инструмент от базового актива, то их ликвидность исчезает быстрее, чем у базового актива. И, скорее всего, инвестор не сможет найти контрагента по убыточным позициям.

В этой ситуации можно воспользоваться базовым активом, который более ликвиден. Этот способ управления называется Дельта-хеджирование. Рассмотрим возможность его применения при стратегии вертикального спреда на 140 000 страйке, состоящего из 20 опционов, из которых 10 опционов ближней серии – проданы, 10 опционов дальней серии – куплены.



*Рисунок 3 – Изменение профиля позиции с шагом в 3 дня до экспирации опционов ближайшей серии*

При снижении цены на 5 000 п. через 3 дня совокупная дельта рассматриваемой позиции будет около единицы. Инвестору необходимо сделать позицию нейтральной по дельте, чтобы минимизировать риски. Для этого, на наш взгляд, необходимо продать 1 фьючерс (см. рисунок 4).

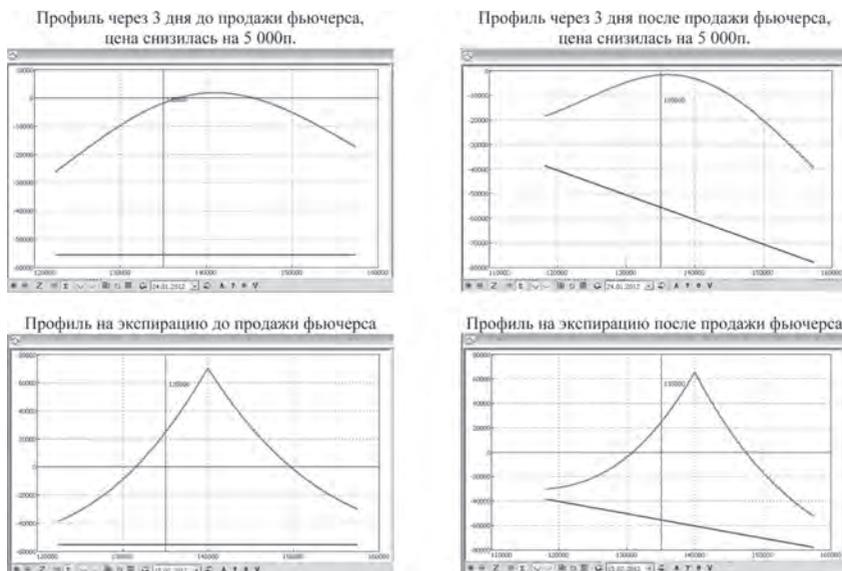
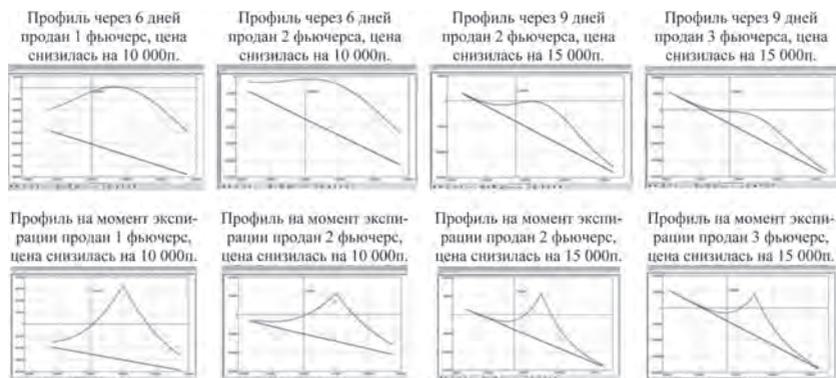


Рисунок 4 – Изменение профиля позиции после применения Дельта-хеджирования

Дельта стала нулевой. Но еще через 3 дня при движении цены базового актива она опять становится близка к единичному значению. В этом случае необходимо продать еще 1 фьючерс. В этом и заключается метод дельта-хеджирование. Такая постепенная продажа фьючерсов уменьшает модуль дельты на каждом шаге и делает его близким к нулю (см. рисунок 5).



*Рисунок 5 – Изменение профиля позиции при последовательном Дельта-хеджировании*

Если еще через 3 дня цена базового актива продолжает снижаться на 5 000 п., то итоговое снижение цены составляет 15 000 п. В этих условиях целесообразно повторить наши действия. Заметим, что на момент экспирации мы находимся в самой нижней точке, дальнейшее движение цены базового актива как минимум сократит убыток, а возможно даже принесет прибыль, независимо от направления изменения цены. Таким образом, удалось минимизировать потери инвестора при сильном направленном движении цены базового актива.

Финансовые компании России активизировали свою деятельность после кризиса, но по-прежнему действуют в условиях финансовой нестабильности и повышенных рисков. Каждый инвестор из рекомендованных нами стратегий может выбрать наиболее эффективные и комбинировать их таким образом, чтобы максимально адаптировать к ситуации на рынке и возможностям своей фирмы.

### **Библиографический список**

1. Томсетт Майкл С. Торговля опционами: спекулятивные стратегии, хеджирование, управление рисками / Пер. с англ. – М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2001. – 360 с.
2. Кевин Б. Коннолли Покупка и Продажа Волатильности – М.: ИК «Аналитика», 2003. – 230 с.
3. Сайт <http://rts.micex.ru>
4. Сайт <http://ru.wikipedia.org>

---

### **Bibliographical list**

1. Tomsett M.C. Option Trade: speculative strategies hedging, risk management. M., "Alpina", 2001. – 360 p.
2. Kevin B. Konnolli. Bying and Selling of Volatility – Mi IK "Analytical", 2003. – 230 p.
3. Site <http://rts.micex.ru>
4. Site <http://ru.wikipedia.org>

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Тел.: (4852) 51-41-96*

### ***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*Phone: (4852) 51-41-96*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### THEORETICAL ASPECTS OF THE ECONOMIC AS- SESSMENT OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS

**Н.В. СЕМЕНОВА,**

*кандидат экономических наук, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**N.V. SEMENOVA,**

*PhD, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

Предпринята попытка исследования подходов к определению параметров экономической деятельности организаций некоммерческого сектора. Предложен количественный подход к оценке деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций с целью осуществления более результативного прямого финансирования из бюджета. Данный подход объединяет в себе применение коэффициентного метода и метода многомерного сравнения.

#### **Abstract**

An attempt to study the approaches to the characterization of the economic activities of the organizations non-profit sector. We propose a quantitative approach to the evaluation of the socially-oriented non-profit organizations to implement a more efficient direct funding from the budget. This approach combines the use of coefficient method and multivariate comparisons.

**Ключевые слова**

1. Некоммерческий сектор,
2. некоммерческие организации,
3. социально ориентированные некоммерческие организации,
4. экономичность,
5. эффективность.

**Keywords**

1. Non-profit sector,
2. nonprofits,
3. socially-oriented non-profit organization,
4. economy,
5. efficiency.

Рациональное использование бюджетных средств, распределяемых среди социально ориентированных некоммерческих организаций (далее – НКО) для реализации проектов, а также предоставление им на льготных условиях государственного имущества в современных условиях приобретает особое значение. На размер ресурсов, выделяемый государством некоммерческому сектору в силу их естественной ограниченности повлиять довольно сложно, необходимо максимизировать результативность такого распределения, что представляется возможным.

Одной из проблем, с которой сталкивается государственный сектор при распределении ресурсов, является трудность в оценке экономической деятельности НКО. Потребность в такой оценке также усиливается ввиду возросшей конкуренции за ресурсы в некоммерческом секторе и существующих в обществе сомнений относительно того, насколько рачительно и эффективно НКО расходуют средства доноров, в том числе полученные из государственного бюджета, и не злоупотребляют ли они своими налоговыми привилегиями<sup>1</sup>.

Тот факт, что НКО не выплачивают дивидендов и не дают выгод своим учредителям, не означает, что их руководители не должны заботиться об эффективности работы своей организации. В противном случае НКО превратится в источник обогащения отдельных лиц (например, за счет выплаты сотрудникам и экспертам чрезмерно больших гонораров, вознаграждений, премий). Отсутствие внимания к эффективности, в конечном счете, достаточно быстро может привести к состоянию кризиса, если НКО впустую расходует ресурсы, которые могли бы быть потрачены на создание общественных благ. Оценка и сопоставление затрат и результатов позволяют принимать обоснованные решения не только в коммерческом, но и в некоммерческом секторах.

1 Борисова Е.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения. М.: ГУ ВШЭ, 2008. – С. 3.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств<sup>2</sup>. В обоих случаях требуется как можно полнее и точнее определить, во-первых, компоненты затрат, во-вторых, результаты, к которым они приводят, в-третьих, экономические показатели, позволяющие оценить разнообразные элементы затрат и результатов в едином масштабе, в-четвертых, чистую отдачу, то есть разницу между результатами и затратами. Однако решаются эти задачи по-разному, в зависимости от того, чьи интересы диктуют хозяйственные решения.

Для коммерческой организации, действующей в интересах своих учредителей, компоненты затрат – это оплачиваемый труд персонала, а также закупаемые на рынке сырье, материалы, услуги, необходимые для производственного процесса. Непосредственные результаты этих затрат воплощаются в продукции. В роли адекватных экономических измерителей затрат и результатов выступают те рыночные цены, по которым фактически осуществляются покупки и продажи, а эффективность деятельности характеризуется прибылью.

Издержки и выгоды от деятельности организаций некоммерческого сектора должны быть оценены и с позиций всего общества. Эффективность, подлежащая максимизации, представляет собой разность между общественными выгодами и общественными издержками. На практике очень сложно оценить экономическую деятельность НКО. Это обусловлено разнообразием видов некоммерческой деятельности и отсутствием такого показателя как прибыль, на основании которого строится оценка эффективности деятельности коммерческих организаций. В некоммерческом секторе также нельзя полагаться на информацию, которую дает рынок. Это закономерно, поскольку некоммерческий сектор функционирует преимущественно в зонах изъянов рынка, предоставляя общественные и смешанные блага на безвозмездной основе.

Исследование генезиса подходов к оценке экономической деятельности НКО позволило выявить, что впервые вопросы измерения конечного результата некоммерческой деятельности были поставлены в 1964 году, когда Национальный совет здравоохранения США опубликовал доклад о деятельности крупнейшей международной неприбыльной организации United Way of America. По рекомендации Совета в классификацию ее деятельности вошли,

---

2 Колчина Н.В. Финансы предприятий. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 287.

помимо финансовой отчетности, такие показатели, как соответствие услуг стандартам качества, уровень квалификации персонала и его соотношение с численностью обслуживаемых клиентов, профессионализм менеджмента, спецификация услуг. В 80-е годы правительственные агентства США при заключении с аккредитованными НКО контрактов на оказание услуг стали требовать от них гарантий, что услуги предоставляются именно тем категориям населения, которые в них остро нуждаются. В результате в систему показателей были включены более дифференцированные характеристики участников программ: доходы, половозрастной и расово-этнический состав, уровень рождаемости, семейное положение, место проживания.

Но во всех отмеченных подходах отсутствовал такой показатель, как удовлетворенность клиентов полученными услугами. В связи с этим попечительские советы и менеджмент НКО признали учет оценки потребителями полученных услуг необходимым. Уже первые опросы менеджеров ряда ведущих НКО, проведенные в 2001 году, выявили, что учет показателей по всей цепочке (объем привлеченных ресурсов, характер их распределения и оценка качества полученных услуг самим клиентом) позволяет идентифицировать имеющиеся в программах просчеты, находить пути и способы совершенствования практики обслуживания, получать хорошие результаты и лучше планировать деятельность на будущее<sup>3</sup>.

При определении эффективности работы НКО необходимо учитывать общепринятые подходы, в соответствии с которыми выделяют следующие критерии оценки: действенность; экономичность; рациональность; качество; финансовая устойчивость.

Действенность – степень достижения организацией поставленных перед ней целей. Чтобы ее измерить, сравнивают намеченные результаты с фактическими (используемые ресурсы не учитываются, если они не фигурировали в качестве цели). Наиболее распространенный метод измерения – расчет индексов действенности, показывающих степень достижения цели в одном периоде по сравнению с другим.

Экономичность – степень использования ресурсов. Экономичность определяют путем сопоставления ресурсов, которые предполагалось израсходовать для достижения определенных целей, с ресурсами, которые были фактически потреблены, она характеризует затратную сторону эффективности. Экономичность – одна

---

3 Houten H. Measuring Program Outcome: A Practical Approach. Wash.: D.C., 2002.

из составляющих успеха хозяйственной деятельности, суть которой заключается в разумной и рациональной экономии, ограниченности ресурсов с целью более полного удовлетворения потребностей<sup>4</sup>.

Качество – степень соответствия системы требованиям и ожиданиям потребителей. Традиционные методы определения качества предоставляемых общественных благ включают установление соответствия спецификациям и своевременности предоставления общественных услуг – в сроки и во время, которое удобно для потребителей.

Рациональность некоммерческих благ определяется их экономичностью, производительностью используемых ресурсов и результативностью затрат.

Производительность – это соотношение количества продукции или услуг с величиной затрат на их производство. В некоммерческом секторе, как и в коммерческом, используются показатели, отражающие производительность труда и иных отдельных видов ресурсозатрат, а также интегральные показатели, предполагающие соизмерение затрат всех видов между собой.

Результативность характеризует соответствие расходов НКО и достигаемых с их помощью результатов конкретным целям, которым в том или ином случае призван служить некоммерческий сектор. Если при оценке производительности внимание концентрируется на продукции, как таковой, то при анализе результативности – скорее на мере ее соответствия определенным потребностям, предпочтениям общества.

Для того чтобы сравнивать варианты некоммерческих расходов с точки зрения экономичности, необходимо знать состав затрат. Для оценки производительности наряду с этим требуются также показатели, характеризующие продукцию и услуги, созданные за счет некоммерческого сектора. Наибольшие трудности при этом обычно связаны с учетом качества продукции и услуг. Определяя производительность, необходимо дифференцировать достигаемые результаты на основе качественных стандартов и принимать во внимание сравнительную ресурсоемкость реализации каждого из них.

Что касается оценки результативности, то невозможность ориентироваться на универсальные показатели прибыльности заставляет разрабатывать специальные индикаторы достижения целей.

---

4 Электронный экономический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.mirslivarej.com/content\\_eco/jeconomichnost-7973.html](http://www.mirslivarej.com/content_eco/jeconomichnost-7973.html) (дата обращения 21.03.2012 г.).

Широко применяются, в частности, индикаторы, характеризующие своевременность и полноту реализации той или иной функции. Для некоторых видов деятельности удается найти простые обобщающие показатели результативности, для других – необходимы системы индикаторов, включающие экспертные оценки.

Соотношение показателей производительности и результативности можно пояснить с помощью примера деятельности НКО, оказывающей помощь больным детям. Производительность в данном случае определяется расходом ресурсов в расчете на одного больного, но для характеристики результативности важно принять во внимание долю тех детей, кто выздоровел или благодаря лечению может вести нормальный образ жизни.

Другой пример относится к деятельности второго типа НКО (деятельность которых направлена только на членов или учредителей этих организаций). Так, производительность садоводческого некоммерческого объединения характеризуется соотношением объема услуг, предоставляемых его членам, и произведенных затрат, а с точки зрения результативности важно не столько количество услуг, сколько степень удовлетворенности ими членов объединения. Оценка предпочтений потребителей и степени их удовлетворенности состоянием некоммерческого сектора имеет первостепенное значение и для совершенствования работы НКО.

Определенные цели и набор характеристик экономичности, производительности и результативности помогают не только обосновать решения, но и отслеживать ход выполнения программ, выявлять резервы повышения эффективности и выбирать наилучшие пути использования средств. Оценивая затраты и результативность, необходимо определить расход ресурсов на достижение той или иной цели, поставленной перед некоммерческим сектором. Рамки такого анализа охватывают оценки не только результативности, как таковой, но также производительности и экономичности, поскольку они непосредственно влияют на результативность. Вместе с тем анализ издержек и результативности не предполагает соизмерение разнородных результатов между собой.

На первый взгляд, анализ издержек и результативности можно свести к простому определению среднего расхода ресурсов на единицу результата. Разумеется, соответствующие показатели имеют важное практическое значение. Но в случаях, когда оценке подвергается деятельность, приводящая к целому спектру результатов, а также когда результаты могут существенно различаться не только по количеству, но и по качеству, целесообразно применение

анализа издержек и полезности, который представляет собой несколько усложненную модификацию анализа издержек и результативности. Различие между ними состоит в том, что при анализе издержек и полезности используется условное соизмерение близких по характеру результатов. Оно достигается, как правило, на основе весовых коэффициентов, определяемых чаще всего экспертным путем.

Так, деятельность НКО за здоровый образ жизни ведет к сокращению заболеваемости, инвалидности и смертности. Допустим, что конкретное мероприятие такой организации позволяет, предотвратив преждевременную смерть определенного числа людей, обеспечить им суммарно  $A$  дополнительных лет жизни, а также ведет к уменьшению совокупного времени пребывания на инвалидности на  $B$  лет и периодов временной нетрудоспособности, обусловленной заболеванием, – на  $C$  лет. Можно сказать, что данное мероприятие приносит обществу дополнительно  $A + B + C$  человеко-лет жизни, не отягощенной заболеванием. Однако время болезни нельзя, конечно, безоговорочно приравнять к годам, потерянным в связи с преждевременной смертью. В то же время, выбирая наилучший вариант мероприятия, следует учитывать все виды результатов, а не только один из них, пусть и наиболее важный. Поэтому имеет смысл на основе экспертных оценок придать показателям  $A$ ,  $B$  и  $C$  различные веса  $a$ ,  $b$ ,  $c$  ( $a > b > c$ ) и затем уже подбирать вариант, для которого характерно наилучшее соотношение издержек со взвешенной суммой  $aA + bB + cC$ . Этот упрощенный пример дает представление об анализе издержек и полезности и в частности о подходе к оценке «числа лет жизни с поправкой на качество».

Все вышесказанное позволяет предположить, что идеальных формализованных методов оценки затрат и результатов в некоммерческом секторе не может существовать. Невозможно не согласиться со следующей точкой зрения: «...даже для коммерческих организаций не существует одного или нескольких определенных и признаваемых всеми исследователями критериев оценки эффективности. Тем более это справедливо для НКО, различия между которыми глубже и существеннее, чем между коммерческими организациями. Отсюда следует, что для каждого типа НКО (а иногда даже для каждой конкретной организации) необходимо разрабатывать свой собственный набор критериев оценки эффективности»<sup>5</sup>.

Поэтому для различных потребностей и пользователей результатов анализа применяются разные подходы к оценке эффектив-

---

5 Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. – М.: Аспект Пресс, 2002. – С. 172.

ности деятельности некоммерческих субъектов, что доказывается работами отечественных и зарубежных ученых, посвященных этой проблеме (см. таблицу).

Таблица – Классификация методов оценки эффективности деятельности НКО

№	Автор метода	Название метода	Сущность метода
<b>Количественные методы</b>			
1	E. Yuchtman, E.S. Seashore	Ресурсный метод	Эффективность определяют как способность организации к выживанию и умению привлекать ресурсы, измеряют ее сравнивая возможные варианты направления затрат с реально осуществленными <sup>6</sup> .
2	Е.Р. Баханькова, М.Л. Макальская, Е.Н. Малюченко, И.И. Усачева	Коэффициентный метод	Расчет коэффициентов эффективности организации, эффективности проектов, ликвидности и платежеспособности, привлеченных средств и собственных ресурсов, а также сравнение их во времени <sup>7</sup> .
3	Е.И. Борисова, Л.И. Полищук	Метод измерения на основе концепции эффективности	Выбор наилучшего с точки зрения достигаемых результатов набора ресурсов за счет качественного управления <sup>8</sup> .
4	С.В. Черемушкин	Метод финансовых показателей	Сравнение во времени финансовых показателей следующих групп: - некоммерческой эффективности, - финансовой обеспеченности, - управления активами, - ликвидности, - риска, - рыночного функционирования, - роста <sup>9</sup> .
<b>Качественные методы</b>			
5	J.L. Price	Метод достижения цели	Измерение степени достижения цели, в основе метода лежит предположение, что цели организации четко достижимы. Разрабатывается набор конкретных критериев (индикаторов), на основании которых и измеряют уровень достижения цели <sup>10</sup> .

6 Yuchtman E. A system resource approach to organizational effectiveness// American Sociological Review. 1967. 32. P. 891.

7 Финансовое управление НКО: курс лекций. – М.: МСоЭС, 2002. – С. 285.

8 Борисова Е.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. С. 8.

9 Черемушкин С.В. Анализ финансовой результативности некоммерческой организации // Некоммерческие организации. – 2011. – № 2(55). – С. 33.

10 Price J.L. The study of organizational effectiveness//Sociological Quarterly. 1968. 13. P. 4.

6	J. Jobson, R. Schneck	Репутационный метод	Измерение эффективности НКО на основе мнений клиентов организации или экспертов, реализуется через проведение опросов <sup>11</sup> .
<b>Комбинированные</b>			
7	С.Н. Андреев	Метод социального эффекта	Оценка эффективности деятельности некоммерческих субъектов через понятие социального эффекта, т.е. определенного блага, выгоды для общества в целом или отдельных групп населения <sup>12</sup> . Наличие социального эффекта предлагается определять методом экспертных оценок или методом фокус-групп., а потребительскую ценность некоммерческого продукта, произведенного некоммерческим субъектом, экспертным путем или по результатам опроса потребителей. Эффективность создания потребительской ценности предлагается определять по формуле: $Эр = P/3 * 100\%$ , где Эр – эффективность создания потребительской ценности, P – значение потребительской ценности, 3 – затраты на создание потребительской ценности.
8	А.Т.Зуб	Метод четырех подходов	Сочетание целевого, ресурсного, процессного подходов и подхода с позиций стейкхолдеров <sup>13</sup> . Суть целевого, ресурсного подхода с позиций стейкхолдеров (репутационного) отражена в строках 1,2,3 данной таблицы. Процессный подход заключается в повышении эффективности за счет совершенствования внутриорганизационных процессов НКО.
9	А.С. Автономов, Н.Л. Хананашвили	Метод оценки социальных проектов	Измерение эффективности деятельности организации через определение результативности конкретных проектов. Путь установления эффективности через сравнение: что было – что должно быть – что стало <sup>14</sup> .

11 Jobson J. Constituent views of organizational effectiveness: Evidence from police organizations // Academy of Management Journal. 1982. 25. P. 27.

12 Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов. – М.: Финпресс, 2002. – С. 31.

13 Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. – М.: Аспект Пресс, 2002. – С. 172.

14 Автономов А.С. Оценка в социальном проектировании. Методическое пособие. М.: Национальная ассоциация благотворительных организаций, 2010. – С. 12.

Изучение этих методов позволяет признать, что оценка экономической деятельности НКО имеет междисциплинарный характер, универсального метода оценки не существует, применение того или иного способа оценки обуславливается рядом условий: целями анализа, наличием и качеством данных, используемых при этом, сферой применения результатов.

На основании обобщения изученного материала можно предложить количественный подход к оценке экономической деятельности НКО, которые получают ресурсы из бюджета. Он включает в себя многомерный метод сравнения в сочетании с коэффициентным методом. Показатели, используемые для его осуществления, можно условно разделить на:

- показатели имущественного обеспечения (валюта баланса, стоимость основных средств, стоимость оборотных активов, коэффициенты обновления основных средств и дебиторской задолженности);
- показатели некоммерческой эффективности (коэффициенты расходов на целевые мероприятия, управленческих расходов, потребности в финансировании);
- показатели финансовой обеспеченности (коэффициенты платных услуг, собственных средств, финансовой устойчивости).

Количественный подход к оценке параметров некоммерческой деятельности можно использовать для утверждения экономически обоснованных критериев признания НКО социально ориентированными, что будет полезно для модернизации системы социальной поддержки населения через передачу организациям некоммерческого сектора части функций государственных учреждений.

### **Библиографический список**

1. Борисова, Е.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е.И. Борисова, Л.И. Полищук. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 32 с.
2. Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина [и др.] / Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.
3. Houten, H. Measuring Program Outcome: A Practical Approach. Wash.: D.C, 2002. P. 2.

4. Электронный экономический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// www.mirslovari.com/content\\_eco/jeconomichnost-7973.html](http://www.mirslovari.com/content_eco/jeconomichnost-7973.html) (дата обращения 21.03.2012 г.).
5. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
6. Yuchtman, E. A system resource approach to organizational effectiveness/ E. Yuchtman, E.S. Seashore // *American Sociological Review*. – 1967. – 32. – P. 891-903.
7. Черемушкин, С.В. Анализ финансовой результативности некоммерческой организации/ С.В. Черемушкин// *Некоммерческие организации в России*. – 2010. – № 2. – С. 32-40.
8. Price, J.L. The study of organizational effectiveness / J.L. Price // *Sociological Quarterly*. – 1968. – 13. – P. 3-15.
9. Jobson, J. Constituent views of organizational effectiveness: Evidence from police organizations / J. Jobson, R. Schneck // *Academy of Management Journal*. – 1982. – P. 25-46.
10. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов/ С.Н. Андреев. – М.: Финпресс, 2002. – 320 с.
11. Автономов, А.С. Оценка в социальном проектировании. Методическое пособие / А.С. Автономов, Н.Л. Хананашвили. – М.: Национальная ассоциация благотворительных организаций, 2010. – 150 с.
12. Финансовое управление НКО: курс лекций. Школа управления НКО. Книга III / Под ред. Центра поддержки НКО. – М.: МСоЭС, 2002. – 288 с.

### **Bibliographic list**

1. Borisova, E.I. Analysis of the effectiveness in the nonprofit sector: problems and solutions / E.I. Borisova, L.I. Polishuk. – M: GU VSHE, 2008. – 32 p.
2. Kolchina, N.V. Finance companies / N.V. Kolchina [and others], ed. professor. N.V. Kolchina. – M: UNITI-DANA, 2001. – 447 p.
3. Houten, H. Measuring Program Outcome: A Practical Approach. Wash.: D.C, 2002. P. 2.
4. Electronic Dictionary of Economics. [Electronic resource]. URL: [http:// www.mirslovari.com/content\\_eco/jeconomichnost-7973.html](http://www.mirslovari.com/content_eco/jeconomichnost-7973.html)(date of treatment 21.03.2012 г.).
5. Zub, A.T. Strategic Management. Theory and practice. – M: Aspekt Press, 2002. – 415 p.

6. Yuchtman, E. A system resource approach to organizational effectiveness / E. Yuchtman, E.S. Seashore // American Sociological Review. – 1967. – 32. – P. 891-903.
7. Cheremushkin, S.V. Analysis of the financial impact of non-profit organization / S.V. Cheremushkin// Nonprofit organizations in Russia. – 2010. – № 2. – P. 32-40.
8. Price, J.L. The study of organizational effectiveness/ J.L. Price// Sociological Quarterly. – 1968. – 13. – P. 3-15.
9. Jobson, J. Constituent views of organizational effectiveness: Evidence from police organizations / J. Jobson, R. Schneck// Academy of Management Journal. – 1982. – 25. – P. 25-46.
10. Andreev, S.N. Marketing non-profit entities/ S.N. Andreev. – M: Finpress, 2002. – 320 p.
11. Avtonomov, A.S. Assessment in social engineering. Handbook. – A.S. Avtonomov, N.L. Hanashvili.- M: The National Association of Charities, 2010.-150 p.
12. Financial Management of NGOs: a course of lectures. NCO School of Management. Book III / edited. NGO Support Centre. – M: MCoES, 2002. – 288 p.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*E-mail: sps2004@list.ru*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*E-mail: sps2004@list.ru*

## ПРЕДЕЛЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

### THE LIMITS OF EMPIRICAL RESEARCH IN THE ECO- NOMIC THEORY

**Р.Н. СОЛДАТОВА,**

*кандидат экономических наук, докторант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный университет».*

**R. SOLDATOVA,**

*Ph.D. in Economics, Ph.D., Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University".*

#### **Аннотация**

Многие экономисты осуждают неоправданную математизацию в экономической теории. По их мнению, расширение эмпирических исследований привело ее к кризису. Другие же, наоборот, сталкиваясь с пределами эконометрики, признают серьезность данной проблемы, но не согласны с тем, что это проявление «кризиса» либеральной парадигмы. Полагаем, что такое неоднозначное отношение зарубежных и отечественных ученых к эмпирическим исследованиям в экономической науке является не случайным. Разрешение этой проблемы, на наш взгляд, кроется в разных подходах по использованию методов и инструментария эконометрики в политэкономии и западной экономической теории.

#### **Abstract**

Many economists condemn an unjustified matematizatsiya in the economic theory. In their opinion, expansion of empirical researches led it to crisis. Others, on the contrary, facing limits эконометрики, recognize gravity of this problem, but isn't agree that this manifestation of "crisis" of a liberal paradigm. We believe that such ambiguous relation of foreign and domestic scientists to empirical researches in an economic science is not casual. Permission of this problem, in our opinion, is covered in different approaches on use of methods and tools эконометрики in political economy and the western economic theory.

**Ключевые слова**

1. Нелинейный сектор производства,
2. саморазвитие материи,
3. экономико-математический анализ,
4. теоретико-математическая модель противозатратной экономики.

**Keywords**

1. Nonlinear sector of reproduction,
2. matter self-development,
3. economic-mathematical analysis,
4. teoretiko-mathematical model of rational economy.

В зарубежной экономической литературе зачастую термины «теория», «модель», «принципы» и «законы» используются как синонимы (К.Макконнел и С.Брю), что с нашей точки зрения не обосновано, поскольку не все западные экономисты являются приверженцами математических методов при анализе экономических явлений. Несмотря на потенциальные возможности, эмпирические исследования не получили поддержки у многих известных ученых. Например, Д.Уорсвик резко критиковал экономистов-математиков за отсутствие связи с конкретными фактами. Он утверждал, что эконометристы занимаются не столько изобретением средств систематизации и измерения этих фактов, сколько созданием неисчислимого множества претендующих на это способов.

По мнению В.Леонтьева, универсальное применение эконометрики в экономической теории – это попытка «компенсировать бросающийся в глаза недостаток имеющихся данных путем широкого использования все более и более изощренных статистических приемов» [2:381]. В подобном же духе высказывался Нобелевский лауреат (1972 г.) Д.Хикс.

Французский экономист М. Аллэ (Нобелевский лауреат 1988 г.) также считал, что чрезмерная математизация в курсе «Экономикс» уводит исследования в область абстракций, отрывая от реальной жизни. По его мнению, в течение 40 лет экономическая теория, использующая либеральную методологию, развивалась в ошибочном направлении: в сторону искусственных и оторванных от жизни математических моделей с преобладанием математического формализма.

В то же время М.Аллэ отмечал, что «большинство областей экономики можно прекрасно изучать и без помощи математики, но есть и такие области экономики, где без нее не обойтись» [1;228]. Но он не детализировал этот вывод.

Многие российские экономисты разделяют взгляды своих зарубежных коллег, осуждая неоправданную математизацию экономической науки (Е.Балацкий, Н.Брылев, В.Полтерович и другие). По их мнению, расширение эмпирических исследований в современной западной теории привело ее к кризису, поскольку «она устанавливает границы себе самой, подобно математической логике и физике» [7].

Другие же, наоборот, сталкиваясь с пределами эконометрики, признают серьезность данной проблемы, но не согласны с тем, что это проявление «кризиса» западной теории. С их точки зрения, здесь речь идет не о ее «кризисе», а, о «болезнях роста», вызванных невероятным расцветом эконометрических исследований в последние годы [5] и распространением либерального фундаментализма в мировой экономике.

Полагаем, что такое неоднозначное отношение зарубежных и отечественных ученых к эмпирическим исследованиям в экономической теории является не случайным. Разрешение этой проблемы, на наш взгляд, кроется в разных подходах по использованию методов и инструментария эконометрики в экономической теории и политэкономии, которые по-разному определяют место эмпирических исследований в теоретической экономике.

Цель настоящей работы – показать необходимость и пределы взаимодействия экономики с науками точного естествознания, в том числе с физикой, математикой и статистикой.

*Либеральная методология* рассматривает эконометрику как часть экономической теории, наряду с разделами экономики по микро- и макроэкономике. Она определяет эконометрику как науку, изучающую количественные и качественные экономические взаимосвязи с помощью математических и статистических методов и моделей, которая в одном исследовании объединяет экономические, математические и статистические подходы к объекту.

Первые попытки применения количественных измерений в экономике относятся к XVII веку. Они были связаны с представителями нового направления в экономической теории — политической арифметики (У. Петти, Ч. Давенант и Г. Кинг).

Далее, значительный вклад в становление эконометрической науки внесли исследования цикличности экономики (К.Жугляр, С.Китчин, С.Кузнец и Н.Кондратьев).

С 1925 года начали строиться первые экономические модели, использующие методы гармонического анализа. Эти методы были

перенесены в экономическую теорию из астрономии, метеорологии и физики.

К 1930-м годам XX столетия в западной экономической теории сложились все предпосылки для выделения эконометрики в отдельную науку. В этот период экономисты стали использовать в той или иной степени статистику и математику. Поэтому возникла необходимость объединить все исследования в данном направлении с целью создания новой науки со своим предметом и методом.

Но наиболее широкое распространение эконометрика получила с созданием и внедрением первых электронно-вычислительных машин. Развитие электронно-вычислительной техники на основе цифровых технологий расширило возможности использования эконометрических моделей и методов практически во всех прикладных экономических науках (финансы, бухгалтер, статистика, экономика промышленных предприятий, менеджмент и других). В последующие годы количество эконометрических исследований лавинообразно увеличивалось. Происходило быстрое развитие математического аппарата, необходимого для изучения экономики, в первую очередь, теории экстремальных задач и специфических методов анализа данных, составивших основное содержание эконометрики. Все новые и новые разделы математики стали привлекаться для анализа экономических явлений<sup>1</sup>. Кажется, что сегодня не осталось ни одного раздела математики, который не использовался бы западными экономистами для теоретических исследований микро- и макроэкономических процессов. Однако либеральная теория находит все новые области приложения эконометрики.

Развитие современных телекоммуникационных технологий способствует дальнейшему расширению возможностей и совершенствованию методов экономических измерений, позволяет значительно увеличивать точность применяемых расчетов. Новые технологии создают условия для стандартизации национальных счетов в странах «Золотого миллиарда» и в некоторых развивающихся странах, связанных между собой глобальной экономикой. Это способствует развитию мощных исследовательских международных кредитных организаций, таких как Мировой Банк и Международный валютный фонд, а также увеличению потока экономической информации, доступной для большинства ученых в разных странах мира. Поток такой информации постоянно обновляется и обогащается как за

---

<sup>1</sup> Например, теоремы о неподвижных точках, дифференциальная топология, теория устойчивости, функциональный анализ, теория случайных процессов, и другие.

счет введения новых измеряемых показателей (например, индекса инфляционных ожиданий, кредитных рейтингов, и т.п.), так и за счет внедрения международных стандартов в странах «Золотого миллиарда» и в отдельных развивающихся странах.

В результате у западных экономистов сложилось мнение, что либеральная теория, включающая эконометрику, микро- и макроэкономику, представляет базовую составляющую современного экономического образования мирового уровня. На основании этого мнения развитые страны Запада провозгласили либеральную доктрину мейнстримом экономического учения, рекомендуя максимальное ограничение сферы деятельности государства в национальных экономиках конкретных стран и расширение механизмов свободного рынка. Однако даже в США – оплоте либерализма отмена контроля над финансовым рынком привела к краху компании Saving & Loan, который обошелся налогоплательщикам в сотни миллиардов долларов.

В странах Европы, таких как Италия, Франция, Испания и Швеция отмена контроля со стороны государства над капиталом и валютными операциями привела к потере правительствами рычагов по защите своей валюты в периоды случайных масштабных валютных спекуляций. Кроме этого, ослабление контроля за движением капитала за рубеж, усилила его миграцию в страны с дешевой рабочей силой, что, в конечном итоге, сократило спрос на рабочую силу в Европе и спровоцировало рост безработицы.

Более того, навязанная американскими экономистами (Дж. Саксом и другими) России и странам бывшего социалистического содружества «шоковая терапия» привела к нищете народов этих стран, которые до сих пор не могут оправиться от «шокового состояния» [13].

Мировой кризис, разразившийся в начале третьего тысячелетия, окончательно отбросил теорию свободного рынка на задворки истории. Под его давлением развитые страны Запада вынуждены расширять сферу государственного регулирования и применять национализацию в качестве первоочередных мер. Такое отступление лидеров мирового хозяйства от идеалов рынка совершенной конкуренции наглядно демонстрирует, что дальнейшее их развитие на основе теории «западного мейнстрима» невозможно. Не помогло и «обновление» либеральной теории путем расширения эмпирических исследований, за которые авторами были получены Нобелевские премии, поскольку данные исследования не приве-

ли к обнаружению фундаментальных законов и закономерностей, определяющих прогрессивное направление всемирного развития. При этом ряд этих закономерностей, считавшихся в течение десятилетий эмпирически доказанными, впоследствии оказались опровергнутыми. И. Ставинский подверг жесткой критике «достижения» Нобелевских лауреатов в области экономики, обращая внимание на то, что взаимосвязи вещей или явлений, которые видны на поверхности, не всегда могут давать правильное представление о внутренних процессах, происходящих на сущностном уровне. В качестве примера таких заблуждений в науке И.Ставинский привел «Птолемеевскую теорию Солнечной системы», согласно которой Солнце и все планеты вращаются вокруг земли. Эта теория исходила из процессов и явлений, наблюдаемых на поверхности, и также подкреплялась сложными математическими расчетами. Когда же теория Коперника перевернула существовавшее до нее представление о движении планет, то и расчеты значительно упростились. Однако в обоих, приведенных теориях, астрономы использовали математический аппарат, а результаты получали совершенно противоположные. Поэтому И.Ставинский сделал вывод о том, что без разработанной логической идеи прикладная математика мертва.

Кроме этого, сложившиеся тенденции в области современного экономического образования в Европе, основой которого является западный мейнстрим, вызвали протестное движение студентов и преподавателей во Франции. В итоге факт отрыва либеральной теории от практики в экономическом образовании и его неоправданная математизация были признаны во Франции официальной правительственной комиссией.

Изложенное свидетельствует, что западная парадигма с громоздким эмпирическим аппаратом не в состоянии объяснить реальные социально-экономические процессы, происходящие сегодня (и в будущем) в глобальной экономике. Эта теория, на наш взгляд, безнадежно устарела и ее невозможно реанимировать никакими математическими расчетами и новейшими исследованиями в области физики, химии и других науках естествознания.

*Марксистско-ленинская методология* рассматривает познаваемый материальный мир как реальность, существующую независимо от воли и сознания людей. При этом она учитывает, что эволюция цивилизации, базируясь на развитии материального производства, содержит и социальные отношения, которые могут быть не только неадекватными материальному производству, но и

предполагать выбор человеком оптимума из различных вариантов эволюционных сценариев. В данном контексте эконометрика, рожденная из сплава наук точного естествознания, не приспособлена решать проблемы политэкономии, поскольку при отвлечении от общественных отношений, она не в состоянии достаточно выявить и раскрыть проблемы исследуемых общественно-экономических формаций и функционирующих в них социально-экономических систем (СЭС). Аппарат эконометрики не предназначен для проведения такого уровня работ, так как изучает общие закономерности СЭС, не рассматривая их специфику, и имеет определенные ограничения применения, как физика, математика и статистика. Поэтому классическая политэкономия относит эконометрику *к одному из направлений экономико-математических методов анализа* теоретико-экономических исследований. Она рассматривает эконометрику как преемницу и продолжательницу многих разделов точного естествознания, в том числе физики, математики и статистики. При использовании моделей и методов эконометрики в сфере социальной и экономической деятельности, политэкономия учитывает специфику данного междисциплинарного направления, ибо опасность неправомерного распространения эконометрики на области достаточно далекие от сфер точного естествознания, может привести к искажению результатов научных исследований, к расхождению их с реальной действительностью.

В то же время, как полагал М.Алле, использование эконометрики в экономической теории оправдано и необходимо. Это объясняется, прежде всего тем, что социально-экономическая деятельность человека, содержащая тесное взаимодействие материального и идеального, базируется на материальном производстве, поскольку политэкономия исходит из первенства развития производительных сил. При этом процесс воспроизводства, имея нелинейный характер движения, развивается на основе третьего типа самоорганизации материи [11]. Третий тип самоорганизации материи (открытие в физике) связан с развитием систем, которые способны накапливать и использовать прошлый опыт. Поэтому материальный сектор экономики может и должен моделироваться. *Использование математического аппарата в этой сфере человеческой деятельности просто необходимо.*

В данном контексте политэкономия применяет эконометрику как прикладную дисциплину, поскольку не рассматривает эконометрику как науку, позволяющую объяснить все социально-экономические процессы общественного воспроизводства, а применяет

экономико-математический анализ как один из методов познания экономической теории. Сущность этого метода заключается в статистическом измерении (оценивании) параметров математических выражений, характеризующих некоторую экономическую концепцию о взаимосвязи и развитии объекта, явления, и в применении полученных таким путем эконометрических моделей для конкретных экономических выводов. При этом процесс создания эконометрических моделей должен учитывать все важные взаимосвязи, закономерности и условия развития объекта моделирования в различных возможных (часто ненаблюдаемых в действительности) условиях.

Примерами теоретико-экономического моделирования в политэкономии могут служить схемы воспроизводства К.Маркса и В.Ленина. Однако сегодня они требуют доработки, поскольку эти схемы были разработаны классиками для капиталистического расширенного воспроизводства, которое функционировало на ранних стадиях развития капитализма<sup>2</sup>. Экономистам Ярославской научной школы А.И.Кащенко частично удалось преодолеть этот пробел в политической экономии. Одним из главных достижений этой школы, на наш взгляд, является впервые разработанная В.И.Корняковым теоретико-экономическая модель расширенного противозатратного воспроизводства – экономики не повышающихся, а снижающихся цен [3]. Исследования В.И.Корнякова имеют фундаментальное значение не только для повышения конкурентоспособности и развития России в XXI веке, но для всего мирового хозяйства в целом. По сути – это новая инновационная экономика третьего тысячелетия, которая будет востребована всеми экономическими субъектами планетарного хозяйственного комплекса.

Таким образом, политэкономия на современном этапе остается единственным научным фундаментом познания реальных экономических процессов в прошлом, настоящем и будущем. Руководствуясь методом материалистической диалектики, можно среди огромного количества экономических явлений и процессов, наблюдаемых на поверхности, определить закономерности их движения и выявить внутренние связи. Но при этом необходимо помнить, что эмпирические исследования в экономической теории имеют определенные пределы.

---

2 Монополистический капитализм при жизни К.Маркса только зарождался, поэтому К.Маркс не располагал практическим материалом по выявлению специфики развития всей капиталистической ОЭФ, а исследования В.И.Ленина в данном направлении ограничены ранней стадией монополистического капитализма [4;317].

### Библиографический список

1. Аллэ М. Математика в экономике // Экология и жизнь. – 2005. – № 2(43).
2. Борисов Е.Ф. Хрестоматия по экономической теории. – М.:Юристъ. – 2000.
3. Корняков В.И. Воспроизводство как поток единой субстанции: зависимости, модель объемные структуры. – Москва-Ярославль. – 2000.
4. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. – Т. 27. – 1977.
5. Либман А.М. Теоретические и эмпирические исследования в современной экономике: проблемы коммуникации. – Институт экономики РАН. – 2007.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – Т. 23.
7. Полтерович В.М. Кризис экономической теории. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www. www.nbrilev.ru](http://www.nbrilev.ru)
8. Солдатова Р.Н. О естественноисторическом изменении вектора общественного труда / Экономическая теория на пороге XXI века. / Под ред. Ю.М.Осипова, С.Н.Бабурина, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой. – М.:Юристъ. – 2003.
9. Солдатова Р.Н. О направляющих всемирного развития // Вестник ИВГУ. – Серия «Естественные, общественные науки», вып. 3. – 2009.
10. Солдатова Р.Н., Ткачук Д.Е. Об измерении эффективности социально-экономических систем // Актуальные проблемы современного хозяйственного развития: воспроизводственный аспект: Сб.науч.тр. / Под ред. Б.Д. Бабаева. – Иваново: Иван.гос. ун-т. – 2010.
11. Солдатова Р.Н. Синергетический подход к новой экономике России / Экономическая теория XXI века. /Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С.Зотовой. – М.: Юристъ. – 2001.
12. Солдатова Р.Н. О движущих силах современного общества Россия в экономических системах всемирного хозяйства: XXI век – обогнать, не догоняя / Под ред. М.И.Терентьева. – ЯГПУ. – Ярославль. – 2002.
13. Ставинский И.Я. Лауреаты Нобелевских премий в экономике или плата за нищету / Экономическая газета. – 1998. – № 14(183)

### Bibliographical list

1. Alle M. Mathematics in economics // Ecology and life. – 2005. – № 2 (43).
2. Borisov, E.F. Readings on economic theory. – M.: Yurist. – 2000.
3. Korniyakov V.I. The reproduction of the flow of a single substance: dependency, the model three-dimensional structure. – Moscow-Yaroslavl. – 2000.
4. Lenin, V.I. Imperialism the Highest Stage of Capitalism. – T. 27. – 1977.
5. Liebman A.M. Teoreticheskie and empirical studies in the modern economy: problems of communication. - Institute of Economics, RAS. – 2007.
6. Marx-Engels Collected Works. – T. 23.
7. Polterovich V. The crisis of economic theory. / [Electronic resource]. - Mode of access: URL: [http://www. www.nbrilev.ru](http://www.nbrilev.ru).
8. Soldatova, R.N. Natural history of social change in the vector of labor / economic theory at the threshold of the XXI century. / Ed. bu M. Osipova, S.N. Baburina, V.G. Belolipetskogo, E.S. Zotovoy. – M: Yurist. – 2003.
9. Soldatova, R.N. About the guides global development // Herald Ivanovo State University. – A series of “Natural and Social Sciences”, Vol. Three. – 2009.
10. Soldatov R.N., Tkachuk, D.E. On measuring the effectiveness of socio-economic system in order / / Actual problems of modern economic development: the reproduction aspect Sb.nauch.tr. / Ed. BD Babaev. – Ivanovo: Ivan.gos.un-m. – 2010.
11. Soldatova, R.N. Synergetic approach to the new Russian economy / Economic The theory of the XXI century. / Ed. Yu.M.Osipova, VG Belolipetskii, E.S.Zotovoy. – M.: Yurist. – 2001.
12. Soldatov, RN On the driving forces of modern society / Russia in the economic system of the world economy topics: XXI century – to overtake without chasing / Ed. M.I.Terenteva. – USPU. –Yaroslavl. – 2002.
13. Stavinsky IJ Nobel Prize winners in economics or pay for the poverty / The Economic Newspaper. – 1998. – № 14 (183).

**Контактная информация:**

*153025, г. Иваново, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный университет»*

*Телефон: (4932) 32-62-10, 8(915) 968-11-82*

**Contact information:**

*153025, Ivanovo, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University"*

*Telephone: (4932) 32-62-10, 8 (915) 968-11-82*

---

## ЛИЧНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КАК ИМПЕРАТИВНЫЙ РЕСУРС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

### PERSONAL WEALTH AS AN IMPERATIVE RESOURCE OF HUMAN CAPITAL

**Е.Б. СТЕПАНОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова».*

**М.С. НАТАРОВ,**

*преподаватель, Ярославский филиал образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений».*

**E.B. STEPANOV,**

*PhD, assistant professor, department of labor economics and institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

**M.S. NATAROV,**

*lecturer, Yaroslavl Branch educational institution of higher education unions, "Academy of Labour and Social Relations".*

#### **Аннотация**

Личное благосостояние является основополагающей характеристикой индивидуума, исследование проблем его формирования и развития имеет большое значения для наиболее полного удовлетворения потребностей личности, включая потребности в творческом саморазвитии и свободной самореализации, становятся не просто векторным ориентиром развития человеческого капитала в постиндустриальном обществе. В настоящей статье личное благосостояние рассматривается в качестве императивного ресурса формирования и развития человеческого капитала.

**Abstract**

Private welfare is a fundamental characteristic of the individual, the study of problems of its formation and development is of great importance to fully meet the needs of the individual, including the need for creative self-development and free self-realization, become not just a reference vector of human capital development in a postindustrial society. In this paper, personal wealth is seen as an imperative resource formation and development of human capital.

**Ключевые слова**

1. Личное благосостояние,
2. личные потребности,
3. личные экономические интересы,
4. человеческий капитал,
5. императивный ресурс.

**Keywords**

1. Personal well-being,
2. personal needs,
3. personal economic interests,
4. human Capital,
5. mandatory life.

Личность с ее потребностями и экономическими интересами выходит на доминирующую позицию, вследствие усиления процессов индивидуализации, возросшей значимости личностного элемента в производственном процессе. Формирование условий для наиболее полного удовлетворения потребностей личности, включая потребности в творческом саморазвитии и свободной самореализации, становятся не просто векторным ориентиром развития человеческого капитала, но необходимым его условием, прогностическим трендом развития личного благосостояния. Благосостояние базируется на принципе приоритета человеческой личности. А. Смит сформулировал три принципа, которые имеют непосредственное отношение к данной проблеме: а) основной мотив человека в области хозяйствования – корыстный интерес; б) «невидимая рука» рынка трансформирует частный интерес в общее благо, богатство народа; в) с точки зрения обеспечения роста богатства народа наилучшей политикой является та, которая меньше воздействует на свободную игру рыночных сил<sup>1</sup>. Смитианский принцип экономической свободы сегодня проявляется в предложениях по денационализации промышленности, сокращению налогов, уменьшению государственного бюджета и т.д. Начало исследованиям в области личного благосостояния было связано с маржиналистской

---

1 Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 572 с.

революцией. Индивид в данной концепции предстает в роли потребителя, стремящегося не просто улучшить, а максимизировать свое материальное благосостояние, извлекая при этом наибольшую полезность из потребляемых благ. Поэтому благополучие индивида зависит от полезности потребляемых благ и их количества. Функция личного благосостояния в данном случае тождественна функции полезности. Исходя из этого, маржиналистскую функцию индивидуального благосостояния можно представить как функцию полезности ( $U$ ) от потребляемых индивидом количества благ ( $X, Y, Z, \dots$ ):  $U=U(X, Y, Z, \dots)$ .

При этом считается, что индивид может самостоятельно сделать оптимальный выбор между благами, количественно сравнивая между собой их полезности (кардиналистическая концепция) или просто упорядочивая наборы благ по степени их полезности без количественного соизмерения разницы между ними (ординалистическая концепция), но в любом случае на выбор индивида, а, следовательно, и на функцию индивидуального благосостояния будут влиять ограничения в виде существующей системы цен и уровня доходов индивида. Проблему измерения индивидуальной полезности в рамках кардиналистической концепции предпринял английский экономист А. Маршалл. Синтетизм Маршалла проявился и в том, что он попытался объединить в своей работе подходы маржинализма, классической политической экономии и исторической школы. Подобно «классикам» он ставил на передний план проблемы экономического роста и распределения.

Не случайно именно к Маршаллу и его последователям стали охотно применять термин «неоклассики», подчеркивая преемственность их идей и теорий классической школы. Проблему оценки индивидуальной полезности в рамках кардиналистической концепции А. Маршалл предложил измерять изменение благосостояния в результате динамики цен с помощью метода потребительского излишка. Под потребительским излишком понимается положительный эффект в благосостоянии потребителя, получаемый от разницы между ценой, которую он согласен был заплатить, чтобы только совсем не остаться без товара, и ценой, по которой он действительно приобрел товар. И в этом «...теория благосостояния Маршалла достигла наивысшей возможности в измерении полезности»<sup>2</sup>. Заслуга А. Маршалла в развитии теории благосостояния так же состоит в том, что он впервые показал существование нерыночных

2 Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе – М. – 1994. – с. 310.

взаимозависимостей в условиях совершенной конкуренции, когда деятельность одной фирмы может приносить другой внешнюю экономию или убытки. Концепция внешней экономии затем получила развитие в теории внешних эффектов А. Пигу. Полную картину рыночного процесса формирования личного благосостояния путем взаимного согласования и координирования экономических интересов индивидов, и достижения в итоге общественного благосостояния создал Л. Вальрас в концепции общего равновесия. Доказав существование, единственность и устойчивость ситуации всеобщего равновесия, к которой может принести экономику рынок, он тем самым показал, что данное состояние является оптимальным (наилучшим) состоянием экономической системы.

Однако строгое доказательство того, что именно в точке общего равновесия достигается максимизация общественного благосостояния (совмещаются рыночное равновесие и общественный оптимум), будет получено только в XX веке. В современной теории благосостояния можно выделить два принципиальных подхода к решению вопроса о сущности общественного благосостояния. Согласно первому, общественное благосостояние характеризуется неким показателем, или целевой функцией, которая подлежит оптимизации. Согласно второму, это – состояние, в некотором смысле наилучшее, с точки зрения индивидов. Первый подход в наибольшей степени близок этике утилитаризма, представители которого – И. Бентам, Г. Сиджуик и др. — пытались сформулировать функцию общественного благосостояния. Бентам, например, основополагающим принципом этики провозгласил принцип пользы, причем последнюю он трактовал в свете стремления человека к увеличению наслаждения и уменьшению страдания. Отсюда общая польза понималась как «наибольшее счастье для наибольшего числа людей», т.е. как наиболее благоприятный баланс наслаждения и страдания для наибольшего числа людей<sup>3</sup>. Здесь важно подчеркнуть агрегатный характер критерия, предполагающего возможность сопоставления индивидуальных полезности при переходе к общественной полезности. Бентам, как известно, предлагал суммировать страдание и счастье. Подобная арифметика счастья имела непосредственное отношение к экономике, поскольку Бентам связывал удовольствие с потреблением товаров и услуг, и потому экономическая интерпретация его социального

3 См., например: Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. – М., 1998.

оптимума означала максимум производства товаров. Он привнес в экономическую теорию гедонистическое (гедонизм — стремление к наслаждению) не экономическое представление о благосостоянии, берущее начало из антропологии, социальной философии и психологии. Целью всякого человеческого действия и «предметом каждой мысли любого чувствующего и мыслящего существа» Бентам провозгласил «благосостояние» в той или иной форме и, следовательно, единственной универсальной общественной наукой, по его мысли, должна стать «эвдемоника» — наука или искусство достижения благосостояния. Понимание личного благосостояния, как полезности, удовлетворения, наслаждения, которое необязательно связано с потреблением индивидом экономических благ и услуг и имеет денежную оценку, также восходит к взглядам основоположника утилитаризма И. Бентама. Английский философ считал, что индивидуальное благосостояние человека можно измерить количественно, суммируя счастье и вычитая страдания индивида за определенный отрезок времени. Формулой общественного благосостояния для И. Бентама являлось максимальное счастье для максимального количества людей. И, следовательно, функцию общественного благосостояния можно представить в виде суммы индивидуальных полезностей:

$$W = W(U_1 + U_2 + \dots + U_n), \quad (1)$$

где

*W* — кардиналистская функция общественной полезности,

*U<sub>i</sub>* — функция индивидуальной полезности,

*i* = 1..n; *n* — число индивидов.

Он допускал возможность сопоставления индивидуальных благосостояний (полезностей), а значит возможность понимания общественного благосостояния, как совокупности индивидуальных благосостояний. Следовательно, И. Бентам раскрывал сущность благосостояния как с кардиналистских позиций, связывая ее с индивидуальной полезностью (благосостоянием), так и с ординалистских — с общественным благосостоянием как суммой благосостояний индивидов общества. Другим вариантом утилитаристской функции благосостояния, неявно включающей этические требования к более равномерному распределению благосостояния в обществе, является функция общественного благосостояния Дж. Нэша.

В функции Нэша заложен этический принцип: единица благосостояния бедного в создании общественного благосостояния оце-

нивается обществом «весомее» единицы благосостояния богатого. Это в свою очередь вытекает из закона убывающей предельной полезности, согласно которому предельная полезность является убывающей функцией дохода, поэтому приращение полезности бедного на единицу дохода оказывается выше, чем приращение полезности богатого. Общество будет стремиться уравнивать предельные полезности доходов бедного и богатого путем передачи части доходов от богатого бедному. Так как основным утилитаристским критерием общественного благополучия является суммарный, а не индивидуальный рост полезности, то утилитаристы признают оправданным перераспределение доходов от богатых к бедным, если при этом увеличивается общественное благосостояние. Следовательно, «полезным» для общества перераспределением доходов может быть признано любое изменение в доходах индивидов, увеличивающее общественное благосостояние, даже если при этом снижается благополучие самых бедных слоев общества. Классическая утилитаристская функция благосостояния имеет целый ряд современных вариаций. Одна из модификаций утилитаристского критерия принадлежит лауреатам Нобелевской премии по экономике Дж. Викри и Дж. Харшаньи и связана с учетом неопределенности при анализе проблем распределения. С выводами утилитаристской концепции благосостояния не согласны сторонники роулзианского направления в теории благосостояния. Основоположником данной концепции является профессор Гарвардского университета Джон Роулз, который, критикуя в своем программном труде «теория справедливости» утилитаристские взгляды на общественное благосостояние, утверждает, что и индивид, и общество, делая выбор из альтернативных вариантов в условиях неопределенности, придерживаются не оптимизационного критерия, а принципа максимина, когда выбирается не оптимальный вариант максимизирующий полезность, а лучший вариант из худших. Ядром справедливого распределения доходов Дж. Роулза является принятая им без доказательств теорема «минимаксе», суть которой, в допущении, что оказавшись в «первородном состоянии» неведения, индивиды стремились бы к равенству в доходах и отказались от обогащения, направленного на возможное увеличение того минимального уровня доходов, который при невезении может им достаться. В модели Роулза равные и свободные индивиды заключают социальный контракт о справедливом обществе, где первичные блага распределяются в соответствии с

установленными социальными принципами (равных свобод и дифференциации) и институтами. Математическая модель Дж. Роулза имеет следующий вид:  $W = \min (U_1, U_2, \dots, U_n)$ . Дж. Роулз допускает неравенство распределения доходов, обосновывая его наличие в обществе особо одаренных людей. Однако в построение Дж. Роулза не учитывался такой момент, как распределения доходов: индивидуума на протяжении всей его жизни, т.к. возраст является важнейшим фактором фактического неравенства в личных доходах и богатстве. Следовательно, по Дж. Роулзу, индивиду нельзя будет свободно распоряжаться своим доходом, поскольку прирост вознаграждения получателей может нарушить «справедливость». Диаметрально противоположными роулзианской концепции являются взгляды на общественное благосостояние немецкого философа Ницше. По его мнению, справедливым считается такое распределение доходов, которое, максимизирует благосостояние наиболее обеспеченных членов общества. Обоснованием такого распределения может служить неэффективная работа механизма по передаче ресурсов от богатых к бедным, которая приведет к высоким издержкам перераспределения, когда потеря полезности для богатых в связи с передачей дохода превысит дополнительную полезность для бедных. В этих условиях общество вынуждено будет принимать решения исходя из интересов наиболее обеспеченных слоев населения, рассчитывая, что в дальнейшем рост общественного благосостояния за счет богатых отразится и на благополучии бедных. В теории принятия такого решения такое поведение общества соответствует принципу минимакса, когда в условиях неопределенности принимающий решение в любом случае, невзирая на «состояния мира», выбирает вариант, который принесет ему максимальный результат. Тогда функция благосостояния (известная как функция Ницше), построенная на основе правила максимакса, будет иметь следующий вид:  $W = \max (U_1, U_2, \dots, U_n)$ .

Второй подход связан с именем Вильфреда Парето и прежде всего с его работой «Курс политической экономии» (1896–1897). Рассуждая в русле теории общего равновесия, Парето пытался дать содержательную трактовку утверждению, что совершенная конкуренция обеспечивает достижение максимума благосостояния. При этом он подчеркивал этическую нейтральность своего подхода, ограничивался анализом проблемы эффективности; отказался от рассмотрения природы полезности и признал невозможность измерения полезности и межличностного сопоставления полезностей; единственно возможным способом выявления

индивидуальных полезностей считал шкалу предпочтений, исходя из предпосылки, что никто, кроме самого человека, не способен судить, что для него благо. Вопрос же о природе предпочтений людей выводил за рамки экономической теории. Основным вкладом Парето в экономическую теорию является предложенный им оптимум, который гласит, что благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. В ситуации, оптимальной по Парето, нельзя улучшить положение любого участника экономического процесса, одновременно не снижая благосостояния как минимум одного из остальных. Данный подход не требует измерения или межличностного сравнения полезности, однако его слабостью является ограниченная сфера его возможного применения. В реальной жизни почти любое изменение условий создает выгоды для одних и ущерб для других. Как оценить такие изменения с точки зрения воздействия на общественное благосостояние? Критерий Парето не дает ответа на этот вопрос и, следовательно, не позволяет полностью упорядочить по предпочтительности альтернативные экономические ситуации. У В. Парето отсутствует понятие единственного общественного оптимума, и вместо этого предполагается бесконечное количество несопоставимых между собой оптимумов. Зона сравнимости расширяется, однако, благодаря введению понятия компенсационного платежа. Впервые на это указал Энрико Бароне в знаменитой статье «Министр производства; коллективистского государства», опубликованной в 1908 г. Э. Бароне предлагал, чтобы все изменения в индивидуальном благосостоянии могли; быть выражены эквивалентной суммой реального дохода, которую человек хотел бы получить или заплатить для того, чтобы вернуться к своему исходному благосостоянию. Эта идея знакома: это не что иное, как измерение потребительского излишка в деньгах. Изменение, которое дает выгоду одним людям, но приносит ущерб другим, теперь может быть сочтено приростом общего благосостояния, если выигравшие могут компенсировать ущерб проигравшим так, что последние добровольно примут это изменение. После того, как сделаны компенсационные платежи, выигравшим становится лучше, а проигравшим же становится хуже<sup>4</sup>. Таким образом, уровень и качество личного благосостояния выступает в качестве императивного ресурса формирования и развития человеческого капитала.

4 Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М. – Дело, 1994. – С. 445.

---

### Библиографический список

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 572. с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе – М., 1994.
3. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. – М., 1998.

### Bibliographic list

1. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Adam Smith. – Moscow: Nauka, 1993. – 572. a.
2. Blaug M. Economic thought in retrospect. – Moscow, 1994.
3. Bentham J. An Introduction to the base of morals and legislation. – M., 1998.

### **Контактная информация**

156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова»  
Телефон: (4942) 39-16-48

150014, Ярославль, Ярославский филиал образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений»  
Телефон: (4852) 21-96-21, e-mail: m\_natarov@mail.ru

### **Contact links**

156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education “Kostroma State University named after N. Nekrasov”  
Telephone: (4942) 39-16-48  
150014, Yaroslavl, Yaroslavl branch of the educational institution of higher education unions, “Academy of Labour and Social Relations”  
Tel: (4852) 21-96-21, e-mail: m\_natarov@mail.ru

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ЭКСКЛЮЗИВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

### INSTITUTIONAL DETERMINANTS AND EXCLUSIVES NATIONAL ECONOMIC CULTURE

**Е.Б. СТЕПАНОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова».*

**Р.Д. СИМОНОВ,**

*аспирант, кафедра экономики труда и институциональной теории, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова».*

**E.B. STEPANOV,**

*PhD, assistant professor, department of labor economics and institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

**R.D. SIMONOV,**

*graduate student, department of labor economics and institutional theory, the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Kostroma State University named after N. Nekrasov".*

#### **Аннотация**

В современных условиях экономическая культура становится мощным инструментом изменения общества, обеспечивающим его высокую мобильность и вместе с тем практические возможности для перехода к постиндустриальной экономике. В то же время специфика и усложнение современной ситуации состоит в том, что в экономической сфере на первый план выдвигаются формальные

и неформальные институциональные нормы. При этом особое значение имеет формирование совокупности соответствующих неформальных норм экономического поведения, что выражается в становлении адекватной экономической культуры. В данной статье рассматриваются институциональные детерминанты формирования национальной экономической культуры.

### **Abstract**

In modern conditions, the economic culture is a powerful tool for social change, providing its high mobility and at the same time practical opportunities for the transition to a postindustrial economy. At the same time, the specificity and complexity of the current situation is that in the economic sphere in the foreground of formal and informal institutional norms. Particular importance is the formation of the corresponding set of informal rules of economic behavior, resulting in the establishment of adequate economic culture. This article examines the institutional determinants of the formation of a national economic culture.

#### **Ключевые слова**

1. Экономическая культура,
2. институциональные факторы,
3. трансформация ценностей,
4. неформальные нормы и правила,
5. национальная ментальность.

#### **Keywords**

1. Economic culture,
2. institutional factors,
3. transformation of values,
4. informal norms and rules,
5. national mentality.

Самобытность экономического развития как институциональный фактор впервые был поставлен представителями исторической школы (Б. Гильдебранд, К. Книс и др.) во второй половине XIX века и продолжен в работах М.Вебера, который исследовал влияние изменений в религиозном мировоззрении на генезис капиталистического предпринимательства<sup>1</sup>. Вплоть до первой половины XX века воспроизводство культурной среды происходило в основном стихийно, и культура в целом рассматривалась как «даровой ресурс». Формирование ценностной среды если и регулировалось сознательно, то лишь в сферах, удаленных от собственно хозяйственной – в идеологии, науке, искусстве (лишь в сфере образования отчасти имело место регулирование ценностной среды, приближенной к хозяйственным потребностям). Однако уже в 60-70

---

1 Вебер М. Избранное: Образ будущего: Пер. с нем. / М. Вебер. – М.: Юристъ, 1994. – 704 с.

годы (а в 80-ые годы этот процесс усилился) воздействие государства и бизнеса на экономическую культуру приобретает плановый, скоординированный характер; оно превращается в национальную стратегию и даже закрепляется в сфере политической культуры. Пионерами в деле управления экономической культурой внутри корпорации стали японские фирмы. Их пример принципиально нового отношения к культуре, воплощаемого в огромные прибыли, заставил и американские, и западно-европейские компании отказаться от присущего им «технократического» подхода.

В середине 80-ых годов более половины крупнейших американских корпораций перешло к управлению хозяйственной и организационной культурой: 88% компаний имели специальные подразделения, отвечающие за организацию внедрения «высших ценностей», 65% – специальные программы увязки этих ценностей с мерами по повышению производительности труда, 58% – соответствующие целевые курсы для персонала<sup>2</sup>. В настоящее время, по нашему мнению, повышение интереса к экономической культуре связано с несколькими причинами: 1) Появлением новых форм и методов хозяйства, вызванных переходом к постиндустриальному этапу развития экономики. 2) Качественным преобразованием потребностей и интересов человека. 3) Возрастанием роли человеческого фактора. 4) Развитием рынка и всех его институтов. 5) Разнообразием политических позиций. 6) Созданием открытого общества, вхождением в мировой хозяйственный процесс. Особенно ярко действие культурных факторов проявляется в периоды хозяйственной модернизации, когда в традиционную систему ценностей встраиваются новые компоненты, меняющие целевые ориентиры. При этом культурными факторами признаются такие характеристики культуры, которые оказывают влияние на экономическую деятельность, и являются порожденными национальным менталитетом. К ним мы относим, во-первых, базовые ценности – выработанные предшествующими поколениями смыслообразующие ориентиры, отражающие жизненные установки, интересы и возможности общества; во-вторых, стереотипы поведения, которые оказываются жизнеспособными в данных условиях, а, следовательно, одобренными и принятыми в качестве образца поведения; в-третьих, уровень развития науки и образования, позволяющие транслировать достижения прошлых поколений и формировать новые ориентиры развития. Влияние культуры на экономику осуществляется че-

2 Князев Ю. Общемировые тенденции экономического развития и российская самобытность // Общество и экономика. – 2003. – №1. – С. 26.

рез экономическую деятельность людей, причем затрагивает все уровни функционирования экономики. В соответствии с уровнями экономической деятельности мы выделяем уровни экономической культуры: а) мегауровень, включающий процессы взаимодействия представителей различных стран, религий, мировоззрений. Выделение этого уровня связано с необходимостью анализа мирового рынка, деятельностью транснациональных корпораций. б) макроуровень – уровень функционирования национального хозяйства. Формулированием целей, приоритетов, национальных проектов и методов осуществления национальной политики оказываются зависимыми от уровня развития общей и экономической культуры. в) мезоуровень представлен деятельностью руководителей местных органов власти и крупных предприятий. Реализуется он через управление данными структурами, которое должно быть культурно ориентированным. г) микроуровень составляет специализированная, корпоративная культура фирм и экономических организаций. д) наноуровень составляют ценности и нормы, определяющие экономическую деятельность отдельного индивида. Исходя из уровня функционирования экономической культуры, можно выделить формы ее проявления (см. таблицу):

Таблица – Взаимосвязь уровней экономической культуры и форм ее проявления

<b>Уровни экономической культуры</b>	<b>Институциональные формы проявления экономической культуры</b>
Мегауровень	«Правила игры» мирового рыночного хозяйства.
Макроуровень	Принципы и формы организации хозяйственной деятельности в национальной экономике
Мезоуровень	Методы организации экономической деятельности и хозяйственное поведение в регионах.
Микроуровень	Групповые экономические ценности, трудовая этика, корпоративная культура.
Наноуровень	Индивидуальные экономические ценности, структура потребностей, мотивов и потребления.

В экономической литературе предлагается несколько определений экономической культуры. Так, например, Л. Н. Пономарев, В. Д. Попов, В. П. Чичканов считают, что экономическая культура – это системное качество, присущее классам, социальным слоям, отражающее основные экономические явления и отношения, их совершенствование и переход от одного уровня, состояния к дру-

гуму<sup>3</sup>. Однако из данного понятия не ясно, что именно включается в экономическую культуру, чем обусловлены ее развитие и изменения. По определению Я. Кузьмина, экономическая культура – это совокупность институционализированных способов деятельности, с помощью которых происходит адаптация к экономическим условиям своего существования<sup>4</sup>. В этом случае назначение экономической культуры ограничивается только адаптацией и не раскрывает широкого смысла данного понятия. Как отмечают Т. Заславская и Р. Рывкина, «экономическая культура – совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития»<sup>5</sup>. Исходя из такого определения, достаточно сложно назвать отличия экономической культуры, так как предложенные базовые характеристики понятия (социальные ценности и нормы) можно отнести к любому другому виду культуры. Названные недостатки частично можно устранить, если дать следующее уточнение определению экономической культуры. Экономическая культура – это исторически определенный уровень развития хозяйства, выраженный в типах и формах организации деятельности людей, в их взаимоотношениях, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. Согласно такой позиции экономическая культура должна включать в себя предметные результаты хозяйствования, результаты научного познания, производственный опыт, умения, навыки и уровень развития интеллекта людей, нравственные, эстетические и этические ценности, мировоззренческие установки, способы и форы общения и взаимоотношений между людьми. В своей основе экономическая культура характеризуется национальной ментальностью, которая формируется в результате действия объективных факторов<sup>6</sup>:

1) Природно-климатический и территориальный фактор – местоположение, климатическая зона, ресурсные возможности, богатство полезными ископаемыми, размеры территории и т.п. На этой основе формируются производительные силы и производственные отношения, обеспечивающие выживание данного общества, благосостояние его членов и основные черты национального характера. Суровые условия на большей части территории на-

3 Пономарев Л. Н. Экономическая культура (сущность, направления развития)/Л. Н. Пономарев, В. Д. Попов, В. П. Чичканов. – М.: Мысль, 1987. – С. 11.

4 Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации/ Я. Кузьминов// Вопросы экономики. – 1992. – №3. – С. 45.

5 Заславская Т. И. Социология экономической жизни: Очерки теории/Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991. – С. 110.

6 Радаев В. В. Экономическая социология / В. В. Радаев. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 368 с.

шей страны, неустойчивость погоды не приемлют однообразных, стандартных форм хозяйствования, ведут к снижению производительности труда, необходимости больших резервов (ресурсных и продовольственных). Огромные расстояния, удаленность и труднодоступность основных сырьевых центров порождают высокие транспортные издержки, снижение конкурентоспособности продукции, опасность экономической и политической дезинтеграции, разрыв единого экономического пространства. В таких условиях объективно возникает необходимость в общинном владении землей и в совместном общинном труде. Как отмечает Р. Гусейнов, «именно в природно-климатических условиях надо искать живучесть и консерватизм русского общинного строя»<sup>7</sup>. Отсутствие недостатка природных ресурсов обусловили преимущественно экстенсивный тип экономического развития. Следовательно, существующие природно-климатические и территориальные особенности России способствовали появлению специфики экономического развития и формированию следующих черт русского характера: а) обширность территории вызывает обширность государственных границ, следствием чего является развитие военно-промышленного комплекса, а это, в свою очередь, порождает ощущение господства, власти и могущества; б) большая территория, наличие полезных ископаемых и природных ресурсов способствует развитию экстенсивных методов хозяйствования, что вызывает затратный характер деятельности, необходимость коллективной работы, мобилизационный способ освоения территорий; в) наличие разнообразных климатических зон, зависимость результатов сельскохозяйственной деятельности от природных условий способствует появлению ощущения собственной беспомощности и бессилия, неверия в собственные силы, фатализм.

2) Исторический фактор – влияние прошлого исторического опыта данной страны на ее нынешнее положение. «Три мощнейших фактора – государство, общественное сознание и Православная Церковь сформировали своеобразный характер русского предпринимательства, которому больше приходилось бороться не против своих конкурентов, а против устоев того общества, где оно существовало»<sup>8</sup>: а) раздробленность Руси, татаро-монгольское иго, набеги русских князей друг на друга вызвали непринятие не-

---

7 Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад–Восток–Россия / Р. Гусейнов. – Новосибирск: Сиб. ун-в. изд-во, 2004. – С. 85.

8 Балакиев В.З. Общая экономическая теория учебник для студентов, обучающихся по экон. Специальностям / В.З. Балакиев. – М.: изд-во ОМЕГА-Л; Новосибирск: Сиб. соглашение, 2006. – С. 129.

обходимости систематического труда, перешедшую в дальнейшем в привычку воровать, грабить, отнимать; б) в условиях постоянной военной опасности государство приобрело военно-элитические черты; в) каноны Русской Церкви, источником всех норм морали в которой была власть, тормозили активность человека, проявление инициативы, осуждали богатство, оправдывали равенство; г) являясь связующим звеном Европы и Азии, Россия сочетает восточные и западные традиции, способствующее формированию чувства собственной значимости (как «посредника» между Востоком и Западом), размытости национальной определенности; д) длительное совместное историческое развитие России и других государств на территории бывшего СССР в решающей степени предопределило все стороны экономической жизни – структуру и формы организации хозяйства, международные связи и т.д. В процессе анализа исторического развития непременно поднимаются вопросы о роли иноземного влияния на социально-экономические процессы. Так, например, татаро-монгольское иго сыграло роль в утверждении особой модели развития российской экономики (идея единого государства, посредничество московских князей, создававшее определенный политико-экономический буфер, что породило конформизм русского народа по отношению к завоевателям). Со времен Петра I вера в иностранный разум остается характерной особенностью России и ее политиков.

3) Социокультурный фактор – проявление духовно-сознательной жизнедеятельности человека (общества), которое в глобальном масштабе формирует общественный менталитет: а) длительное существование крепостного права; б) инициатива «сверху»; в) приоритет государственных интересов; г) мобилизационный тип развития; д) уровень развития науки и образования. Следует отметить относительную самостоятельность и устойчивость факторов социокультурного порядка. В этом смысле, когда речь идет о переходных состояниях общества, они подчас играют роль своеобразных ограничителей, выход за рамки которых не очень желателен или даже не возможен.

Таким образом, формирование экономической культуры происходит под определяющим влиянием национальной ментальности. Но, кроме этого, отметим дополнительные факторы, влияющие на существование и развитие экономической культуры. К таким факторам относятся: во-первых, общемировые процессы и тенденции, затрагивающие экономические отношения, хотя порождаться они

могут и вне сферы хозяйственной деятельности (например, процессы глобализации, открытость экономик, постиндустриализм, современные угрозы существования цивилизации и т.д.); во-вторых, так как преобразования происходят и внутри самой экономической системы, то они должны отражаться в возможности приспособления существующей реальности к происходящим переменам.

### **Библиографический список**

1. Заславская Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. – Новосибирск: Наука. – 1991.
2. Баликоев В.З. Общая экономическая теория учебник для студентов, обучающихся по экон. Специальностям / В.З. Баликоев. – М.:ОМЕГА-Л; Новосибирск: Сиб. соглашение, 2006.
3. Вебер М. Избранное: Образ будущего: Пер. с нем. /М. Вебер. – М.: Юристъ, 1994. – 704 с.
4. Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад–Восток–Россия / Р. Гусейнов. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2004.
5. Князев Ю. Общемировые тенденции экономического развития и российская самобытность // Общество и экономика. – 2003. – №1.
6. Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации/ Я. Кузьминов// Вопросы экономики. – 1992. – №3.
7. Пономарев Л. Н. Экономическая культура (сущность, направления развития) / Л.Н. Пономарев, В.Д. Попов, В.П. Чичканов. – М.: Мысль, 1987.
8. Радаев В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 368 с.

### **Bibliographic list**

1. Zaslavskaya TI Sociology of Economic Life: Essays on the Theory / T.Zaslavskaya, RV Ryvkina. – Novosibirsk: Nauka. Sib. Branch, 1991.
2. Balikoev B. 3. General economic theory textbook for students of Economics.Specialties / B.3. Balikoev. – Moscow: Publishing House of the OMEGA-L,Novosibirsk: Sib. Agreement, 2006.

3. Weber, M. Selected: Vision of the Future: Trans. with him. / M. Weber. – М.: Yurist, 1994. – 704 p.
4. Guseinov, R. History of the World Economy: East – West – Russia / Huseynov. – Novosibirsk: Sib. Univ. Press, 2004.
5. Knyazev, Yu Worldwide trends in economic development and the Russian identity // Society and Economy. – 2003. – № 1.
6. Kuzminov J. Soviet economic culture: heritage and way of modernization / J.Kuzminov // Problems of Economics. – 1992. – №3.
7. Lev Ponomarev Economic culture (the essence, the direction of) / L. Ponomarev, V. Popov, V.P. Chichkanov. – М.: Thought, 1987.
8. Radaev V. Economic Sociology / Radaev V. – Moscow: Aspect Press, 1997. – 368 p.

### ***Контактная информация***

*156961, г. Кострома, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова»  
Телефон: (4942) 39-16-48, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

### ***Contact links***

*156961, Kostroma, Federal State Educational Institution higher education “Kostroma State University named after N. Nekrasov”  
Tel.: (4942) 39-16-48, e-mail: estepanov@hotmail.ru*

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

### FEATURES OF FORMING OF MARKET BALANCE IN THE INFORMATION ECONOMY

**С.А. СТЕПАНОВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет».*

**S.A. STEPANOV,**

*post graduate, Federal state budgetary institution of higher education "Yaroslavl State Technical University".*

#### **Аннотация**

В статье представлена проблема оценки информационного продукта, связанная, прежде всего с особенностью и уникальностью информации как товара. Рассмотрено воздействие информации на рыночную среду. Обозначены особенности формирования рыночного равновесия в информационной экономике.

#### **Abstract**

In the clause the problem of an estimation of the information product, connected first of all with feature and uniqueness of the information as goods is presented. Influence of the information on the market environment is considered. Features of forming of market balance in an information economy are designated.

#### **Ключевые слова**

1. Инновации,
2. информация,
3. информационная экономика,
4. равновесная цена,
5. модели рынка.

#### **Keywords**

1. Innovations,
2. the information,
3. information economy,
4. the equilibrium price,
5. market models.

Важнейшим свойством информации как товара является ценность или стоимость. Ценность или стоимость как раз характеризуют форму информации как продукт в условиях товарно-денежного

обмена. При этом классические теории, такие как трудовая теория стоимости и теория предельной полезности в их изначальном виде не всегда позволяют обосновать пропорции товарообмена в информационной экономике.

Будучи продуктом труда и предметом товарного обмена, информация выступает как экономическая ценность, стоимость. Выдающийся мыслитель Древней Греции Аристотель (384-322 до н.э.) подметил: обмен невозможен без равенства, а равенство без соизмеримости. Однако что лежит в основе такой соизмеримости, никто не мог сказать в течение более двух тысячелетий. Только в XVIII-XIX вв. экономическая теория дала долгожданный ответ: общим содержанием менового равенства является одинаковая по величине стоимость, воплощенная во всех товарах.

В классической школе полагали, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство и, следовательно, есть величина объективная. Таким образом, цена — это денежное выражение стоимости.

Трудовая теория стоимости определила экономические связи по следующей схеме «товаропроизводитель — общественный труд — товар — общественная стоимость — цена». Товарно-рыночные отношения представлены только с позиции товаропроизводителя и продавца продукта.

Основные положения теории предельной полезности определяют следующие экономические связи: «потребитель — потребность — полезность блага — его ценность — цена». Оценивается товар и рыночные отношения взглядом покупателя, потребителя. Таким образом определяя, что главное в экономике — не объем затрат на производство товара, а конечный результат, который оценивает потребитель, опираясь на индивидуальные суждения о полезности продукта.

Теория спроса и предложения (Ж. Б. Сэй, Г.Д. Маклеод) сводится к уравнению и нивелированию стоимости с меновыми пропорциями, или ценами, определяющиеся только соотношением спроса и предложения того или иного товара в каждый данный момент. Данная теория не считает производство главной сферой экономических отношений. Решающее значение она придает отношениям обмена. Но теория имеет одно существенно слабое место, так как не дает ответ на вопрос: при равенстве спроса и предложения что влияет на цену товара? Если вспомнить, что спрос и предложение так же зависят от уровня цен, так как падение рыночных цен вызывает рост спроса, тогда как взлет цен на тот или иной товар стиму-

лирует рост его производства, а, следовательно, и величины предложения. Таким образом, получается порочный круг: движение цен объясняется изменением соотношения спроса и предложения, а изменение спроса и предложения колебанием цен.

Как отмечает И.В. Пещанская, М. Фридмен замечательно написал: «... цены сообщают людям побудительные импульсы только потому, что участвуют в распределении доходов. Если то, что человек получает за свою деятельность, никоим образом не зависит от того, что он делает, если цена не выполняет третьей функции – распределения дохода, человеку нет оснований беспокоиться по поводу информации, которую несут в себе цены, и нет стимулов действовать в соответствии с этой информацией... Реальная красота... системы цен в том, каким образом побудительный мотив, возникающий в ответ на информацию, сам порождает информацию... Великое благо, которое несут с собой побудительные импульсы, передающиеся через механизм цен, состоит не в том, что эти импульсы сильные или «благородные», а просто в том, что они автоматически сопровождаются информацией, которая обеспечивает настоятельность проявления этих побудительных мотивов...». Обычно цены регулируют спрос, и одновременно спрос регулирует цены. «... Цены являются на самом деле совместным результатом давления спроса и предложения на всех участников экономического процесса. Цены – это не какие-то произвольные наборы цифр, это именно тот набор, который уравнивает спрос и предложение. Таким образом, цены определяются совместными усилиями всех агентов, действующих на рынке, хотя происходит это косвенным путем. Информация или сообщения, посылаемые отдельными участниками, – это те суммы, которые они согласны заплатить или получить за каждый товар...».

Исследователь информационной экономики Т. Сакайя писал: « Ныне мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знанием». И далее: «продукция,... подтверждающая доступность ее владельцу высших знаний, информации и мудрости, должна обладать тем, что я называю ценностью (или стоимостью), созданной знанием (knowledge value)»<sup>1</sup>.

Ценообразование на информационные товары и услуги, как и на все прочие блага, зависит от соотношения спроса и предложе-

<sup>1</sup> Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе / Антология под ред. В.Л. Инноземцева М., 1999.

ния. Так, продавец информационного продукта, как и любой другой, должен возместить затраты на ее производство и получить прибыль. Но издержки, представляющие нижнюю границу цены, назначаемой продавцом, в случае с информацией часто уязвимы, то есть продавец зачастую вынужден продавать свой товар по цене ниже себестоимости. На рынках других товаров такая ситуация является исключительной, в то время как на рынке информации – это очень распространенное явление. Для покупателя цена информации представляет собой верхнюю границу, определяемую возможным эффектом использования информации для принятия решения или для удовлетворения каких-либо других потребностей. Платить за информацию больше, чем ожидаемая прибыль (полезность) от ее использования нет смысла. Для покупателя информации ее ценность может быть определена как разница между результатом решений, принятых с использованием данной информации, и результатами решений, которые были бы получены без ее использования.

Сильным представителем информационной теории стоимости является К. Вальтух, который предлагает отождествлять «количество информации», овеществленное в продукте, со стоимостью этого продукта<sup>2</sup>. Информационная теория стоимости К. Вальтуха опирается на ряд фундаментальных утверждений:

- стоимость, создаваемая определенным видом труда в единицу времени, растет вместе с квалификацией (качеством, сложностью) этого вида труда;
- чем выше квалификация определенного вида труда, тем меньше людей, способных выполнять этот высококвалифицированный труд;
- чем выше квалификация определенного вида труда, тем (как правило) выше уровень оплаты этого вида труда.

Таким образом, К. Вальтух постулирует прямую зависимость между квалификацией и оплатой труда и интерпретирует почасовую оплату труда как показатель уровня квалификации, то этот результат правильнее следовало бы сформулировать так: наиболее высокооплачиваемая часть общества создает основную долю прибавочной стоимости и частично содержит за свой счет остальные менее оплачиваемые слои населения.

По мнению А.В. Бугалина, «проблема оплаты деятельности творца неразрешима ни на основе принципа «по труду», ни на осно-

2 Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001.

ве рынка...». И еще далее: «Для марксистской парадигмы существенно то, что рыночная экономика предполагает обмен эквивалентов при взаимном отчуждении результатов труда. Развитие мира культурных ценностей приводит к появлению странного феномена, когда вы можете получить в процессе взаимодействия, обмена деятельностью продукт труда своего контрагента, не теряя при этом своего продукта. Обмен такой ценностью или даже информационным продуктом приводит к тому, что вы как бы удваиваете, мультиплицируете результат, вступая в диалог со своим контрагентом или созданной им ценностью и не потребляя, не уничтожая при этом ни материальный носитель, ни саму ценность»<sup>3</sup>.

А.В. Бузгалин пишет о нетоварном содержании информационного продукта и считает, что « в этих условиях деньги утрачивают свое значение как универсальный всеобщий эквивалент, служащий для материального признания общественной необходимости труда».

Жизненный цикл информации как товара может колебаться в широких пределах: от сотен и тысяч лет до нескольких минут или даже секунд (актуальная биржевая информация). По мнению И.А. Стрелец, «информация резко обесценивается во времени: информационный продукт, в отличие от материального продукта, подвержен только одному виду износа – моральному износу»<sup>4</sup>.

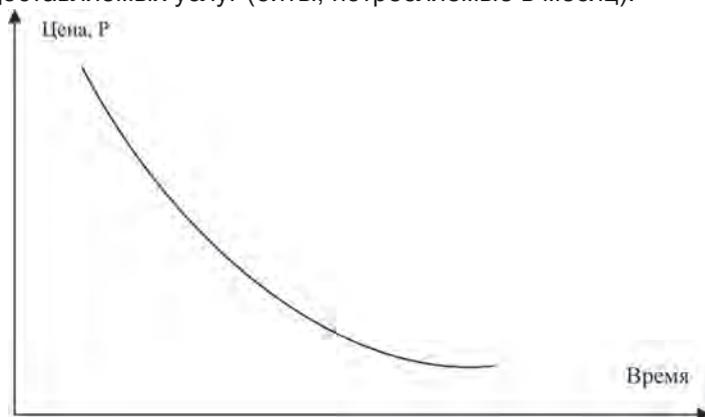
Самыми известными исследованиями в этой области считаются расчеты американского экономиста Дж. Гильдера – представителя радикального технократического направления в экономической науке, по мнению которого, в ближайшей перспективе (в ближайшем десятилетии) будет каждые 12 месяцев происходить снижение цен на телекоммуникационные технологии в три раза, а подобные рассуждения приводят их автора к выводу о стремлении цены к нулевой отметке<sup>5</sup>. Стоимость производства единицы блага для производителя становится такой низкой, что стоимость потребления единицы блага для потребителя стремится к нулю. Это описывается кривой, получившей название кривой Гильдера (см. рисунок). Цена стремится к нулевой отметке, но никогда не достигает ее, ибо существует какая-то минимальная цена оплаты получаемого бла-

3 Бузгалин А.В. К теории социально-экономических трансформаций эпохи заката экономической формации // Экономика XXI века как переходная. Очерки теории и методологии (под ред. проф. А.В. Бузгалина) - М.: Слово, 2002. – С. 32, 33.

4 Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – С. 26.

5 Gilder G.F. *Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World* / G.F. Gilder. - New York: Free Press, 2000. - P. 12, 70.

га: например, цена в месяц не меняется, но увеличивается объем предоставляемых услуг (биты, потребляемые в месяц).



*Рисунок – Кривая Гильдера*

По этому поводу И.А. Стрелец замечает: «Абстрагируясь от точной арифметики роста ценности сети, следует признать, что рассмотренное свойство информационного блага как сетевого опровергает традиционные представления экономической теории, когда ценность связывается с редкостью блага, причем по мере увеличения количества блага ценность его падает. Как раз напротив – нарастание объема производимого блага, его использование в нарастающем объеме увеличивают его ценность»<sup>6</sup>. Эти высказывания относятся к интернет-ресурсам как к специфичному информационному продукту. Да в этом случае следует согласиться с несоответствием, но по отношению к единичной информации как к области знания, традиционные взгляды экономической теории на рыночное равновесие не меняются.

Взаимодействие спроса и предложения на информацию друг с другом порождает равновесную цену и равновесный объем, или рыночное равновесие.

Рыночное равновесие достигается при той цене и том количестве информации, когда силы спроса и предложения находятся в равновесии. При равновесной цене число покупателей, желающих купить информацию, равно числу продавцов, желающих продать информацию. Причина, по которой мы называем это равновесием,

<sup>6</sup> Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – С. 26.

состоит в следующем: когда спрос и предложение находятся в равновесии, нет никаких причин для падения или возрастания цены до тех пор, пока все прочие условия остаются равными

Существует психофизический закон Вебера-Фехнера. Разберем его: закон Фехнера — если  $y$  — интенсивность ощущения,  $x$  — физически измеримый внешний стимул и  $k$  — индивидуальная константа, то  $y$  и  $x$  связаны дифференциальным уравнением  $dy = kdx/x$ . Закон Вебера-Фехнера гласит, что сила ощущения связана с интенсивностью раздражителя логарифмической зависимостью. Эта зависимость была выведена немецким психологом и физиологом Г.Г. Фехнером на основе закона Вебера. В свою очередь закон насыщения потребностей Госсена, гласит «предельная полезность какой-либо вещи для всякого человека убывает с каждым приростом того ее количества, которым он уже располагает»<sup>7</sup>.

Этот постулат, перекликающийся с психофизическим законом Вебера-Фехнера, и является краеугольным камнем маржиналистской концепции цен. Маржиналистская теория базируется на идее предельной полезности. Экономистам, развившим теорию полезности (Госсен, Джевонс, Вальрас, Беем-Баверк и др.), понятие предельной полезности было нужно в основном для объяснения механизма формирования рыночной цены через падение спроса с ростом предложения. Поэтому в тех областях, где он неверен, цены выходят из подчинения теории.

Информационные продукты не всегда соответствуют и подчиняются предельной полезности. Информации не бывает много, бывает мало, хотя допустим и излишек применительно к определенному варианту, для принятия альтернативных решений. Существует концепция ограниченной рациональности, разработанной Гербертом Саймоном — нобелевским лауреатом по экономике (1978 г.) за новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций. Он пишет: «Вопрос заключается не в том, как ведется поиск, а в том, как принимается решение о его прекращении. Иначе говоря, речь идет о количестве просмотренных вариантов»<sup>8</sup>. Г.Саймон считает, что сбор и обработка информации имеют свою цену и не могут затягиваться до бесконечности.

Признание роли информации как одного из важных факторов, влияющих на положение на рынке, приводит к необходимости пе-

7 Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. — Т.1. — М., 1993. — С. 156.

8 Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. Вып. 3. 1993. С. 30. (Оригинал: Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review, Vol. 68, № 2, May 1978. P. 1–16).

решения теории общего конкурентного равновесия. С теоретической точки зрения рынок с совершенной конкуренцией, разрабатываемый в теории общего экономического равновесия, является слишком большим упрощением по сравнению с реальностью, а наиболее важные и значительные результаты этой теории относятся к воображаемой экономике.

По мере созревания экономической науки на основе применения математических методов возникли более сложные модели рынка с несовершенной информацией, что больше отвечает действительности и таким образом умножают вероятности развития прогностической функции экономических исследований. Проблемы, связанные с неполнотой информации и неопределенностью, широко разрабатываются в современной экономической мысли начиная с 1960-х годов<sup>9</sup>.

Таким образом, считает И.П. Пещанская, сделан значительный шаг в объяснении отклонений от рыночного равновесия внутренними процессами, происходящими в самой рыночной экономике.

Концепция общего экономического равновесия по-прежнему остается наиболее популярной теоретической концепцией в современной экономической неоклассической теории. М. Блауг, заметил: «не будет преувеличением сказать, что почти все, что мы знаем о поведении экономической системы, можно сделать более понятным с помощью того основополагающего креста, который образуется пересечением кривых спроса и предложения»<sup>10</sup>.

Действительный современный рынок не вписывается в обычные теоретические схемы, для него типично состояние беспрестанного поиска равновесия. Так как происходит постоянный приток новой информации, идет информационный обмен между участниками рынка.

Главная черта рыночного ценообразования в интернет-экономике состоит в том, что реальный процесс формирования цен здесь происходит не в среде производства, а в среде реализации продукции на рынке несовершенной конкуренции.

Изменение цены интернет-товара искусственно ограничено монопольными барьерами и законодательством о защите авторских прав и интеллектуальной собственности. Все это позволяет владельцам информационного продукта извлекать монопольную сверхприбыль в результате контролируемого (при помощи лицен-

9 13 The International Library of Critical Writings in Economics – Economics of Information (Elgar, 1995).

10 Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994, с. 328.

зий, паролей, ключей) распространения интернет-продукта. Кроме того, формирование цены на информационные продукты и услуги осуществляется на основе анализа рентабельности предлагаемой информации и конъюнктуры рынка. Факторами, влияющими на установление цен, являются затраты на разработку информационного продукта, качество представленной информации, а также ожидаемый спрос на тот или иной информационный продукт. Цена информации в предпринимательской деятельности может также определяться как величина ущерба, который может быть нанесен фирме в результате использования коммерческой информации конкурентами. Или наоборот, прибыли (дохода), которая может быть получена фирмой в результате получения коммерческой информации.

О.Ю.Красильников высказывает свою точку зрения на формирование цены на информационные продукты. Согласно общему правилу, цена должна отражать стоимость (ценность) соответствующей копии информационного продукта. Поэтому стоимость и цена оригинала (первой копии) будут высоки, так как являются выражением действительной редкости интеллектуального труда (с точки зрения трудовой теории стоимости). Стоимость (а значит и цена) второй и последующих копий будет пропорционально уменьшаться. В идеале она должна быть равна стоимости (цене) первой копии (оригинала), поделенной на общее количество последующих копий или пользователей, приобретающих посредством Интернета электронные копии информационного продукта. Чем большее распространение имеет та или иная актуальная информация, тем ниже ее стоимость и цена, которая в конечном итоге будет стремиться к стоимости (цене) материального носителя или временного трафика пользования Интернетом (интернет-услуги). Законы о защите авторских прав и интеллектуальной собственности обуславливают существование монополии производителя на создаваемый товар, что позволяет ему устанавливать цену на него выше равновесной.

Зачастую небольшое в техническом смысле количество информации способно спровоцировать колоссальные последствия в экономической системе, как на макро-, так и на микроуровнях, вызвать значительные «возмущения», как это бывает, например, на биржах в моменты «обвалов» курсов. В то же время огромные затраты на информацию могут не принести ощутимых экономических результатов. Действительно, экономике нужен свой Эйнштейн, который сумел бы квантифицировать взаимоотношения между информацией, производительностью и другими факторами.

В целом очень сложно определить какие-либо «чистые», нерыночные критерии количества и ценности информации, а в ее оценке при сделках важную роль играет субъективная оценка качества и количества информационного продукта потребителем или экспертом-оценщиком.

### **Библиографический список**

1. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе / Антология под ред. В.Л. Иноземцева. – М., 1999.
2. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001.
3. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Экзамен, 2003.
4. Gilder G.F. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World / G.F. Gilder. - New York: Free Press, 2000.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М., 1993.
6. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. Вып. 3. 1993. Оригинал: Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review, Vol. 68, № 2, May 1978. P. 1–16.
7. The International Library of Critical Writings in Economics – Economics of Information (Elgar, 1995).
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994.

### **Bibliographical list**

1. Value created by knowledge, or future History, 1999.
2. Valtuh K.K information the theory of cost and laws of nonequilibrium economy. – 2001.
3. Strelec I.A. New economy and information technology. – 2003.
4. Gilder G.F. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World / G.F. Gilder. – New York: Free Press, 2000.
5. Marshall A. Principles of EconomicsM., 1993.
6. Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review, Vol. 68, № 2, May 1978. P. 1–16.
7. The International Library of Critical Writings in Economics - Economics of Information (Elgar, 1995).
8. Blaug M. Economic Theory in Retrospect. – М., 1994.

**Контактная информация**

150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
E-mail: [sergey\\_stepanov1987@mail.ru](mailto:sergey_stepanov1987@mail.ru)

**Contact Information**

150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
E-mail: [sergey\\_stepanov1987@mail.ru](mailto:sergey_stepanov1987@mail.ru)

## ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ПРОВОДИМАЯ ФИРМОЙ НА РЫНКАХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

### THE PRICING POLICY WHICH IS CONDUCTED BY FIRM IN THE MARKETS OF THE IN-FORMATION ECONOMY

**С.А. СТЕПАНОВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образова-  
тельное учреждение высшего профессионального образования  
«Ярославский государственный технический университет».*

**S.A. STEPANOV,**

*post graduate, Federal state budgetary institution of higher education  
“Yaroslavl State Technical University”.*

#### **Аннотация**

Статья посвящена рассмотрению политики ценообразования, которую проводят фирмы на сетевых рынках информационного продукта. Рассмотрены ключевые особенности и тенденции.

#### **Abstract**

The article is devoted consideration of a pricing policy which is conducted by firms in the network markets of an information product. Key features and tendencies are considered.

#### **Ключевые слова**

1. Инновации,
2. информация,
3. информационная экономика,
4. равновесная цена,
5. модели рынка.

#### **Keywords**

1. Innovations,
2. the information,
3. information economy,
4. the equilibrium price,
5. market models.

Новой и яркой отличительной чертой сетевых отраслей информационной экономики стала комбинация сил, приводящих к возрастающей отдаче от масштаба с двух сторон – со стороны спроса и со стороны предложения. В результате рост спроса одновременен-

но способствует сокращению издержек на стороне предложения и делает продукт более привлекательным для других потребителей. В сетевых отраслях высокие объемы производства не только более экономичны с точки зрения издержек, но и делают товар более ценным для потребителей, причем, экспоненциально с ростом их числа.

Именно поэтому, несмотря на распространенность на рынках информационных благ черт совершенной конкуренции (широкий доступ к информации о ценах, однородность товаров вследствие стандартизации, высокая скорость приспособления к спросу, низкие транзакционные издержки и др.), в силу специфики издержек производства, рынки информационных благ не могут функционировать как конкурентные, т.е. равновесная цена не может устанавливаться на уровне предельных издержек. Поскольку невозвратные издержки не принимаются во внимание при определении оптимального объема выпуска, следование правилу  $P = MC$  означало бы нулевые (или близкие к нулю) цены информационных благ, что приводило бы к исчезновению рынков.

Поэтому основными устойчивыми отраслевыми структурами в информационной экономике могут быть: (1) рынок, на котором доминирует фирма-лидер, значительно превосходящая конкурентов с точки зрения объема выпуска; (2) рынок дифференцированной продукции, на котором несколько или довольно много фирм предлагают продукты, являющиеся между собой близкими, но не совершенными заменителями (публикации, фильмы, телевизионные передачи, программное обеспечение и т.п.).

Для получения прибыли на рынках обоих типов принципиально важным оказываются правильный выбор и успешная реализация ценовой стратегии, ценовой политики и ценовой тактики. При этом главной особенностью ценообразования на сетевых рынках информационных благ является ориентация не на издержки производства, а на ценность продукта для потребителей. Эта отличительная черта тесно связана со структурой издержек производства информационных благ. При высоких невозвратных постоянных издержках и близких к нулю предельных издержках подход к цене с точки зрения издержек теряет смысл<sup>1</sup>. Особенности информационной экономики, связанные со свойствами информационных благ, сетевой структуры рынков и распространением информационно-коммуникационных технологий, оказывают существенное влияние

1 Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Экзамен, 2003.

на условия ценообразования. Можно выделить ряд направлений, которые действующие в информационной экономике фирмы вынуждены принимать во внимание при назначении цен на свою продукцию и формировании стратегии рыночного поведения: во-первых, облегчение доступа к информации о ценах; во-вторых, расширение возможностей получения информации о качестве благ; в-третьих, углубление индивидуализации продаж; в-четвертых, использование «электронного маркетинга».

Рассмотрим подходы к ценообразованию, наиболее присущие сетевым отраслям информационной экономики.

Агрессивное ценообразование на основе преимущества в объеме производства. В информационной экономике стратегия реализации преимущества в объеме производства приводит к достижению тех же целей, что и стратегия, направленная на преимущество в издержках в индустриальных отраслях. Однако главным условием успеха в реализации этой стратегии становится не поиск возможностей снижения издержек производства, а решение задачи создания массового спроса на продукцию. Очевидно, что при наличии массового спроса фирма, производящая информационные блага, одновременно достигает и преимущества в издержках.

Фирмы, выбирающие эту стратегию, реализуют три взаимосвязанные задачи: (1) производство нового информационного блага, обладающего ценностью для массового потребителя, или существенная дифференциация информационного продукта; (2) назначение цены продукции на таком уровне, которого не достаточно для того, чтобы потенциальный лидер был готов понести невозвратные издержки по вхождению в отрасль и продаже дешевле большего объема аналогичного товара (этот подход известен в микроэкономике как лимитирующее ценообразование); (3) поддержание жесткой позиции в отношении потенциальных конкурентов, подкрепленной возможностью (в случае их входа в отрасль) немедленного снижения цены вплоть до низкого (близкого к нулю) уровня предельных издержек.

В результате реализации стратегии агрессивного ценообразования на основе преимущества в объеме производства на рынке устойчиво доминирует фирма-лидер, обладающая преимуществом перед конкурентами и по объему производства, и по издержкам. Победитель получает весь рынок – таков закон. Персонализация цен основана на стратегии ценовой дискриминации первой степени и возможна тогда, когда у фирмы имеются условия для «мар-

кетинга один на один» с целью выявления индивидуальных различий в готовности потребителей платить за товар. Электронная торговля открывает для этого широкие возможности. Что касается других необходимых условий для проведения ценовой дискриминации – обладание монопольной властью и невозможность арбитража, – то условие обладания монопольной властью в плане контроля за ценой выполняется гораздо слабее по ряду обстоятельств: во-первых, легкость входа и низкие издержки меню приводят к появлению довольно большого числа Интернет-фирм, а во-вторых, у покупателей появляется возможность быстрого сравнения цен у различных продавцов и выбора наиболее приемлемой<sup>2</sup>.

При проведении фирмой ценовой дискриминации первой степени в конкурентной среде Интернет-торговли возникают два взаимодействующих эффекта. С одной стороны, это традиционный для ценовой дискриминации первой степени «эффект усиливающегося желания изъять потребительские излишки», возрастающий по мере облегчения возможностей получения информации об индивидуальной готовности платить. С другой стороны, это «нарастающий конкурентный эффект», предполагающий, что каждого дополнительного покупателя можно завоевать лишь снижением цены. Действие этого эффекта сродни действию конкуренции по Бертррану, когда в конечном итоге хотя бы у одной из фирм цена опускается до уровня предельных издержек. Особенности рыночной среды в Интернет-торговле приводят к доминированию «нарастающего конкурентного эффекта» над «эффектом усиливающегося желания изъять потребительские излишки», и в результате потребители получают товар по дифференцированным и одновременно более низким ценам. Для фирм это означает снижение прибылей и необходимость выбора между проведением политики ценовой дискриминации первой степени, не максимизирующей присвоение потребительских излишков, и переходом на политику единой цены. Очевидно, что выбор зависит от того, какая политика дает большую прибыль.

Для успешного ценообразования на основе версионирования сначала разрабатывается самая полная версия информационного продукта. Этот принцип основан на правиле: оптимальным является тот выбор, когда предельная готовность потребителя с самым высоким спросом платить за дополнительную качественную характеристику равна предельным издержкам производства этой допол-

---

2 Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001.

нительной качественной характеристики. Далее разрабатываются менее насыщенные версии путем исключения тех или иных качественных характеристик из полной версии.

Наиболее полная графическая модель версионирования на рынке информационных благ предложена Х. Вэрианом в 1997 году. В модели Х. Вэриана предполагается, что на рынке информационного блага предъявляют спрос две группы покупателей, отличающихся с точки зрения готовности платить за «качество», под которым может подразумеваться дизайн интерфейса, скорость выполнения операций, удобство в использовании и т.п. Х.Вэрианом рассмотрены две характерные ситуации: когда признаки разной готовности платить у двух групп покупателей наблюдаемы и когда они не наблюдаемы<sup>3</sup>. Очевидно, что вторая ситуация представляет наибольший интерес. Если продавец знает, что среди его покупателей есть группы с разной готовностью платить, но не может отличить их, то при назначении цен он должен опираться на эндогенные качественные характеристики товара.

Верной стратегией в данном случае будет изготовление двух версий продукта, отличающихся с точки зрения качества и цены. Делается это для того, чтобы покупатели совершили самоотбор: потребители с высокой готовностью платить купили бы дорогую версию высокого качества, а потребители с низкой готовностью платить купили бы дешевую версию низкого качества. При принятии во внимание условия о нулевых предельных издержках тиражирования производимых версий программного продукта поведение продавца будет нацелено на установление цен таким образом, чтобы максимально изъять потребительские излишки.

Поскольку единого вывода о влиянии версионирования на общественное благосостояние сделать нельзя (только переход от единой цены, установленной на уровне большей готовности платить, к версионированию всегда приводит к росту общественного благосостояния), ключевым вопросом для государственной политики в отношении версионирования являются последствия этого подхода к ценообразованию с точки зрения его воздействия на объем выпуска и качество продукции.

В производстве информационных благ возможности версионирования, как правило, технологически довольно просто реализовать. Поэтому их производители изначально, еще на стадии разработки, проектируют возможные версии, учитывающие пот-

---

3 Gilder G.F. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World / .F.Gilder. - New York: Free Press, 2000. - P. 12, 70.

ребительские вкусы и сегментацию рынка. Наиболее распространенные принципы версионирования основаны на следующих моментах: дизайн интерфейса, удобство и гибкость использования, быстрота выполнения операций, множественность функций, техническая поддержка и многое другое<sup>4</sup>.

В связи с тем, что информационные блага, представленные в цифровой форме, просматриваются на экране (компьютера, телевизора, фотокамеры и т.п.), для их успешного версионирования и поиска новых сегментов рынка используются знания условий, которые определяют возможности их потребления (жесткие детали компьютера, браузеры и т.п.).

Для реализации политики версионирования число версий продукта в идеале должно быть равно числу разновидностей вкусов потребителей на рынке и, соответственно, их готовности платить. Но зачастую количество разновидностей вкусов может оказаться очень большим. Самое распространенное решение для такой ситуации: производство двух версий – стандартной и усовершенствованной. Однако современные маркетинговые исследования показывают, что версий должно быть не две, а три – стандартная, профессиональная и «золотая» версии программ.

Простейшими видами версионирования являются, к примеру, публикация книг сначала в твердом переплете (по относительно высокой цене), а затем – в мягком переплете (значительно дешевле); первоначальный показ фильмов на широком экране, а позднее – тиражирование на дисках; предоставление возможности пользоваться электронными переводчиками в режиме он-лайн и их продажа на дисках.

Разновидностью версионирования является продажа товаров наборами (к примеру, продажа пакетов программ) – вид продаж, особенно удобный для информационных благ вследствие близких к нулю издержек их добавления в набор. Он приводит к двум эффектам: во-первых, к сокращению дисперсии готовности платить (что определяет продажу наборами как разновидность ценовой дискриминации) и, во-вторых, к повышению барьеров для входа новых фирм в отрасль.

Так, низкие издержки распространения и транзакционные издержки, сетевые способы оплаты стимулируют фирмы к использованию дезагрегированных продаж, назначению цен за одно ис-

---

4 Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N.Y.: Penguin Books, 2004 –Электронный ресурс [режим доступа <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>]

пользование и продажу малых компонентов. Деагрегированные стратегии позволяют фирмам максимизировать их прибыли путем ценовой дискриминации, когда покупатели гетерогенны.

Совместное использование благ, которое выгодно, к примеру, посетителям библиотек или видеотек, также стимулирует введение групповых цен. Как правило, групповые цены устанавливаются на те книги или диски, которые люди прочитывают или просматривают лишь однажды или редко. Их приобретают институциональные покупатели для совместного использования. К услугам институциональных покупателей прибегают потребители, которые не готовы платить за товар розничную цену. По этим ценам товары продаются отдельным покупателям, чья готовность платить выше из-за большей ценности этих благ лично для них, вызванной желанием регулярно обращаться к любимому производству.

### Библиографический список

1. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Экзамен, 2003.
2. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001.
3. Gilder G.F. *Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World* / .F.Gilder. – New York: Free Press, 2000. – P. 12, 70.
4. Kelly K. *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World*. – N.Y.: Penguin Books, 2004 – Электронный ресурс [режим доступа <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>].
5. Viner J.T. The utility concept in value theory and its critics // *Journal of Political Economy*, Vol. XXXIII, № 4, 1925. P. 369–387; № 6. P. 638–659. Рус. пер.: Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики // *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса*. – В 3 т. / Под ред. В. М. Гальперина. Т. 1. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 78-116.

### Bibliographical list

1. I.A. Strelec. *New economy and information technology*. –2003.
2. K.K Valtuh *information the theory of cost and laws of nonequilibrium economy*. – 2001.

3. Gilder G.F. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World / .F.Gilder. - New York: Free Press, 2000. - P. 12, 70.
4. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N.Y.: Penguin Books, 2004. <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>
5. Viner J.T. The utility concept in value theory and its critics // Journal of Political Economy, Vol. XXXIII, № 4, 1925. P. 369–387; № 6. P. 638–659.

### ***Контактная информация***

*150023, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный технический университет»  
E-mail: sergey\_stepanov1987@mail.ru*

### ***Contact Information***

*150023, Yaroslavl, Federal state budget institution of higher education  
“Yaroslavl state technical university.”  
E-mail: sergey\_stepanov1987@mail.ru*

## ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В РЯДУ КОНЦЕПЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

### THEORY OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IN A SERIES OF CONCEPTS OF ECONOMIC CYCLES

**Д.Ю. СЯСЬКИЙ,**

*кандидат экономических наук, доцент, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**D. SYASKY,**

*PhD, associate professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

В статье рассматривается генезис экономической мысли в отношении циклического развития макроэкономических систем. При этом выдвигается гипотеза о возможности использования вместе с уже используемыми концепциями теории институциональных трансформаций, что предполагает пересмотр причин цикличности применительно к экономике России.

#### **Abstract**

The article deals with the genesis of economic thought in regard to the cyclic development of macroeconomic systems. Thus the hypothesis of the possibility of use with the concepts already used the theory of institutional transformation, which involves reviewing the causes of recurrence in relation to the Russian economy.

#### **Ключевые слова**

1. Теории циклического развития экономики,
2. теория институциональных трансформаций,
3. институты раздаточной экономики.

#### **Keywords**

1. Theory of circular economy development,
2. the theory of institutional transformation,
3. transfer of Economics Institutions.

Со времен Кондратьева, Кузнеця, Чижевского хорошо известно, что мировая экономическая (в том числе) динамика имеет волнообразный характер. Грубо говоря, кризисы к нам приходят через строго определенные периоды времени. Вопрос заключается только в том, какие именно.

Существует достаточное количество теорий, с различным успехом объясняющих как саму цикличность, так и периодичность циклов.

В середине 1920-х годов, русский экономист Николай Кондратьев (1892-1938 гг.), выдвинул теорию циклов экономической конъюнктуры длительностью 40-60 лет. Кондратьев имел предшественников (Х. Кларк, Б. Джевонс, А. Гельфанд и многие другие), угадавших существование большого цикла в экономике и пытавшихся его объяснить, но принципиальное продвижение в исследованиях началось только после его основополагающей работы «Большие циклы конъюнктуры, М., 1928.» В своей основной работе Кондратьев проанализировал некоторые макроэкономические показатели стран Западной Европы и США с 1790 по 1920 годы (более полной статистики на тот момент не было). Построив и сгладив графики, устранив краткосрочные колебания, он обнаружил, что значения этих показателей синхронно движутся в долгосрочном периоде. Максимумы достигались примерно в 1815 и 1873, а минимумы – в 1845 и 1896 гг. Кроме того, во время подъема длинной волны возрастало количество войн и восстаний, и происходило вовлечение новых стран и регионов в мировую торговлю и в мировое разделение труда. На основании этих наблюдений Кондратьев сделал долгосрочный прогноз до 2010 года, предсказав, в частности, Великую депрессию 1930-х годов:

- 1 цикл – с 1779 до 1841-43 гг. (фаза роста – до 1814 г.; снижение – с 1814 до 1841-43 гг.);
- 2 цикл – с 1844-51 до 1890-96 гг. (фаза роста – до 1870-75 гг.; снижение – с 1870-75 до 1891-96 гг.);
- 3 цикл – с 1891-96 до 1929-33 гг. (фаза роста – до 1914 г., снижение – до 1929 г.);
- 4 цикл – с 1929-33 г. (возможно, до конца 1930-х гг.) до 1973-75 гг. (возможно, до 1981 г. высшая поворотная точка приходится на начало 1950-х гг.);
- 5 цикл – с 1973-75 до (прогноз) 2013-15 гг.; высшая поворотная точка приходится на середину 1990-х гг.

В основу большинства прочих гипотез положено взаимодействие экономической и инновационной активностей, но в ряде слу-

чаев привлекаются демографические, социальные и даже военные факторы. Однако все приведенные там схемы имеют уязвимые места, которые заключаются или в необходимости привлечения каких-то внешних воздействий, или в невозможности объяснения всех наблюдаемых эффектов. Поэтому даже датировки циклов у различных авторов иногда различаются.

Существует гипотеза о тенденции к сокращению циклов Кондратьева по мере ускорения научно-технического прогресса (Яковец 1984, 1995). Согласно этой гипотезе, для продолжительности циклов принимаются следующие значения. Первый цикл порядка 60-65 лет (1785/90-1844/51 гг.), второй – около 50 лет (1844/55-1890/96 гг.), третий – не более 42 лет (1891/96-1933 гг.), четвертый – чуть более 40 лет (1933-1974 гг.). Однако вряд ли она отвечает действительности, ведь выбор границ циклов довольно условен. Н.Д. Кондратьев и его последователи подчеркивали, что в циклической динамике экономики и общества, закономерности носят вероятностный характер. По одним показателям, а также странам, регионам, большие циклы прослеживаются отчетливее, по другим – хуже. Многое в анализе длинных волн зависит от выбранной системы индикаторов, на которые накладываются глобальные исторические пульсации и тренды.

Одно из наиболее интересных объяснений цикличности связано с теорией пассионарных толчков Л.Н. Гумилева. Теория этногенеза Льва Николаевича выглядит одной из наиболее убедительных концепций исторического процесса. Согласно историку (и в этом он солидарен со Шпенглером и Данилевским) народ есть органическое явление, которое проходит определенные периоды жизни – «фазы»: подъем, акматическая фаза, надлом, инерционная фаза, обскурация. Причем эти фазы (как и само возникновение этноса) непосредственно связаны с состоянием пассионарности (уровнем энергетики) его членов. В фазе подъема пассионарность растет, в фазе акматической она достигает высшего накала. Происходит «перегрев системы» – борьба честолюбий, и этнос вступает в состояние надлома (резкого снижения энергетики).

Обработывая большое количество данных, Л. Н. Гумилев установил, что имеются три категории людей: пассионарии, гармоничные особи, субпассионарии. У пассионариев энергетика избыточна. Причем это не имеет отношения к морали, идеологии, даже к таланту, есть лишь градации пассионарности – энергетики. В любом случае, пассионарий совершает поступки, выходящие за грань биологического инстинкта самосохранения. Пассионарий может

быть воином, политиком, ученым, художником, писателем, террористом, просто неудачником. У гармоничного человека пассионарность и биологический инстинкт уравнивают друг друга. Такой индивид (если есть соответствующий талант и школа) в хороших условиях стать даже отличным художником, композитором и т.д. При одном условии – если за это платят. Если нет – он займется каким-либо другим делом, пусть менее творческим, зато более прибыльным. Субпассионарий же ни на что полезное не способен. Биологические импульсы – первичные реакции (похоть, злоба, лень) намного превосходят энергетику. Типичные субпассионарии – бродяги, наемники. Хотя, разумеется, они могут проявлять свои таланты и в иных сферах. Современную эпоху, кстати, характеризует накопление таких типов в верхах общества, как в России, так и на Западе.

Фактором развития этноса являются пассионарии. Существование людей, способных к длительному целенаправленному сверхнапряжению, равно как и то, что такой способностью обладает относительно малое число людей – факты установленные. Время от времени в отдельных регионах планеты происходит быстрое и резкое увеличение числа пассионариев. Причина этого явления не понятна, считается, что оно может быть связано с массовыми мутациями под действием каких-либо внешних факторов. Это проявляется в активизации народов, населяющих данный регион, что выражается в войнах, образовании крупных государств и т. п. Потом, вследствие естественного отбора, число пассионариев уменьшается, и, в конце концов, они исчезают из популяции вовсе. В истории это проявляется в основном как разрушение крупных государств и завоевания их соседями, в общем регрессе, а также во многом другом. Часто бывает столкновение двух или более разных пассионарных популяций, («пассионарных толчков»), что создает неповторимые исторические коллизии.

В инерционной фазе (если посчастливится в нее войти, минуя депопуляцию) снижение пассионарности затормаживается и этнос живет накопленными богатствами и традициями. Этот период особенно благоприятен для «собираания плодов земных» – золотая осень цивилизации. Ярким примером здесь является Западный мир 18-20 веков.

Наконец, обскурация – новое резкое понижение пассионарности, мучительное падение этноса.

Гумилев предположил, что кроме большого цикла длиной порядка 1500 лет, относительная численность пассионариев подвержена

колебаниям с «длиной волны» от 50 до 100 лет. Возможно, это объясняется тем, что отвечающий за пассионарность ген рецессивен. Поэтому после, например, тяжелой войны, в которой пассионарии погибают в первую очередь, их численность заметно сокращается, и постепенно потом восстанавливается за счет потомства скрытых носителей этого гена. Через 2-3 поколения вследствие этого, активность и агрессивность этноса опять возрастает, опять происходят войны и социальные потрясения, и «малый пассионарный цикл» снова повторяется. Резкий подъем энергии пассионарности в глобальной волне происходит за очень короткое время, составляющее не более 15 лет. Затем наступает высшая, акматическая, как ее называет Гумилев, фаза самопожертвования и интеллектуальных прорывов, которая продолжается около 40 лет. В XIX веке она имела место, начиная приблизительно с 1810-го по 1850 гг. После этого начинается приблизительно 25-летняя фаза «надлома», сопровождающаяся значительным рассеянием социальной энергии и кристаллизацией ее части в памятниках культуры и искусства. «Кончается эта фаза обычно кровопролитием», – пишет Гумилев. В результате в обществе лет на 30-40 восстанавливается некоторое равновесие, и оно, благодаря приобретенным в акматической фазе культурным ценностям, начинает жить по инерции. «Идет подчинение людей друг другу, происходит образование больших государств, создание и накопление материальных благ». В этой фазе развития общества пассионарных людей шаг за шагом начинают сменять «субпассионарии» – «слабовольные эгоистичные люди, руководствующиеся потребительской психологией». Вследствие этого наступает приблизительно 10-20-летняя фаза обскурации, при которой процесс распада общества приобретает необратимый характер. На этом этапе один большой (глобальный) цикл истории заканчивается и начинается следующий.

Существует довольно экзотическая гипотеза А.Б. Ляхова, которая связывает циклический характер новаций с теорией пассионарных толчков Л.Н. Гумилева. Суть этой гипотезы заключается в том, что долгосрочные колебания экономической конъюнктуры, (длинные волны Кондратьева) связаны с колебаниями уровня «пассионарного напряжения» западноевропейской суперэтнической системы (в которую входят также США и некоторые другие неевропейские страны). Относительно высокий уровень «пассионарного напряжения» соответствует высокой активности этносов, образующих суперэтнос, что выражается в подъеме экономики, более быстром научно-техническом прогрессе и значительном по-

вышении темпа общественно-политической жизни (в том числе и количества социальных потрясений: войн и революций). В периоды низкого «пассионарного напряжения» имеет место обратная картина.

Возникает вопрос – а почему, собственно, «малый пассионарный цикл» синфазен у разных народов – французов, англичан, германцев? Теория Л.Н. Гумилева объясняет это существованием таксономической единицы более высокого порядка, – суперэтносом (целостности такого типа называют также «цивилизациями», «мирами» или «культурами»). Все европейские и произошедшие от них народы (например, «янки», австралийцы и другие) принадлежат к одному суперэтносу, который до XVI века имел самоназвание «христианский мир», а с XVII века до наших дней – «цивилизованный мир». Все эти народы «сформированы» одним «пассионарным толчком», и синфазность ритма развития Англии, Франции, Германии и других западноевропейских государств вполне естественна. Такая интерпретация конечно не является объяснением, т.к. остается непонятной сама природа «пассионарных толчков».

Выдающийся австро-американский ученый Йозеф Алоиз Шумпетер, создал «инновационную теорию предпринимательства», на основе которой уже в 30-е годы развил «кондратьевскую циклическую парадигму» в направлении инновационной концепции «длинных волн», изложенную в фундаментальном двухтомнике «Деловые циклы», который вышел в свет в 1939 году. Центральную роль в теории Шумпетера сыграла инновация. Он охарактеризовал ее, «как установление новой производственной функции». Это может быть производство нового товара, внедрение новых форм организации, таких как, например, слияние, открытие нового рынка и т. п. Инновация отличается от изобретения (новации), которое предшествует инновации. Все циклы генерируются инновациями. Инновация (нововведение) – конечный результат внедрения новшеств с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического, экологического или другого эффекта.

Предприниматели, проводя инновационную деятельность во время повышательной волны и передвигая экономику выше равновесия, обеспечивают базу для технологической ренты и, как следствие, благосостояние. Но технологические ренты уменьшаются по мере того, как предшествующие инновации становятся установившейся практикой в экономической жизни. Поэтому появляется по-

нижательная волна. Шумпетер утверждал, что существует бесконечное количество циклов. Однако для аналитического удобства в своем историческом очерке он представил трициклическую схему: цикл Китчина (3-4 года), Жюгьяра (7-11 лет), Кондратьева (48-60 лет). Шумпетер принял без доказательств, что «каждый цикл Кондратьева должен содержать целое число циклов Жюгьяра, который содержит целое число циклов Китчина». За рамками теории Шумпетера остается причина цикличности инноваций, и соответственно цикличности новаций (изобретений).

Ряд ученых исследует цикличность развития экономики, основываясь на аналогии с физическими явлениями. Попытки прямого использования аналогии физической и экономической инерционности породили теорию социальной гравитации Стюарта. Так, по мнению сторонников этой теории, инерционность однородных по составу физических тел, то есть их способность сохранять состояние покоя, при прочих равных условиях оказывается тем выше, чем больше их объем или чем больше они содержат частиц. В соответствии с ней силы взаимного притяжения двух групп людей должны были быть пропорциональны их количеству и обратно пропорциональны расстоянию между ними. Однако попытки опытного определения этим методом экономических сил, предпринимавшиеся на протяжении последних 60 лет, большими успехами не порадовали. Удалось получить лишь качественное подтверждение этой гипотезы. Слишком велика оказалась разница между различными измерительными данными.

Другой ход направлению поисков универсальной меры инерционности экономических систем задает теория Броделя, по мнению которого волны Кондратьева не стоит рассматривать только как одну из форм циклической экономической динамики. Это одна из разновидностей исторических циклов, охватывающих всю структуру общества. «Если сложить два этих движения – вековую тенденцию и цикл Кондратьева, – то мы будем располагать «музыкой» долгосрочной конъюнктуры, звучащей на два голоса... Добавляя свои движения к подъему или спаду вековой тенденции, циклы Кондратьева усиливали или смягчали ее». В соответствии с внутренней логикой рассматриваемой теории, следует полагать, что определяющей инерционной характеристикой хозяйственной системы является не количество субъектов экономики, а размеры пространства «мира-экономики». Если под этим углом зрения рассмотреть известные данные о том, что цикл хозяйственной

жизни самой крупной, Британской, империи составлял, по данным Меньшикова, около 110 лет, а гораздо меньшей по размерам американской экономики, по измерениям Кондратьева, – около 60 лет, а затем дополнить эти факты известными циклами европейской социально-политической истории продолжительностью в 25 лет (время между двумя мировыми войнами) и российским циклом, продолжительность которого 74 года (период СССР), то получится результат, показанный на рисунке 1:

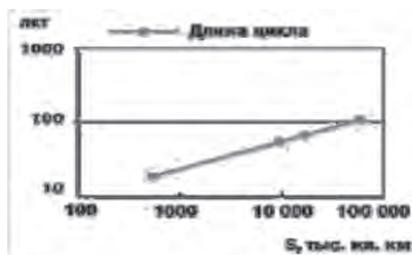


Рисунок 1 – Зависимость длительности циклов социально-экономического развития (лет) от размеров хозяйства (S, тыс. км<sup>2</sup>)

Особенность этого графика состоит в том, что нет линейной пропорции между длительностью цикла экономического развития государства и площадью его хозяйственной деятельности. Рост размеров хозяйства в 150 раз, например, сопровождается всего лишь приблизительно 4-кратным возрастанием длительности цикла хозяйственной жизни.

Все представленные данные (как и многие другие, протяженностью от десятилетий до тысячелетий) удовлетворительно описываются не гравитационной теорией социального притяжения, а турбулентной теорией согласованного поведения больших систем частиц (часто называемой гипотезой Колмогорова). В соответствии с ее экономической трактовкой, цикл экономических колебаний тем выше, чем больше площадь хозяйствующего субъекта в степени 1/3.

В ходе подобных исследований был получен важный вывод о существовании специфической меры инертности экономики, отличающей ее от инертности физических тел и атомных частиц тем, что она зависит не от силы взаимодействия или энергии частиц, а лишь от площади системы.

Гипотеза социальной турбулентности говорит об одновременном существовании в мире множества волн, порождаемых мно-

жеством хозяйственных систем, размеры которых определяются, согласно закону Колмогорова, площадью хозяйства. Эта гипотеза к настоящему времени смогла не только объяснить нелинейные закономерности макроэкономической динамики, она позволила заблаговременно оценить длительность российского кризиса 1990-х гг. и максимальную амплитуду падения экономики.

Потенциальная энергия социального притяжения достигает своего максимума в период наибольшего отдаления людей друг от друга, что соответствует фазе распада общества на части. В этот момент максимума энергии солидарности и начинается волна пассионарности. То есть начинается процесс трансформации энергии солидарности в энергию социальных и экономических движений, или, иначе, социальную активность, проявляющуюся в конце концов в артефактах общественной жизни – создании новых промышленных и социальных технологий, социальных структур и хозяйственных систем.

Несмотря на существенные различия названных теорий, существует одно, особенно важное, по нашему мнению, утверждение: национальные экономики имеют свою собственную, хотя и менее устойчивую, колебательную динамику со своей характерной частотой и фазой развития. В результате критические события национальной истории оказываются результатом суперпозиции (наложение друг на друга) сверхдлинных волн мировой истории и длинных волн национальной. По этой причине, например, история России XX века была разорвана критическими событиями как собственной длинноволновой динамики (революция 1917 года, распад страны в 1991 году), так и сверхдлинной мировой волны (Вторая мировая война 1939-1945 гг., финансовый кризис 1998 года).

Особенно интересной в рамках рассматриваемой проблемы нам представляется рассмотрение общей теории институциональных трансформаций (О.Э. Бессонова). Суть теории сводится к тому, что институциональное развитие России – это последовательное чередование исторических циклов, в которых базовые институты раздаточной экономики приобретали адекватные формы, позволяющие отвечать на вызовы конкретного этапа в развитии России. Между этими циклами располагались трансформационные фазы, институциональная среда которых носила квазирыночный характер (см. рисунок 2):



Рисунок 2 – Институциональная траектория развития России

I цикл длился с конца IX века и до конца XII века, процесс первичной трансформации пришелся на XIII-XV вв. Основу хозяйства этого цикла составлял общинный раздаток. В рамках общины старейшина распоряжался ресурсами, распределял занятия, раздавал пищу и одежду с учетом жалоб членов общин. Управление государством осуществлялось князьями с помощью урочного механизма, при котором сбор дани осуществлялся на основе установленного «урока». Этот механизм обеспечивал выполнение функций управления и обороны князем с его дружиной.

II цикл охватывал XV-XIX вв., очередная трансформация происходила с 1861 по 1917 гг. В этот период господствовал помещный раздаток, при котором вся земля и средства производства раздавались ступенчато: государство наделяло помещиков, а они – крестьян. Потоки сдач также были двухступенчатыми: один – в государственную казну в виде податей и повинностей, а другой поток в виде оброка и барщины направлялся помещику на основе крепостного права. При этом помещики были обязаны служить по военным и хозяйственным делам государства на основе помещного права. В этот период окончательно сложилась ведомственная система, когда управленческие функции были закреплены за определенными ведомствами, принимавшими решения с учетом челобитных от всех слоев населения.

III цикл продолжался с 1917 до 1990 гг. и базировался на административном раздатке, затем последовала третья трансформационная фаза с 1991 по 2000 гг. В этот цикл общественно-служебная собственность приобрела характер государственной, т.е. была

прекращена раздача объектов в условное владение. В рамках этой собственности вся произведенная продукция сдавалась, а все ресурсы раздавались на основе государственного плана. Иерархическая модель управления упорядочивала хозяйственную жизнь по территориально-отраслевому принципу. Многоуровневость управляемого объекта породила к жизни многоканальную систему приема жалоб, обеспечивающую обнаружение узких мест.

В каждом институциональном цикле выделяются четыре фазы с определенными механизмами и типовым сюжетом.

Начало цикла – это перинатальная фаза, она протекала в борьбе и конфликтах, которые являются следствием реализации трех механизмов: национализации, коллективизации и социальной фильтрации. С помощью механизма национализации государство осуществляло процесс изъятия имущества у частных лиц (с компенсацией или без) и перевод его в общественно-служебную собственность. В процессе национализации происходило принятие новых норм и правил функционирования всей экономики. Национализация подкреплялась механизмом коллективизации, посредством которого частные организации преобразовывались либо в государственные, либо в огосударствленные (кооперативные, арендные, откупные) формы. С помощью механизма социальной фильтрации частные лица возвращались на службу государства независимо от их прежнего социального статуса. Для лиц, отказывающихся осуществить переход на государственную службу и оказывающих сопротивление, включался репрессивный механизм как составная часть механизма социальной фильтрации.

За перинатальной следует структурированная фаза – основной период институционального цикла, в рамках которого работают базовые институты раздаточного типа в конкретно-исторических формах. Институциональное ядро переходит в устойчивое состояние, и происходит замена механизмов перинатальной фазы базовым хозяйственным механизмом, включающим единую систему нормативов, ведомственную систему управления, установленную Центром систему цен, общехозяйственное штатное расписание, систему обязательной регистрации по месту жительства, директивные производственные задания, государственную форму хозяйственных организаций, безналичную систему финансирования, обеспечение жильем и социальными благами лиц, состоящих на службе у государства.

Эти элементы базового механизма раздаточной экономики имели место на всех трех институциональных циклах, но в разных исторических формах. На первом цикле действовал урочный меха-

низм, на втором – тягловый, на третьем – плановый. Каждая форма базового механизма – это результат адаптации к новым трудовым отношениям, усовершенствованным технологиям, расширению экономического пространства.

Фаза институционального исчерпания представляет собой завершение структурированной фазы. В ней происходит осознание неэффективности конкретной трудовой модели и проводится серия реформ. Но в отличие от реформ предыдущей фазы, направленных на усиление раздаточного характера экономики, реформы фазы исчерпания предоставляли все большую самостоятельность низовым субъектам хозяйствования. Но такое внедрение «хозрасчета» запускало стихийно действующий механизм перераспределения ресурсов от непосредственных производителей к управленцам всех уровней. Этот латентный механизм действовал на протяжении всей фазы институционального исчерпания и, в конечном счете, приводил к социальной поляризации управляемых и управляющих. Увеличение управленческого слоя и геометрический рост затрат на его содержание, с одной стороны, снижение реальных доходов населения и усиление кризисных тенденций в экономике, с другой, вызывало политическую нестабильность и неизбежность осуществления радикальных мер по изменению соотношения базовых и компенсаторных институтов, введению частной собственности и отношений купли-продажи как базовых. Тем более что для преодоления нарастающего кризиса, институт рыночной торговли и частного предпринимательства спонтанно расширял спектр действия в нелегальных теневых формах. Логическим завершением этой серии реформ становилось включение механизма приватизации, с помощью которого объекты общественно-служебной собственности передавались в частные руки. Тем самым окончательно ликвидировалась доминирующая роль раздаточных институтов.

Фазы институциональной трансформации в конце каждого цикла проходят при доминировании компенсаторного института рыночной торговли и частного предпринимательства. Именно он определяет особенности институциональной среды в этот период и запускает квазирыночный механизм. Внешне присутствуют все атрибуты рыночного хозяйства: частная собственность, отношения купли-продажи, свободное ценообразование. Однако сохраняется латентное раздаточное содержание: частные компании и фирмы в массе своей не вырабатывают рыночно-ориентированные стратегии, а ведут борьбу за государственный ресурс в разных его формах и стремятся использовать связи во властных структурах для контроля над конкуренцией.

Действительное предназначение квазирыночных отношений состоит не в переходе к рынку, а в том, чтобы создать такую институциональную среду, которая обеспечит необходимую область свободы для экспериментирования и включения механизма инноваций. С помощью этого механизма осуществляется подбор новых форм для обновления базовых институтов раздаточной экономики на следующем цикле.

К концу трансформационных фаз ценности и условия жизни подавляющего числа населения входят в противоречие с квазирыночной средой, в которой не действует канал обратной связи через административные жалобы, и потеряна мотивация к труду из-за массовой ориентации на «быстрые» деньги. Это выливается в поддержку населением всех действий государства по формированию новых правил функционирования раздаточной экономики. Конец трансформационных фаз выглядит как сворачивание частного предпринимательства на фоне усиления функций государства.

Тем не менее, трансформационные фазы представляют собой имманентные этапы в эволюции раздаточной экономики. Институциональная среда по своему устройству достаточно сложна и, находясь в кризисном состоянии, не может быть обновлена по заранее разработанному плану. Поэтому в трансформационные фазы осуществляется спонтанное преобразование базовых институтов за счет вывода большинства сфер из-под контроля государства и предоставления инициативы всем хозяйствующим субъектам. Новые правила и механизмы, а также трудовая модель для следующего этапа сначала заимствуются из рыночной экономики в «чистом виде», а затем уже адаптируются в обновленную институциональную среду. В результате происходит настолько радикальная смена форм базовых институтов, что каждый следующий этап развития раздаточной экономики воспринимается как абсолютно новое явление, слабо связанное с предыдущими историческими этапами.

Возникшие в современную трансформационную фазу институциональные ловушки – коррупция, предпринимательский и бюджетный оппортунизм, потеря мотивации к труду – способствовали изменению экономического курса через введение новых организационных форм, правил и механизмов, в результате которых стала формироваться система «либерального раздатка». Направления ее становления следующие:

- проводится реорганизация отношений собственности с переносом акцента на государственную форму; внедряются новые организационно-правовые формы, сочетающих государственный

статус с рыночно-ориентированным механизмом; упорядочивается система ценообразования с введением государственной регламентации и тарификации цен на товары и услуги базовых отраслей хозяйства;

- принимаются широкомасштабные долгосрочные целевые программы; восстанавливается стратегическое и среднесрочное планирование; внедряются контрактные принципы и конкурсные механизмы осуществления государственных инвестиций;
- перестраивается модель государственной службы по принципу «отделения» от бизнеса; вводятся новые социальные стандарты; отрабатываются функции государственного заказа и расширяются формы финансового обеспечения государственных услуг; внедряется метод финансирования бюджетной сферы по конечному результату;
- совершенствуется механизм обратной связи: расширены формы обращений от индивидуальной жалобы, телефонов доверия и общественных приемных до горячих линий, интернет-конференций и телевизионных мостов с руководителями регионов и президентом страны.

Отличительные черты будущего либерального раздатка по сравнению с раздаточной экономикой советского периода:

- государственно-служебный контракт вместо административно-директивных распоряжений, который содержит в себе правила функционирования объектов государственной собственности, а также определяет норму рентабельности и цены. Обновление хозяйственного механизма раздаточного типа состоит в том, что бюджетные ресурсы выделяются под результат, зафиксированный в контракте, и, в отличие от «советского» раздатка, предоставлена свобода выбора их расходования в интересах повышения эффективности;
- госзаказ вместо госплана: распределение средств будет происходить на конкурсной основе вместо предписанного отраслевого распределения ресурсов (фондирования);
- бюджетный хозрасчет заменит закреплённость статей затрат за статьями расходов; оплата труда при этом будет связана с результативностью через введение доплат по итогам работы;
- госкорпорации с вертикально-интегрированной структурой, контрактной трудовой моделью и хозяйственной самостоятельностью придут на смену отраслевых комплексов с иерархическим подчинением звеньев.

В экономике либерального раздатка роль государства существенно изменится: от товаропроизводителя, когда государство

напрямую участвует в производстве товаров и услуг, к роли заказчика, когда субъекты экономической деятельности сами могут планировать свою деятельность, ориентируясь на госзаказ и установленные правила хозяйствования. Государственно-частное партнерство обеспечит набор разнообразных механизмов сосуществования государственных и частных форм.

Таким образом, в рамках общей теории институциональных трансформаций на основе ретроспективного анализа базовых институтов и механизмов развития экономики России сделан вывод о закономерном формировании системы «либерального раздатка», в рамках которой традиционные институты раздаточной экономики обновляются благодаря новым корпоративным формам и контрактным отношениям, апробированным в трансформационную фазу.

По нашему мнению, совпадение многих участков, явно заметное при математическом «наложении» на одну систему координат графиков развития экономико-социальной системы, построенных в рамках общей теории институциональных трансформаций, теории длинных циклов Кондратьева и некоторых других, позволяет говорить одновременно как о верности отдельных выводов рассмотренных теорий, так и о необходимости дальнейшей разработки этой проблемы.

### Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Научное наследие Н.Д.Кондратьева и современность: Докл. на междунар. науч. конф., посвященной 100-летию со дня рождения Н.Д.Кондратьева / Институт экономики РАН. – М., 1992. – 16 с.
2. Бессонова О.Э. Образ будущего России в контексте теории раздаточной экономики [Электронный ресурс] // Сайт-форум экспертов. – Новосибирск, 2008. – Режим доступа (17.02.09): [http://experts.megansk.ru/full\\_news.html?id\\_news=55](http://experts.megansk.ru/full_news.html?id_news=55)
3. Доброчеев О.В. Каждый охотник желает знать. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.politjournal.ru/index.php?action=Articles&dirid=67&tek=8348&issue=223>
4. Макашева Н. Загадка Н.Д.Кондратьева: неоконченная теория динамики и методологические проблемы экономической науки // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С. 4-16.
5. Российское лицо эволюционной экономики (о 5-м международном симпозиуме по эволюционной экономике «Экономическая трансформация и эволюционная теория Й.Шумпетера») // Вопросы экономики. – № 11. – 2003. – С. 153-157.

6. Спор ученого с поэтом, или социологическая теория институциональных матриц против утверждения о том, что «умом Россию не понять» // MOST (Журнал деловых людей МОСТ), 2001, июнь. – № 46. – С. 22-26.

### **Bibliographical list**

1. Abalkin, A.L. N.D. Kondrateva scientific heritage and modernity: Dokl. in-between the bunks. researcher. conference. dedicated to the 100th anniversary of N.D. Kondrateva / Institute of Economics, RAS. – M., 1992. – 16 p.
2. Bessonov OE The image of Russia's future in the context of the theory of transfer of the economy [electronic resource] // Website and Forum experts. – Novosibirsk, 2008. – Mode of access (02/17/09). [http://experts.megansk.ru/full\\_news.html?id\\_news=55](http://experts.megansk.ru/full_news.html?id_news=55)
3. Dobrocheev O. Every hunter wants to know. [Electronic resource] // – Mode of access: <http://www.politjournal.ru/index.php?action=Articles&dirid=67&tek=8348&issue=223>
4. Makasheva N. Riddle N.D.Kondrateva: an unfinished theory of dynamics and methodology-logical problems of economics // Problems of Economics. – 2002. – № 3. – P.4-16.
5. Russian face of evolutionary economics (of the 5th International Symposium on Evolutionary Economics “Economic transformation and the theory of evolution Y.Shumpetera”). // Problems of Economics. – № 11. – 2003. – p. 153-157.
6. The dispute scientist with a poet, or sociological theory to the approval of the institutional matrix that “Russia does not understand the mind” // MOST (MOST business magazine). – 2001, June. – №46. – P. 22-26.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (4852) 32-16-38, e-mail: [fik@yarmiu.ru](mailto:fik@yarmiu.ru)*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*Telephone: (4852) 32-16-38, e-mail: [fik@yarmiu.ru](mailto:fik@yarmiu.ru)*

## **ВЛИЯНИЕ СЕКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЫНКА КАПИТАЛОВ**

### **EFFECT OF FORMATION AND DISTRIBUTION SECTOR PUBLIC GOODS ON THE STABILITY OF CAPITAL MARKET**

**Д.А. ТЕРЕНТЬЕВ,**

*соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**D.A. TERYTYEV,**

*competitor, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье демонстрируется тот факт, что в современных условиях устойчивость рынков капитала во многом обусловлена его сращиванием с сектором формирования и распределения общественных благ, что вытекает из вектора социализации современных национальных экономических систем и объективно продиктовано повышением роли государства в социально-экономическом развитии общества. Выделены каналы влияния сбалансированности государственных финансов на устойчивость отечественного рынка капиталов.

#### **Abstract**

The article demonstrates the fact that under modern conditions the stability of capital markets is largely due to its merging with the formation and distribution sector of public goods, which follows from the vector of socialization of modern national economies and objectively dictated by the growing role of the state in socio-economic development of society. Color channels of influence on the balance of public finances sustainability of the domestic capital market.

**Ключевые слова**

1. Рынок капитала,
2. сектор общественных благ,
3. сбалансированность бюджета,
4. государственные финансы,
5. стабилизационный фонд,
6. ликвидность банковской системы.

**Keywords**

1. Capital market.
2. The sector of public goods.
3. A balanced budget.
4. Public finances.
5. Stabilization Fund.
6. The liquidity of the banking system.

Устойчивое развитие рынков капиталов приобретает в последние годы особое значение в связи с их возросшей ролью в обеспечении экономического развития. Достаточно наглядным подтверждением этого явилась ситуация в отечественной экономике осенью 2008 года, когда приостановление банками кредитования реального и потребительского секторов вследствие проблем с ликвидностью спровоцировало серьезный экономический кризис. В этой связи актуализируется проблематика обеспечения устойчивого развития рынков капиталов, которая, в свою очередь, предполагает научный анализ факторов неустойчивости. В рамках данной статьи проследим влияние сектора формирования и распределения общественных благ на отечественный рынок капиталов. На первый взгляд данная взаимосвязь представляется достаточно очевидной. Общественный сектор в лице государственных финансов взаимосвязан с рынками капитала по двум основным направлениям. С одной стороны, это взаимосвязь через денежную массу – как налоговые платежи, так и государственные расходы во многом определяют динамику денежной массы государства, а следовательно, и состояние рынка капиталов. С другой стороны, несбалансированность государственного бюджета выступает основой существования государственного долга, который, в свою очередь, является одним из важнейших сегментов рынка капиталов. В то же время данные каналы взаимного влияния по-разному реализуются в разных экономических системах.

Достаточно специфичным в российских условиях представляется первый канал. С 2004 в России был образован Стабилизационный фонд, который определялся как часть средств федерального бюджета, образуемая за счет превышения цены на нефть над базовой ценой на нефть, подлежащая обособленному учету, управлению и использованию в целях обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Необходимость формирования Стабилизационного фонда объяс-

нялась зависимостью российской экономики от динамики цен на энергоресурсы на мировых рынках. Однако одновременно Стабилизационный фонд выступал фактором обеспечения устойчивости рынка капиталов вследствие использования его как инструмента антиинфляционной политики. Очевидно, что в институциональном плане Стабилизационный фонд является составной частью сектора формирования и распределения общественных благ.

В условиях значительного роста цен на товары российского экспорта, а также с учетом роста добычи сырья, начиная с 2000-х гг. торговый баланс России регулярно имел положительное сальдо (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Торговый баланс России  
в 1995-2008 гг. (млн. долл. США) [1, с. 11-14]

Год	Экспорт товаров		Импорт товаров	Торговый баланс
	Всего	В т.ч. сырая нефть, нефтепродукты и природный газ		
1995	82 419	30 471	62 603	19 816
2000	105 033	52 835	44 862	60 172
2001	101 884	52 135	53 764	48 121
2002	107 301	56 264	60 966	46 335
2003	135 929	73 720	76 070	59 860
2004	183 207	100 167	97 382	85 825
2005	243 798	148 915	125 434	118 364
2006	303 550	190 761	164 281	139 269
2007	354 401	218 568	223 486	130 915
2008	471 603	310 139	291 861	179 742

Устойчивое превышение экспорта над импортом стало причиной регулярного притока в Россию значительных объемов иностранной валюты, что, в свою очередь, потребовало от Банка России активного осуществления валютных интервенций и привело к стремительному росту денежной массы (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Динамика ВВП и денежной массы  
в 2002-2007 гг. [4, с. 45]

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП в рыночных ценах, млрд. руб.	10831	13243	17048	21625	26880	32987

Темп роста ВВП, % к 2002 г.	–	122,3	157,4	199,7	248,2	304,6
Денежная масса М2, млрд. руб. на конец года	2134,5	3212,6	4363,3	6 044,7	8 995,8	13272,1
Темп роста М2, % к 2002 г.	150,5	204,4	283,2	421,4	621,8	
Динамика реального объема ВВП в рыночных ценах, % к предыдущему году	–	107,3	107,2	106,4	107,4	108,1
Индекс потребительских цен, %	115,1	112	111,7	110,9	109	111,9

Обратим внимание, что темпы роста цен в 2007-2008 гг. существенно отличались от темпов роста денежной массы. Причиной такого положения дел как раз и является существование Стабилизационного фонда, который по сути выступал своеобразным «абсорбентом» денежной массы (см. таблицу 3). Схожие тенденции, хотя и не в такой мере в силу роста бюджетных расходов, имеют место в современных условиях. В 2011 году цены на нефть стабильно превышали уровень в 100 долл. за баррель, денежная масса (М2) по итогам года выросла с 20011,9 млрд. руб. до 24543,4 млрд. руб. [2, с. 57], а совокупный объем средств суверенных фондов (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния) возрос с 3470, 73 млрд. руб. до 3605,95 млрд. руб. [3]

Таблица 3 – Объем средств Стабилизационного фонда РФ в 2004-2008 гг. (на нач. года) [3]

Годы	Млрд. руб.	В процентах к ВВП
2004	106,0	0,8
2005	522,3	3,1
2006	1237,0	5,7
2007	2346,9	8,7
2008	3849,1	11,6

Другой канал влияния государственных финансов на устойчивость рынка капиталов связан с обеспечением ликвидности кредитных институтов. Так, 2012 год для банковской системы начался с высокой активности банков на аукционах репо. Аналитики отмечают не только увеличение общего уровня задолженности перед

Центральным банком, но также явную смену тенденций последних двух лет: банки начали занимать деньги в секциях, где активность до этого была минимальной [5, с. 42-43]. Речь идет об аукционах с фиксированной ставкой 6,25% и о длинных репо с трехмесячным сроком погашения задолженности. Очевидным объяснением таких перемен является недостаток ликвидности в банковской системе, который, в свою очередь, обусловлен спецификой управления государственными финансами. Основные причины сложившейся ситуации кроются в политике Министерства финансов. Во-первых, дефицит ликвидности 2011 года, пришедшийся на конец августа и ожививший спрос на аукционы репо, во многом был спровоцирован действиями финансового ведомства. В 2011 году Минфин проводил очень жесткую политику профицитного бюджета, что, по сути, представляет собой изъятие ликвидности из системы. Профицит увеличивался вплоть до конца ноября, а ликвидность просто стерилизовалась бюджетом. Во-вторых, «осушивший» банковскую систему Минфин уже в конце января будет вынужден нанести по ней еще один удар. На протяжении всего второго полугодия прошлого года банки в качестве источника длинных денег опирались на депозиты Минфина, которых с начала года было размещено свыше триллиона руб. Теперь с конца января 2011 года банки должны погасить 500 млрд. руб. задолженности. В то же время Минфин активно сворачивает эту политику поддержки, поскольку размещенные им средства нужны ему самому для перечисления в Резервный фонд. Действительно, если на 1 января 2012 года объем Резервного фонда составлял 811,52 млрд. руб., то к 1 марта он вырос до 1806,47 млрд. руб. [минфин] В качестве еще одной причины ажиотажного спроса на ликвидность нельзя не назвать политику Министерства финансов в части заимствований. Так, в первом квартале Минфин планирует привлечь около 250 млрд. через эмиссию облигаций федерального займа. Это также будет негативно сказываться на ликвидности на рынке капитала.

Таким образом, можно сделать два вывода. Во-первых, для обеспечения эффективного управления устойчивостью рынка капиталов необходимо постоянное согласование денежно-кредитной политики Банка России и финансовой политики исполнительных органов власти. Во-вторых, устойчивость национального рынка капиталов в России во многом зависит от состояния платежного баланса, который, в свою очередь, выступает производным от динамики цен на энергоресурсы на мировых рынках и международного движения капитала.

### **Библиографический список**

1. Бюллетень банковской статистики. – 2010. – № 2. – 272 с.
2. Денежная масса (национальное определение) // Бюллетень банковской статистики. – 2012. – № 2. – С. 57.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ: [Электронный ресурс]. URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
4. Тиникашвили Т.Ш. Методы оптимизации денежного хозяйства Российской федерации // Финансы и кредит. – 2008. – № 6. – С. 42-49.
5. Яковенко Д. Самый востребованный товар // Эксперт. – 2012. – № 3. – С. 42-43.

### **Bibliographical list**

1. Bulletin of Banking Statistics. – 2010. – № 2. – 272 p.
2. Money supply (national definition) // Bulletin of Banking Statistics. – 2012. – № 2. – P. 57.
3. Official website of the Ministry of Finance [electronic resource]. URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
4. Tinikashvili T.Sh. Methods for optimization of the money economy of the Russian Federation // Of Finance and Credit. – 2008. – № 6. – P. 42-49.
5. Yakovenko D. The most demanded product // Expert. – 2012. – № 3. – P. 42-43.

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*Тел.: 8 (920) 980-55-77, e-mail: [ihuyk88@yandex.ru](mailto:ihuyk88@yandex.ru)*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*Tel.: 8 (920) 980-55-77, e-mail: [ihuyk88@yandex.ru](mailto:ihuyk88@yandex.ru)*

## ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КРЕДИТНОГО РЫНКА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

### TRANSFORMATIONAL PROCESSES OF CREDIT MARKET IN THE INFORMATION ECONOMY

**Д.В. ТУМАНОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**D.V. TUMANOV,**

*PhD, associate professor, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education "Institute of Management".*

#### **Аннотация**

В работе рассматриваются актуальность влияния информационной экономики на трансформационные процессы кредитного рынка. Под влиянием информатизации трансформируются кредитные ресурсы, временные параметры, качественные и количественные характеристики.

В результате чего происходит расширение воспроизводственного процесса.

#### **Abstract**

In this article we consider the urgency of influence of information economy on transformational processes of credit market. Credit resources, time, qualitative and quantitative characteristics are transformed under the influence of informatization. Therefore there is an expansion of reproductive process.

#### **Ключевые слова**

1. Трансформация,
2. кредитный рынок,
3. информатизация,
4. аккумуляция средств,
5. кредит,
6. воспроизводство.

#### **Keywords**

1. Transformation,
2. credit market,
3. informatization,
4. accumulation of means,
5. loan,
6. reproduction.

Содержание, характер использования, закономерности развития кредитного рынка определяются социально-экономическими отношениями. В свою очередь сущность этого рынка предопределяет конкретную роль, способствует росту производства и товарооборота, движению капиталов внутри страны, трансформации денежных сбережений в капиталовложения, реализации научно-технической революции, обновлению основного капитала. В этом смысле рынок опосредует различные фазы воспроизводства, является своеобразной опорой материальной сферы производства, откуда она черпает дополнительные денежные ресурсы.

Экономическая роль кредитного рынка заключается в его способности объединить мелкие, разрозненные денежные средства. Это позволяет рынку активно воздействовать на концентрацию и централизацию производства и капитала.

Важной особенностью кредитного рынка является усиление влияния на процесс интернационализации мирового хозяйства посредством обеспечения миграции капиталов.

На протяжении нескольких столетий своего развития политэкономия встретила вызовы разного рода и масштаба. Развивается число отраслей национальной экономики. Соответственно усложняется координация и механизм взаимодействия участников рынка. Под влиянием высокотехнологичной модернизации и растущей производительности труда претерпевают конфигурация взаимосвязь и содержание кредитного рынка. С точки зрения политэкономии интересен сплав кредитного рынка и платежной системы, что усиливает зависимость в формировании национальной платежной системы (в современной трансформирующейся отечественной банковской системе ее создание необходимо).

Недостаточно внимания уделяется характеру экономических отношений между структурными элементами кредитного рынка. С развитием информационных технологий движение ссудных капиталов стремительно возрастает. Встает необходимость более тщательного исследования кредитных отношений в разрезе сегментации кредитного рынка. В отечественной литературе, как правило, существует четыре основных сегмента кредитного рынка.

Первый сегмент кредитного рынка России представляет собой кредитные отношения между Центральным банком РФ и коммерческими банками.

Второй сегмент кредитного рынка России – рынок межбанковских кредитов (МБК) – представляет отношения между банками.

Третий сегмент кредитного рынка России – кредитные отношения между банками и их клиентами.

Четвертый сегмент кредитного рынка России формируют кредитные отношения между российскими и иностранными банками.

В последнее время возрастают потребности в «быстрых деньгах». Возникает необходимость выделения пятого сегмента. Это организации где возникают специфические кредитные отношения между финансовыми организациями и малыми формами хозяйствования.

Их роль в условиях территориальной близости и личного контакта по поводу аккумуляции финансовых ресурсов, упрощенному предоставлению на тех же принципах, которые присущи кредиту (платность, срочность, возвратность, целевое использование), существенно растет. Таким образом, формируется пятый сегмент, это отношения прочих кредитных организаций и различных субъектов экономики.

В современной экономической литературе проблема кредитного рынка рассматривается как отношения кредитора и заемщика по установлению оптимальных ставок.

В экономической теории развитие кредитного рынка в век новых технологий изучен не в достаточной мере. С формированием информационной экономики меняются структурные характеристики кредитного рынка, закономерности его функционирования и тенденции развития.

В информационной экономике влияние кредитного рынка усиливается. Свободные деньги быстрее формируются в кредитные, а те в свою очередь способствуют расширению воспроизводства. В данной зависимости усиливается роль и влияние на характер денежно-кредитного регулирования.

Под влиянием информатизации происходит увеличение масштабов кредитования, выражающееся через рост объемов транслируемых через кредитный рынок финансовых ресурсов, в укрупнении банков и небанковских кредитных организаций, а также через расширение территориального и отраслевого охвата.

В настоящее время происходит активное проникновение на национальный рынок иностранных кредитных институтов это способствует усилению глобализационных процессов. Появляются новые массовые кредитные продукты, обеспечивающих банкам высокий объем реализации.

С одной стороны, стремительность трансформационных процессов, их сложный и неоднозначный характер актуализирует вопросы адекватности регулирования кредитного рынка, особенно в контексте антикризисного регулирования. С другой стороны,

дальнейшее развитие кредитного рынка во многом определяется динамикой внедрения информационных технологий на уровне конкретных кредитных организаций. В этой связи необходимо отметить предложения ряда отечественных авторов (М.А. Поморина, Л.В. Лямин) о необходимости создания единого информационного пространства с одновременным совершенствованием банковского регулирования и надзора этой сферы деятельности.

Общий подход к трансформации заключается в том, что состоит она в изменении (трансформации) таких качественных характеристик денежных потоков, как срочность, объемы и пространственная направленность.

Понятие «трансформация» в общем виде определяет процесс преобразования какого-либо предмета в новое состояние, характеризующееся изменением его параметров, а в силу этого и качественных его характеристик. При рассмотрении процессов трансформации речь идет об адаптации аккумулированных или мобилизованных банком средств к иным требованиям.

Банками аккумулируются средства самых различных видов с весьма отличающимися параметрами. В результате формируется совокупность постоянных и временных, стабильных и нестабильных ресурсов. Без трансформации аккумулированные средства невозможно передать заемщикам и инвесторам. В силу этого, по нашему мнению, трансформация аккумулированных средств в кредитный капитал включает в себя преобразование объемов и сроков, поступающих в банк средств. Трансформация сроков означает то, что мобилизуя значительные объемы краткосрочных средств и постоянно пополняя их, банки получают возможность определенную их часть направлять в долгосрочные займы и другие долгосрочные активы. Трансформация объемов капиталов проявляется в том, что мобилизуя большие объемы мелких вкладов, банки получают возможность аккумулировать большие массы капитала для реализации масштабных проектов. Трансформация рисков состоит в том, что банки, деятельность которых связана с высоким риском, принимая соответствующие меры, могут свести эти риски для своих вкладчиков и акционеров к минимуму. Пространственная трансформация означает, что банки могут аккумулировать ресурсы из многих регионов и направлять их на финансирование проектов одного региона. Таким образом, расширяются географические границы рынка. Место аккумулирования денежных средств часто не совпадает географически с местом их размещения, при этом аккумулируемые средства могут быть предоставлены дру-

гому банку или переведены по межфилиальной сети, дополнять имеемые у них средства с целью их последующей трансформации или целиком размещаться в соответствующий актив. Однако трансформация средств при их пространственном перераспределении происходит не всегда. Она происходит при перераспределении аккумулируемых средств в системе одного банка как процесс их адаптации для размещения в активы. В процессе же межбанковского кредитования, по существу, имеет место первичная аккумуляция средств банком – заемщиком. Банк-кредитор при этом осуществляет размещение ресурсов, находящихся в его распоряжении в доходные активы, предварительно осуществив трансформацию аккумулированных им средств и сформировав тем самым ресурсы, отвечающие требованиям их использования в качестве денежного капитала. В силу этого, пространственная функция может рассматриваться как составная часть трансформации кредитных ресурсов только в определенных границах.

Изменение качественных характеристик заключается в том, что, с одной стороны, совокупность «коротких» средств преобразуются в ресурсы «длинные», а, с другой стороны, совокупность мелких вкладов трансформируется в тот значительный объем ресурсов, который в итоге создает общий фонд средств банка и покрывает потребность банковских клиентов в заемных средствах и средствах для инвестиций. Трансформация состоит в качественном изменении состояния аккумулируемых банками средств. Данные процессы начинаются с момента их поступления в распоряжение банка и оканчиваются преобразованием, адаптацией их в состояние, отвечающее требованиям к кредитным ресурсам.

В процессе исследования трансформации и обобщая подходы различных ученых, можно сказать, что трансформацией обеспечивается преобразование сбережений в кредитные средства. Трансформация финансовых ресурсов на кредитном рынке – это процесс преобразования аккумулированных средств в форму, необходимую для их превращения в кредитный капитал. Процессы трансформации обеспечивают качественное изменение параметров аккумулированных банком средств и приведение их в соответствие с требованиями кредитной политикой банка.

Таким образом, расширение кредитования в специфических отечественных условиях могут осуществляться путем совершенствования технологий обработки и ускорения расчетов, минимизации времени, что способствует снижению транзакционных издержек и возможности снижения стоимости кредитования. Другой

важной составляющей процесса управления, является управление их качеством в целях наиболее полного удовлетворения запросов потребителей.

Таким образом, экономика России, находящаяся на этапе перехода к рынку как общему механизму хозяйствования, требует опережающего комплексного развития инфраструктуры в целом и кредитного рынка в частности. Одним из ключевых факторов такой направленности поступательного движения в настоящее время является активное внедрение в инфраструктурные процессы и управление ими современных информационных технологий.

### **Библиографический список**

1. Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход. – М: КноРус. – 2001. – 336 с.
2. Поморина М.А. Концепция стратегического финансового управления // Управление в кредитной организации. – № 1 (январь-февраль), 2010. – 35 с.

### **Bibliographical list**

1. Liamin L.V. The use of technology e-banking: a risk-oriented approach. – Moscow: KnoRus. – 2001. – 336 p.
2. Pomorina M.A. The concept of strategic financial management// Management in the credit organization. – № 1, January-February 2010. – 35 p.

### ***Контактная информация***

*150040, г. Ярославль, Ярославский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»*

*Тел.: (4852)32-16-38, email: DVT-yar@mail.ru*

### ***Contact links***

*150040, Yaroslavl, Yaroslavl branch of private educational institutions of higher education “Institute of Management”*

*Tel.: (4852) 32-16-38, e-mail: DVT-yar@mail.ru*

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ СИНЕРГЕТИКИ В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### PROSPECTS OF THE USING THE METHODS SINER- GETIKI IN STUDY SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS

**Е.В. ФИЛЬКИНА,**

*ассистент, кафедра экономической теории и анализа, Стерлитамакский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Башкирский государственный университет».*

**E.V. FILKINA,**

*assistant professor, department of economic theory and analysis, Sterlitamak branch of Federal state budget institution of higher education "Bashkir State University".*

#### **Аннотация**

Статья посвящена теоретическим аспектам применения методов синергетики в изучении социально-экономических систем.

#### **Abstract**

The Article is dedicated to theoretical aspect of the using the methods синергетики in study social-economic systems.

#### **Ключевые слова**

1. Синергетика,
2. моделирование,
3. система.

#### **Keywords**

1. Sinergetika,
2. modeling,
3. system.

Синергетика – (греч. synergos – совместно действующий) – область научного знания, в которой посредством междисциплинарных исследований выявляются общие закономерности самоорганизации, становления устойчивых структур в открытых системах. Инструментарий синергетики разрабатывался в недрах такой отрасли математики, как нелинейная динамика. Его применение оказалось плодотворным во многих областях знания, в том числе

и в социологии. Но для того чтобы воспользоваться потенциалом синергетики, нужно владеть соответствующими методами, уметь выбирать и оценивать необходимые для данных целей важнейшие параметры.

Системы, составляющие предмет изучения синергетики, могут быть самой различной природы и изучаться различными науками, например, физикой, химией, биологией, математикой, экономикой, социологией, лингвистикой (перечень наук легко можно было бы продолжить). В отличие от традиционных областей научного знания, синергетику интересуют общие закономерности эволюции систем любой природы.

Термин «система» наиболее часто встречается в научной литературе. На сегодняшний день, однако, отсутствует единое понимание такой основополагающей категории, как «система» (существуют более 40 определений). В качестве рабочего определения выберем следующее: *система – это совокупность объектов и процессов, называемых компонентами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими его компонентам, взятым в отдельности.*

Особенность синергетического подхода состоит в переходе от исследования простых систем к сложным, от закрытых к открытым, от линейности к нелинейности, от рассмотрения равновесия и процессов вблизи равновесия к делокализации и нестабильности, к изучению того, что происходит вдали от равновесия.

Как уже было сказано, существуют простые и сложные системы. *Простые системы* имеют небольшое число элементов. Количество взаимосвязей между элементами невелико. Простые системы почти не зависят от окружающей среды, хорошо управляемы, поведение их предсказуемо и мало изменяется во времени. *Сложные системы*, напротив, состоят из большого числа элементов, между которыми имеются многочисленные взаимосвязи. Если в простых системах существует единственная причинно-следственная связь, то в сложных системах причины часто отделены от следствий как в пространстве, так и во времени. Сложные системы качественно меняют свое макроскопическое состояние в результате изменений, происходящих на микроуровне. Поведение сложных систем обладает рядом свойств, которые отсутствуют у простых систем и являются объектом пристального внимания синергетиков. Синергетика объясняет процесс самоорганизации в сложных системах следующим образом: система должна быть открытой. Закрытая система в

соответствии с законами термодинамики должна в конечном итоге прийти к состоянию с максимальной энтропией и прекратить любые эволюции.

Основной путь исследования системы – это построение модели. *Моделирование* – процесс, посредством которого исследователь стремится понять определенные аспекты реальной жизни. Модель не является точной копией реальности, а представляет собой упрощенный ее вариант, согласованный с задачами исследователя. Один и тот же объект в зависимости от целей исследования может иметь разные модели. Например, в игре «Дочки-матери» моделью человека является кукла, при испытании парашюта – мешок с песком (100 кг), при испытании противоударных средств в автомобиле – ватный макет с большим числом датчиков.

С моделями мы часто встречаемся в обычной жизни, возможно, не подозревая, что это модели.

В дальнейшем под моделированием мы будем понимать теоретические модели реальности, а не процесс изготовления моделей каких-либо предметов, например самолетов.

Моделирование как метод исследования имеет альтернативу. Это – словесный, или «вербальный», анализ, оперирующий произвольными категориями с расплывчатыми результатами, которые трудно оценить. Нисколько не умаляя достоинств этого метода исследования, уместно указать на часто встречающийся недостаток «вербального» анализа: «Не пользующаяся математическими символами человеческая логика зачастую запутывается в словесных определениях и делает вследствие этого ошибочные выводы – и вскрыть эту ошибку за музыку слов иногда стоит огромного труда и бесконечных, часто бесплодных, споров».

Процесс моделирования – это скорее искусство, чем наука. Тем не менее, он предполагает некоторые вполне определенные этапы. Моделирование – *это прежде всего умение выделить главное*. Модели должны быть по возможности простыми, однако они должны включать все самые важные части исследуемой системы (оригинала), самые *важные функции* и самые *важные связи*, внутрисистемные и внешние. Но таких элементов, выбранных для последующего детального исследования, должно быть ограниченное количество, например не более четырех-пяти частей, двух-трех функций и четырех-шести связей, иначе будет трудно вести анализ.

Для того чтобы найти главные части и связи системы, следует сосредоточить внимание на трех важных моментах:

1. Определить *главную цель* системы, ответив на вопросы о том, зачем существует система и какие *главные функции* она выполняет.
2. Понять работу системы и определить *главные части* (подсистемы), участвующие в выполнении главной функции.
3. Установить *важные связи* между этими частями.

При этом связи и части системы будут действительно важными, если после их исключения из нее система «рассыпается». И наоборот, если мы исключили какую-то часть или связь и ничего не изменилось, то это не главная часть или, соответственно, не важная связь.

Моделирование социально-экономических систем наталкивается по крайней мере на две принципиальные трудности. Во-первых, социально-экономические системы – это сложные системы, зависящие от очень большого числа переменных. Так, например, социокультурная сфера охватывает порядка шести млрд человек, объединенных в многообразные структуры. Во-вторых, поведение таких систем трудно поддается формализации.

Подход синергетиков к моделированию сложных систем, имеющих много степеней свободы, состоит в выделении параметров порядка. Параметры порядка – одно из базовых понятий синергетики. Основная идея данного понятия состоит в том, что в процессе эволюции выделяются несколько главных переменных, к которым подстраиваются все остальные. Эти главные переменные называются *параметрами порядка*. Выделение параметров порядка значительно упрощает процесс исследования системы. Опыт использования такого подхода ясно продемонстрировал, что основные закономерности поведения очень сложных систем могут быть изучены при помощи относительно простых систем, включающих небольшое число переменных. Дальнейшее развитие данной идеи состоит в построении иерархии базовых моделей для исследования динамики сложных систем. Работы в этом направлении показали, что таких базовых математических моделей немного. Фактически они играют роль кубиков, комбинируя которые удастся исследовать большие классы моделей различных явлений. Кроме того, исчезла иллюзия, что простые системы имеют простое поведение, а сложные – сложное. Даже простые детерминированные нелинейные динамические системы могут иметь сложное поведение.

Задача построения моделей реальных социально-экономических процессов является актуальной в России. Как утверждают специалисты, у нас в стране это направление весьма слабо развито, а многие западные модели непригодны в условиях России. Синергетика могла бы помочь в исследовании вопросов неустойчивости, изменчивости, непредсказуемости социального мира.

### Библиографический список

1. Бородкин Л.И., Андреев А.Ю., Левандовский М.И. Синергетика в социальных науках: пути развития, опасности и надежды // Круг идей: макро- и микроподходы в исторической информатике / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.ab.ru/~kleio/aik/krug/5/4.shtml>
2. Бранский В. П. Социальная синергетика как постмодернистская философия истории // Общественные науки и современность. – 1999, № 6. – С. 117-127.
3. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: (Синергетика и теория социальной самоорганизации). – СПб.: Лань. – 1999. – 480 с.
4. Делокаров К.Х. Системная парадигма современной науки и синергетика // Общественные науки и современность. – 2000. – № 6. – С. 110–118.
5. Дульнев Г.Н. Введение в синергетику. – СПб.: Проспект. – 1998. – 256 с.
6. Измайлов И.В., Пойзнер Б.Н., Раводин В.О. Синергия, конкуренция, хаос в модели взаимодействия двух научных направлений. – Томск: Изд-во Томского университета. – 2002. – 100 с.
7. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Наука. – 1997. – 285 с.
8. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. – М.: Эдиториал УРСС. – 2001. – 264 с.

### Bibliographical list

1. Borodkin, L.I., Andreev, A., Lewandowski, M. Synergetics in the social sciences: development path of danger and hope // circle of ideas: the macro and the micro computer in the historical / [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www.ab.ru/~kleio/aik/krug/5/4.shtml>.
2. Bransky, V.P. Social Synergetics as a postmodern philosophy of history // Social Sciences and the present. – 1999, № 6. – P. 117-

- 127.
3. Vasilkova, V. Order and chaos in the development of social systems (synergetics and the theory of social self-organization). – St. Petersburg: Lan. – 1999. – 480 p.
  4. Delokarov, K.H. System paradigm of modern science and Synergetics // Social Sciences and the present. – 2000, № 6. – P. 110-118.
  5. Dulnev, G.N. Introduction to Synergetics. – St. Petersburg: Prospect. – 1998. – 256 p.
  6. Izmailov, I.V., Poizner, B.N., Ravodin, V.O. Synergy, conopetition, chaos in the model of the interaction of two research directionstions. – Tomsk: Publishing house of Tomsk University. – 2002. – 100 p.
  7. Kapitsa, S.P., Kurdyumov, S.P., Malinetskii, G.G. Synergetics and Forecasts of the future. – Moscow: Nauka. – 1997. – 285 p.
  8. Milovanov, V.P. Nonequilibrium socio-economic systems: Synergetics and self-organization. – Moscow: Editorial URSS. – 2001. – 264 p.

### ***Контактная информация***

*453103, г. Стерлитамак, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Башкирский государственный университет»  
Телефон: (34764)3-74-83, моб. телефон: 8 (937) 480-96-90, e-mail: filkls@rambler.ru*

### ***Contact links***

*453 103, Sterlitamak, Federal State budget institution of higher education “Bashkir State University”  
Phone: (34764) 3-74-83, mob. phone: 8 (937) 480-96-90, e-mail: filkls@rambler.ru*

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

### CASH FLOW MANAGEMENT

**И.А. ХРОМОВА,**

*Ивановский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления».*

**I.A. KHROMOVA,**

*Ivanovo branch of private educational institutions of higher education "Management Institute".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы управления денежными потоками предприятия. От качества и эффективности управления денежными потоками на предприятии зависит его устойчивость, способность к развитию, достижению финансового успеха.

#### **Abstract**

The article deals with the cash management business. The quality and efficiency of cash management at the enterprise depends on its stability and ability to develop, achieve financial success.

#### **Ключевые слова**

1. Денежные потоки,
2. финансовое состояние предприятия,
3. отчет о движении денежных средств,
4. эффективное управление.

#### **Keywords**

1. Cash flows,
2. financial condition of enterprises,
3. statement of cash,
4. effective management of.

Одним из наиболее общих, ключевых понятий финансового анализа и финансового менеджмента являются денежные потоки. Финансовый анализ в традиционном понимании принято рассматривать как метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетной и учетной информации. Из этого следует, что однозначное толкование категории финансового анализа очень важно. Понятие денежного по-

тока широко используется в финансовом анализе и финансовом менеджменте на протяжении многих десятков лет, неоднозначно трактуется различными экономистами. Проще денежный поток можно определить как денежные поступления и денежные выплаты организации за определенный период.

Анализ движения денежных потоков – это, по сути, определение моментов и величин притоков и оттоков денежной наличности. Основной целью анализа денежных потоков является, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности. Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность. Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие необходимого минимального запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Таким образом, анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удастся выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту IAS7 этот отчет формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности предприятия – операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков. Отчет о движении денежных средств составляется для того, чтобы наглядно увидеть воздействие текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации на состояние ее денежных средств за определенный период и позволяет объяснить изменения денежных средств за этот период. Отчет о движении денежных средств является очень важной информацией как для

руководства организации, так и для ее инвесторов и кредиторов. Руководство организации может использовать сведения отчета при расчете ликвидности организации, при определении дивидендов, для оценки воздействий на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Другими словами, руководству организации отчет о движении денежных средств необходим для того, чтобы определить будет ли у нее достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам. Кроме того, отчет поможет руководству планировать инвестиционную и финансовую политику организации. Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Текущая деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли организации. К этой категории относятся такие операции как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, выплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисления налогов. Под инвестиционной деятельностью понимают приобретение и реализацию основных средств, ценных бумаг, выдачу кредитов и т.д. Финансовая деятельность включает получение от собственников и возврат собственникам средств для деятельности компании, операции по выкупленным акциям и др.

Составление отчета о движении денежных средств предполагает:

- определение денежных средств в результате текущей деятельности организации;
- определение денежных средств в результате инвестиционной деятельности организации;
- определение денежных средств в результате финансовой деятельности организации.

Для составления отчета о движении денежных средств будем использовать данные баланса и отчет о прибылях и убытках. Отчет о прибылях и убытках показывает насколько прибыльной была для

организации деятельность в анализируемом периоде, но он не может показать поступление и выбытие денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании. Отчет о прибылях и убытках составляется по методу начисления, когда доходы/расходы признаются в периоде их возникновения, а не в периоде поступления/выбытия денежных средств. Для того чтобы выявить движение денежных средств, необходимо трансформировать отчет о прибылях и убытках. При этом используются корректировки, в соответствии с которыми доходы признаются только в размере фактически полученных денежных средств, а расходы в объеме фактических выплат.

Существуют два метода трансформации отчета о прибылях и убытках: прямой и косвенный. При прямом методе Cash Flow трансформируется каждая статья отчета о прибылях и убытках, в процессе чего определяется фактическое поступление денежных средств и фактический расход. При косвенном методе не предполагается трансформация каждой статьи отчета о прибылях и убытках. Согласно этому методу отправной точкой расчета является величина годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с движением денежных средств (например, амортизационные отчисления), и вычитая все доходы, не связанные с денежными потоками. Перед составлением отчета о движении денежных средств, прежде всего, необходимо выяснить, какая статья баланса на протяжении, по крайней мере, двух периодов являлась источником образования денежного потока и какая вызывала его расход. Это делается при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов предприятия. Сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи, после чего данное изменение относится в источники или потребление денежных фондов в соответствии со следующими правилами, источником имеющихся в наличии денег является любое увеличение статьи, отнесенной к «Обязательствам» либо к «Собственному капиталу». В качестве примера можно привести банковский кредит. Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Примеры: продажа внеоборотных активов или уменьшение запасов.

Система управления денежными потоками.

Если объектом управления в данной системе выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой за-

висит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

1. В малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов.
2. В средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления.
3. В крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется — под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечение:

- среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;
- финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;
- нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.
- в современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная информация.
- использование прикладных бухгалтерских программ обеспечивает финансового менеджера учетной и часто аналитической информацией, поэтому к выбору таких программ нужно

подходить осторожно, выбирая такой программный продукт, который наиболее полно удовлетворял бы требованиям надежности, достоверности и прозрачности информации, гибкости в настройках под особенности бизнеса предприятия, а также соответствовал бы действующему законодательству.

Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств; увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании; повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками; созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом; повышению ликвидности компании. В результате высокий уровень синхронизации поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени позволяет снизить реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих основную деятельность, а также резерв инвестиционных ресурсов для осуществления реального инвестирования. Такое балансирование притоков и оттоков денежных средств на стадии планирования осуществляется путем разработки бюджета движения денежных средств (БДДС), формат которого зависит от особенностей бизнеса конкретного предприятия. Результатом расчетов является определение чистого денежного потока за бюджетный период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения (положительного или отрицательного) и сальдо денежных средств на конец планового периода. Если последнее отрицательно или меньше минимально установленного норматива, то, во-первых, проводится анализ притоков и оттоков денежных средств с целью выявления дополнительных резервов, а во-вторых, составляется кредитный план по привлечению внешних источников финансирования. Решение о привлечении кредита принимается при условии боль-

шей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (увеличение авансирования от покупателей, изменение условий коммерческого кредита, прирост устойчивых пассивов). В настоящее время банки предлагают различные кредитные продукты: овердрафт, срочные кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, аккредитивы и др. Для устранения краткосрочных кассовых разрывов предпочтительным считается использование овердрафта, но при постоянном использовании заемного капитала выбор видов кредитных продуктов должен основываться на учете действия финансового и операционного рычагов. На стадии оперативного управления синхронизация денежных потоков осуществляется посредством составления и выполнения платежного календаря, отражающего конкретные сроки, объемы, источники поступлений и направления расходования денежных средств.

Основные факторы, влияющие на денежный поток. Все факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения предприятий, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции (правила делового оборота), система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования (кредитов, займов, целевого финансирования). Среди внутренних факторов следует выделить стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие, продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность производства и реализации продукции, амортизационную политику предприятия, неотложность инвестиционных программ, личные качества и профессионализм руководящего звена предприятия. Построение системы управления денежными потоками предприятия базируется на следующих принципах:

- информативной достоверности и прозрачности, плановости и контроля;
- платежеспособности и ликвидности, рациональности и эффективности.

Основой управления является наличие оперативной и достоверной учетной информации, формируемой на базе бухгалтерского и управленческого учета. Состав такой информации весьма разнообразен: движение средств на счетах и в кассе предприятия,

дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов, бюджеты предстоящих закупок, требующих предварительной оплаты, и многое другое. Сама же информация поступает из различных источников, ее сбор и систематизация должны быть отлажены с особой тщательностью, поскольку запаздывание и ошибки при предоставлении информации могут привести к серьезным последствиям для всей компании в целом. При этом каждое предприятие самостоятельно определяет формат предоставления, периодичность сбора информации, схему документооборота. Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков; эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия; обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Таким образом, управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

### **Библиографический список**

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления: Пер. с англ. – М.: 2007. – 800 с.
2. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: Мнорус, 2007. – 608 с.
3. Отчет о движении денежных средств с учетом ПБУ 23/2011 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.buh.ru/document-1951>.

### **Bibliographical list**

1. Van Horne JC Fundamentals of Management: Per. from English. – М.: 2007. - 800.
2. Gavrilova, AN Financial institutions (companies): A Textbook. – М.: Mnorus, 2007. – 608 p.
3. Statement of cash flows based PBU 23/2011. [Electronic resource] / Mode of access: URL: <http://www.buh.ru/document-1951>.

### ***Контактная информация***

*153035, Иваново, Ивановский филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Институт управления»  
Тел.: 8 (4932) 29-07-13*

### ***Contact links***

*153035, Ivanovo, Ivanovo branch of private educational institutions higher education “Management Institute”  
Tel.: 8 (4932) 29-07-13*

## КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ ПОРТФЕЛЯ

### THE CRISIS AND THE PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF MODERN PORTFOLIO THEORY

**А.В. ЧАЙКА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**A.V. CHAIYKA,**

*graduate student, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с кризисом современной теории портфеля, его исторические аспекты. Сделан вывод о пагубном влиянии монополизма «мэйнстрима» на развитие теории. Сделано предположение о том что «статичность» методов современной портфельной теории является главной причиной ее кризисного состояния. Предложен новый путь развития портфельной теории, основанный на принципе диверсификации и замене «статичных» объектов инвестирования на динамические идеи. Цель данного пути развития оживление теории и развитие междисциплинарной коммуникации.

#### **Abstract**

The article discusses issues related to the crisis of modern portfolio theory and its historical aspects. It is concluded that the adverse effects of monopoly "mainstream" in the development of the theory. It is suggested that the "static" methods of modern portfolio theory is the main cause of its crisis. A new way of development of portfolio theory, based on the principle of diversification and the replacement of "static" objects on the dynamic investment ideas. The purpose of the development of a revival of the theory and development of interdisciplinary communication.

**Ключевые слова**

1. Современная теория портфеля,
2. монополизм «мэйнстрима»,
3. синергетика.

**Keywords**

1. Modern portfolio theory,
2. "mainstream" monopoly,
3. synergetics.

Современная теория портфеля на сегодняшний день находится в глубоком кризисе, что выражается как в отсутствие на протяжении долгого времени новых революционных научных идей в данной области, так и в результатах деятельности управляющих фондами, в основе работы которых лежат ее принципы. Более того, данный кризис затрагивает фундамент теории, что требует от нас переосмысления основных ее постулатов и тех экономических концепций, на которых основана теория. Решение данной проблемы невозможно без привлечения к анализу экономических явлений междисциплинарных подходов, и, прежде всего, синергетики как направления междисциплинарных исследований, связанного с изучением процессов самоорганизации в открытых нелинейных и неравновесных динамических системах. Вопросы самоорганизации финансовых рынков в последние десятилетия становятся все более и более популярны как среди зарубежных, так и отечественных ученых, например, таких как Б. Мандельброт [1], Э. Петерс [2], Д. С. Вахрушев [3] и др. Выводы, которые можно извлечь из данных работ, могут оказаться очень полезны для современной теории портфеля, что позволит приобрести ей импульс для дальнейшего развития.

Чтобы понять причины возникших проблем, необходимо обратиться к истории формирования теории. По сути, весь идейный каркас теории был сформирован в 50-80 гг. 20 века, в работах таких ученых и экономистов-практиков как Г. Марковиц [4], У. Шарп [5], Ф. Блэк, М. Шоулз [6] и др. Этот период безоговорочного господства классической парадигмы науки в экономике, в то время как естественная наука уже переживала переход от неклассической парадигмы к постнеклассической. Качественное отставание экономики на целую эпоху от естествознания было исторически оправданным, поэтому методы используемые учеными в тот период были адекватны реальности. Но в результате мы получили теорию очень далекую от реальности. Достаточно указать на следующие типичные допущения экономической науки в целом и современной теории портфеля в частности: абсолютно непогрешимые, вездесущие, долгоживущие, одинаковые потребители; нулевые транзакцион-

ные издержки; полный набор рынков, готовых удовлетворить спрос в любое время и при любых мыслимых условиях; никаких сделок при неравновесных ценах; бесконечно большая скорость корректировки цен и количеств; никакой радикальной, не поддающейся оценке неопределенности в реальном времени, – только риск, исчисляемый в вероятностных величинах и логическом времени; исключительно линейно однородные производственные функции; никакого технического прогресса, воплощающегося в капитальных инвестициях, и т.д. и т.п. – все это не просто нереалистичные, но и лишённые здравого смысла допущения.

Этот момент был переломным. Вместо того, чтобы подобно естествознанию осознать неэффективность и ограниченность используемых методов, экономическая наука под воздействием империализма «мэйнстрима» ударилась в крайности формализма. Данная проблема с точки зрения экономической теории в целом была подробно рассмотрена в работах таких ученых как М. Блауг [7], В. В. Вольчик [8], В. Л. Тамбовцев [9] и др. Приведем лишь высказывания М. Блауга, наиболее точно, на наш взгляд, характеризующее данное явление: «создается впечатление, что многое написано вовсе не для того, чтобы расширить экономические познания... Много экономистов, как мне кажется, играют в «журнальную игру», то есть создают вариации на темы не глубокие и не интересные... Нередко представляется, что та или иная модель конструируется просто для того, чтобы получить в результате стилизованный факт, уже известный автору... Создать модель, дающую желаемый результат, – это тест на умственные способности автора, но вовсе не на значимость его теории». В современной теории портфеля таким «тестом» является вопрос о методике оценки риска. Используя все более и более сложные математические модели экономисты пытаются «наиболее точно» оценить риски создаваемых портфелей, даже не задумываясь о характере исходных данных, принимая как очередное допущение случайность блуждания рыночной цены, в лучшем случае делая оговорку о «ненормальном» распределении ее приращений. В этом случае также ярко проявляется влияние монополизма «мэйнстрима» – аксиоматика и приверженность идеалам рациональности, вера в «гармонию рынка» и его стремление к равновесию – разрушения хотя бы одной из этих основ это серьезный удар по всей концепции, а, следовательно, признание ее несостоятельности, что конечно не могут допустить ее сторонники. Такие исследования лишь усугубляют кризис теории, так как выдвигают на первый план менее значимые проблемы, возводя их в

ранг определяющих, тем самым, ограничивая действительно важные исследования.

Современная теория портфеля пронизана «статичностью». Возьмем, например, ее определение, предложенное И.А. Кохом и наиболее лаконично и полно отражающее сущность – совокупность принципиальных подходов к формированию инвестиционного портфеля, а также экономико-математических моделей, позволяющих формализовать процесс определения состава и струк-туры инвестиционного портфеля, в максимальной степени соответствующего требованиям конкретного инвестора [10]. В данном определении отсутствует проблематика управления портфелем и это действительно так – современная портфельная теория рассматривает процесс управления структурой и элементами портфеля обособленно от его формирования. Но рынок как феномен экономики немислим без движения, вся его сущность проявляется лишь в процессе приращения цены. Рассматривая рынок вне времени, мы похожи на историков, изучающих историю как цепочку невзаимосвязанных фактов, тем самым теряется основная диалектическая ценность исследования. Портфель, сформированный в рамках современной теории, становится неэффективным в результате любого нового приращения цены, возникшего в момент времени после его формирования, так как это приращение несет в себе нечто новое, что не может быть учтено нами, не только как отдельный факт, но что более важно во взаимосвязи с историей. На мой взгляд, это очень важное противоречие – оценка структуры (рынка), вся сущность которой – динамика с помощью абсолютно статичного метода.

На основании вышеизложенных аргументов может возникнуть иллюзия, что автор идет к полному отрицанию современной теории портфеля в ее нынешнем варианте. Но это не совсем так. Данная теория содержит ценность, отказываться от которой нельзя – диверсификация. Именно способность поиска скрытых свойств объектов инвестирования, которые проявляются лишь во взаимоотношении с другими объектами, которые невозможно найти никаким другим путем, является тем основанием, на котором необходимо создать новую теорию. Гораздо более сложный вопрос возникает относительно того, что понимать под объектами инвестирования в рамках портфельной теории. Классический подход практически не оставляет выбора – объект инвестирования – это в любом случае самодостаточный, цельный, неизменный монолит, который и является причиной той «статичности» о которой было сказано

выше. Данная проблема не стояла бы так остро, если бы характер поведения данного объекта был бы хорошо изучен. Но сегодня мы лишь начинаем постепенно приходить к пониманию того, что рынок это сложная самоорганизующаяся система, и даже полное осознание и признание данного факта по сути не даст нам ничего нового с точки зрения портфельной теории. Так, например, работы Э. Петерса, посвященные фрактальности рынка имеют ценность с точки зрения понимания его структуры, сложности, неопределенности, но не дают нам практического, прикладного знания, на что указывает и сам автор [2]. В то же время праксиологическая функция портфельной теории, исходя из ее специфики, должна быть основной. Учитывая данные факты, по моему мнению, объект инвестирования в рамках портфельной теории должен рассматриваться не как нечто конкретное, а скорее в качестве идеи, причем данная идея должна быть трансцендентна самой портфельной теории и разрабатываться в рамках внешних конкретно-научных специализированных теорий.

Данное предложение должно в корне изменить предмет исследования портфельной теории. Пришло время отказаться от предположения, что в рамках одной теории мы сможем и описать и полностью предсказать поведение рынка, а именно на это в своем нынешнем варианте претендует портфельная теория. Портфельная теория должна стать ядром аккумулирующим результаты исследования множества научно-практических школ и объединений в области исследования рыночных процессов. Действуя согласно принципу фальсификации, предложенному К.Р. Поппером, согласно которому любая теория является истинной пока не доказано обратное, на основе портфельной теории может быть осуществлен переход к активной междисциплинарной коммуникации, плюрализму теорий, в противовес существующему монополизму «мэйнстрима». Синергетический эффект от данного преобразования будет способствовать ускорению развития не только самой портфельной теории, но и теорий идеи которых оказались востребованы в портфеле. Безусловно данный переход требует разработки новых методов, как унифицированной формализации входящих в портфель идей, с целью дальнейшего их взаимодействия с минимальными потерями качества самих идей, так и способов оценки результатов взаимодействия идей в портфеле. В любом случае, данный подход может дать новую жизнь самой портфельной теории, вывести ее из тупика формализма, на современный уровень постнеклассической парадигмы науки.

### Библиографический список

1. Мандельброт Б. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах. – М.: Вильямс, 2006. – 400 с.
2. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. – М.: Мир, 2000. – 341 с.
3. Вахрушев Д.С. Самоорганизация и динамическая устойчивость экономических систем. – Кострома: Изд-во КГУ, 2004. – 240 с.
4. Марковиц Г. Выбор портфеля // Финансы. – 1952. – №1. – С. 77-91.
5. Шарп У. Упрощенная модель анализа портфеля. – Наука управления. – 1963. – №2. – С. 277-293.
6. Блэк Ф., Шоулз М. Оценка опционов и коммерческих облигаций. – Политическая экономия, 1973.
7. Блауг М. Тревожные процессы в современной экономической теории. – М.: ИМЭМО РАН, 2002.
8. Вольчик В.В. Конкуренция научных школ или господство монополизма в сфере экономической теории? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – № 4.
9. Тамбовцев В.Л. Перспективы «экономического империализма» // Общественные науки и современность. – 2008. – № 5.
10. Кох И.А. Современные возможности диверсификации на рынке акций // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 4. – С. 24-30.

### Bibliographical list

1. Mandelbrot B. The Misbehavior of Markets. – Moscow.: Willams, 2006. – 400 p.
2. Peters E. Chaos and Order in The Capital Markets. Moscow.: World, 2000. – 341 p.
3. Vahrushev D. S. Self-organization and dynamic stability of economic systems. – Kostroma: KGU, 2004. – 240 p.
4. Markowitz H. M. Portfolio Selection / Journal of Finance. – 1952.– Vol. 7, №1. – Pp. 77-91.
5. Sharpe W. F. A Simplified Model for Portfolio Analysis / Management Science. – 1963. – №2. – P. 277-293.
6. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities.: Political Economy, 1973.
7. Blaug M. Disturbing processes in modern economic theory. – Moscow.: IMEMO RAS, 2002.

8. Volchik V. V. Competing schools of dominance or monopoly in the field of economic theory? – Rostov.: The Economic Journal, Rostov State University, №4. – 2008.
9. Tambovcev V. L. Prospects for the “economic imperialism”.: Social Sciences and Modern, №5. – 2008.
10. Koh I. A. Current opportunities for diversification in the stock market.: SM, №4. – 2006. – p. 24-30.

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*Тел.: 8-902-221-84-83, e-mail: alegnom@mail.ru*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*Tel.: 8-902-221-84-83, e-mail: alegnom@mail.ru*

## ИННОВАЦИОННЫЙ СИНЕРГИЗМ. ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

### INNOVATIVE SYNERGY. INVESTING IN THE FUTURE

**А.В. ЧИЖОВ**

*Аспирант, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых».*

**A. CHIZHOV**

*Graduate student, Federal State Educational Institution of Higher Professional Education "Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs".*

#### **Аннотация**

В статье рассматривается сущность инноваций в разрезе социально-экономического развития общества, затрагивая взаимодействие образовательной, научной и предпринимательской среды, факторы экономического роста и проблемы, препятствующие развитию экономики и качества жизни.

#### **Abstract**

This article discusses the nature of innovation in the context of socio-economic development of society, affecting the interaction of educational, scientific and business environment, growth factors and difficulties affecting the economy and quality of life.

#### **Ключевые слова**

1. Инновации,
2. инновационная деятельность,
3. темпы роста,
4. экономическое развитие,
5. синергетический эффект.

#### **Keywords**

1. Innovation,
2. innovative activity,
3. growth rates,
4. economic development,
5. synergistic effect.

Экономика XXI века начала свой путь с багажом мощного корпоративного братства. Сформировавшиеся глыбы бизнеса смогли адаптировать себя к современным реалиям действительности, на-

рачивая рыночную капитализацию и убегая далеко вперед по многим показателям. А когда монополии в лице картелей, синдикатов и холдингов, порожденные рынком, достигают особого могущества, прекращают действовать рыночные и вступают в действие другие законы.

Все меньше и меньше остается отраслей и сфер деятельности, где условия бы диктовали компании малого и среднего бизнеса. Наука и вся научная деятельность в целом также наращивает свой потенциал. Ярким примером сказанного может служить сопоставление ученых умов XVII-XX вв. в лице Ньютона, Максвелла, Эйнштейна, сделавшими фундаментальные открытия и по сей день составляющие основу современного мира с огромными научными центрами, такими как НАСА (National Aeronautics and Space Administration), БАК (большой адронный коллайдер), CERN (Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire), научными комплексами и даже городами. Безусловно, научный и технический прогресс современности находится в ситуации, когда огромный накопленный опыт создает необходимость новых открытий. И такая потребность несмотря на современные технологии и мощнейший технический потенциал обличает кризис фундаментальной науки.

Немаловажным фактором является и общественное давление. Времена, когда фантастика становится реальностью, давно пришли, лишней раз доказывая силу человеческой мысли. И на данный момент становится очевидным и, наверное, единственным правильным решением агрегирование научных комплексов. Ведь, если сравнить научную базу, которой оперировал Эйнштейн, то все можно свести к одной записной книжке, в которой он моделировал, обобщал и доказывал свои научные открытия и базу большого адронного коллайдера, во время работы которого только расчетное потребление энергии составляет 180 МВт, а предположительные энергозатраты всего CERNa на 2009 год с учетом работающего коллайдера – 1000 ГВт·ч, при том, что на сегодняшний день подтвержденных научных результатов он так и не дал, то выводы становятся очевидными.

Данные инновации присущи и экономическому развитию. Ведь все сказанное выше свидетельствует о необходимости исследования процесса инноваций и как феномена экономического развития, и как объективного движения к познанию мира через его преобразование. При этом одной из основных задач методологии является формулирование такого подхода к исследованию инновационных процессов, который, в отличие от уже существующих методов и

подходов, позволяет оценивать не только стоимостные и материальные показатели инновационного развития в определенный момент или в определенный интервал времени, но и показатели информационной природы, которые объективно содержат представления обо всех этапах жизненного цикла инноваций и дают возможность оценить релевантность нововведения инфраструктуры, в которой это нововведение актуализируется.

Характеризуя вышесказанное проблемой комплексной, можно также утверждать, что пока слабо исследованы процессы продуцирования и передачи знаний и технологий, отсутствуют убедительные подходы к тому, чтобы определить некоторые усредненные закономерности взаимодействия параметров этих процессов с другими динамическими параметрами системы. И корневой проблемой здесь являются кадры.

Двадцать первый век принес нам гениальную инженерию, глобализацию и жесточайшую, на грани фолла, конкуренцию. Любая ниша рынка занята множеством мелких и крупных игроков, которых, кажется, едва ли не больше, чем потенциальных клиентов. Выжить и тем более развиваться в такой непростой ситуации очень сложно. Хочется верить, что Билл Гейтс и Стив Джобс (основатели корпораций Microsoft и Apple) не единственные гении своего века, став первой и основополагающей инвестицией своих компаний, аккумулировав весь потенциал от разработчика и дизайнера до продавца и PR-менеджера. Став первыми в своем деле, сумев удержаться на фоне многочисленной критики и неуклонно развивая свой продукт, они сумели добиться того, что сейчас собой представляют. Очевиден и тот факт, что развитие корпорации до таких масштабов заслуга не одного человека, что характеризует грамотную кадровую политику, которая на базе построения новой компании, каждый день сопрягалась с риском, отбирая себе сотрудников и формируя рабочую структуру.

Похожий пример из первой половины XX: во времена Великой Депрессии, когда производство и продажи у автомобильных компаний падали, Генри Форд, напротив, производил и продавал все больше. К этому моменту конкуренты уже повторили все основные технологические находки Форда: конвейер, легкие сплавы, более точные и производительные станки. Но Форд развивался, а они — стагнировали. Почему? Потому что Форд построил самую эффективную на тот момент систему управления персоналом. А никто из конкурентов даже и не думал об этом.

Но время настоящее уже неуклонно обличает тот факт, что такая перспектива становления практически невозможна. Либо ты грамотно копируешь конкурентов, внедряя технологии, проверенные временем, либо ставишь свое существование под угрозу. Таким образом, движущей силой мирового развития постиндустриальной, информационной эпохи является инновационный характер капитала, базирующегося на научных достижениях, быстром освоении новых технологий и эффективном менеджменте. При этом современное представление о движении общественного продукта состоит в том, что цепочка *наука – производство – распределение – обмен – потребление* подвергается непрерывным качественным и количественным изменениям в результате инновационных процессов, протекающих во всех сферах деятельности, связанных с экономикой.

Именно инновации являются сегодня основой конкуренции, определяющей постоянно возобновляющийся общественный прогресс в наиболее цивилизованной части мира. Как инструмент общественного развития инновация стала объектом изучения и управления во всех странах. Постепенно формируется новая область науки – *инноватика*, которая связывает различные по характеру и способам управления области хозяйственной деятельности, охватывает не только экономико-технические, но и мировоззренческие проблемы. Инновационные же изменения создают в экономической системе так называемую внутреннюю энергию экономического роста. Для оценки инвестиционного потенциала рассмотрим ряд показателей, вытекающих из факторов роста:

- потребительские, связанные с покупательной способностью населения;
- ресурсно-сырьевые, отражающие обеспеченность запасами основных видов сырья;
- трудовые, характеризующие рабочую силу, включая квалификационный разрез;
- инновационные, учитывающие права на интеллектуальную собственность;
- институциональные, отражающие развитие инфраструктуры рынка, включая финансовые институты.

Исходя из этих показателей, можно сделать вывод, что любая экономическая единица от небольшой фирмы до государства должна оценивать эффективность, комбинируя данные показатели. Если рассматривать структуру данных показателей как инновационную деятельность на уровне государства, то можно выде-

лить приоритетные сценарии развития. Каждый сценарий, который выбрало государство можно оценить с позиции продуктивности, которая выражается в стоимости отдачи от единицы труда или капитала. Стоимость в свою очередь зависит как от качества и характеристик продуктов (этим определяется цена, которую могут назначить за товар), так и от эффективности, с которой данные товары производятся. На основе данных показателей Бостонской консалтинговой группой (БКГ), Национальной ассоциацией производителей (НАП) и Институтом Производства (ИП) был сформирован глобальный инновационный индекс, позволяющий измерять уровень инноваций в стране. Оценка Глобального инновационного индекса является частью крупного исследования, в котором рассматривались как коммерческие результаты инновационной деятельности в странах, так и активность правительств по поощрению и поддержке инновационной деятельности в своей государственной политике. Последний раз показатель был опубликован в марте 2009 года [3]. Чтобы ранжировать страны, в исследовании изучались как инновационные затраты, так и инновационную отдачу. При оценке инновационных затрат рассматривалась фискальная политика правительства, политика в области образования и инновационной инфраструктуры. Для оценки отдачи учитывались патенты, передача технологий и другие результаты НИОКР, эффективность предпринимательской деятельности, например, производительность труда, общая прибыль акционеров, влияние инноваций на миграцию бизнеса и экономический рост. Сводные данные на 2009 год приведены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Глобальный инновационный индекс крупных стран

Рейтинг	Страна	Суммарный балл	Инновационные затраты	Инновационная эффективность
1.	Республика Корея	2.26	1.75	2.55
2.	США	1.80	1.28	2.16
3.	Япония	1.79	1.16	2.25
4.	Швеция	1.64	1.25	1.88
...	...			
15.	Индия	0.06	0.14	-0.02
16.	Россия	-0.09	-0.02	-0.16

В сравнении же с глобальным инновационным индексом как крупных, так и небольших стран, Россия занимает 49 место.

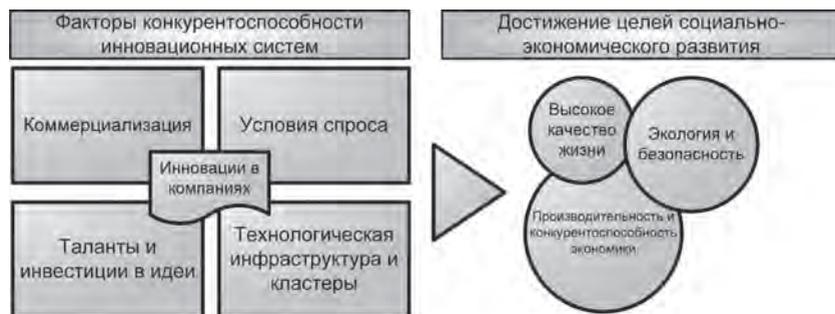
Таким образом, несмотря на многочисленные заявления о переходе экономики страны на новый качественный уровень, России еще только предстоит постепенно создавать эффективную индустриальную экономику. Процесс индустриализации России, как и процесс создания эффективной экономики в РФ не завершен. К тому же, утрачены достигнутые в прошлом высокие в мире позиции в науке, образовании, медицине, безопасности и т.д. Дегradировали все составляющие человеческого капитала за последние 20 лет. И это существенно затрудняет развитие России и диверсификацию ее экономики, создание эффективных производств с высокой добавленной стоимостью [2].

В масштабах же отдельной отрасли инновации приводят к повышению уровня производительности. Можно привести множество примеров инноваций, которые позволяли компаниям сокращать издержки: бессемеровский процесс производства стали, технология химического синтеза каучука, цифровые АТС, магазины самообслуживания, электронные платежные системы. Однако большая часть инноваций позволяла повышать производительность за счет получения продуктов и услуг с более высокими потребительскими качествами: мобильная телефония, жидкокристаллические дисплеи, автомобили с автоматической коробкой передач.

Развитие Китая, Южной Кореи и других развивающихся стран с высокими темпами роста экономики во многом основано на повышении технологического уровня и инновационной активности компаний. Помимо повышения производительности, инновации обеспечивают рост благосостояния общества через влияние на качество жизни и уровень безопасности и через уменьшение отрицательных экологических последствий экономической деятельности. Многочисленные инновации в сфере сортировки и переработки отходов позволяют сокращать влияние человека на окружающую среду, делают более чистыми городские улицы, воду и воздух. Новые лекарственные препараты и методы лечения помогают человеку справляться с все большим числом болезней и повышают продолжительность жизни. Новые виды транспорта сокращают время, которое люди тратят на перемещение, а новые способы строительства зданий повышают их сейсмоустойчивость и безопасность. Как результат, опережающее экономическое развитие лидирующих в инновационной сфере стран основано на способности их инновационных систем использовать достижения технического прогресса для создания добавленной стоимости. Страны-лидеры достигли высокого уровня благосостояния во многом из-за своих исключи-

тельных успехов в организации результативных инновационных проектов.

Факторы конкурентоспособности инновационных систем и цели социально-экономического развития представлены на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Слагаемые конкурентоспособности инновационных систем и результаты для экономики общества*

Не стоит упускать из виду и систему образования. Как уже было сказано выше, проблема с кадрами существовала всегда. А с учетом того, что в России на фоне перестройки системы образования, продолжается отток интеллектуального капитала в виде ученых и перспективных молодых дарований, то в недалеком будущем именно эта проблема может стать камнем преткновения на пути к достижению стратегических целей. Если брать за точку отчета 2009 год, то государственные расходы составляли 3,9% от ВВП, что в сравнении с другими странами оставляет простор для позитивных результатов.

К концу XX века, количественно оценивая непосредственное влияние всего лишь технических новаций на валовой внутренний продукт промышленно развитых стран, Канторович, Голосовский, Солоу и другие выдающиеся экономисты считали, что этот фактор обеспечивает примерно от 67 до 87% увеличения ВВП, а остаток роста приписывали вложению капитала (см. таблицу 2) [3].

Сбалансированное поступательное развитие всех факторов позволит достичь эффективной стабильности благодаря устойчивому развитию производства, которое в конечном счете будет зависеть не столько от реальных ресурсных возможностей, сколько от инновационного характера предпринимательства страны.

Таблица 2 – Факторы экономического роста

Фактор роста	Вес фактора, %
Увеличение трудозатрат	32
Повышение производительности труда	68
<b>В том числе за счет:</b>	
Нововведений (инноваций)	28
Образования и профподготовки	14
Капитала	10
Изменения масштабов производства	9
Улучшения распределения ресурсов	7
<b>Итого</b>	<b>100</b>

Ярким примером тому могут стать такие европейские страны, как Норвегия, Финляндия, Австрия, которые успешно интегрируют уникальные наборы факторов экономического роста. Не только талантливые изобретатели и великие научные ученые определяют инновационные результаты. Инженерное образование и финансовые ресурсы, взаимодействие в рамках кластеров и технологическая инфраструктура, привлекательность страны не только для своих, но и для зарубежных ученых и инженеров и правильное государственное управление позволят достичь синергетического эффекта и поступательного социально-экономического развития. Развитие инноваций на уровне региона представлено на рисунке 2 [6].



Рисунок 2 – Развитие инновационной деятельности на примере региона

Подпиткой всей инновационной системы, пополняя рынок труда квалифицированной рабочей силой, является сектор образования. Главной задачей образования на пути формирования информационного общества является не только насыщение талантами и идеями, но и создания системы качественного массового образования, выполняя функцию «социального лифта», формируя базовые компетенции и концептуальное мышление у учащихся.

Беспрепятственной и совершенной система коммерциализации инноваций станет в случае развитой специализированной инфраструктуры в виде центров передачи технологий, бизнес-инкубаторов, а также необходимых услуг для начинающих предпринимателей и компаний [5]. Организация финансирования проектов, выступая в роли поддержки различными грантами, работы венчурных фондов и общего уровня развития финансового сектора страны, обеспечивая доступность финансовых ресурсов, станет ключевым фактором на всех этапах развития инноваций – от идеи до вывода на фондовый рынок.

Инновационный потенциал компаний во многом является основополагающим в том, смысле, увидит ли та или иная инновация свет, обретя конечный продукт или технологию, востребованную на рынке или нет. И здесь одной из главных задач является формирование среды, где только поступательное инновационное развитие будет являться ключевым фактором успеха. В этом смысле сырьевая модель экономики страны, от которой стараются спешно уйти высшее руководство, не выделяет инновации как главенствующий критерий бизнеса. Очевидным должно стать и то, что не только инновации, добытые в собственных лабораториях и инновационных центрах развития, должны стать приоритетными на пути коммерциализации. В равной степени для инноваций благоприятны как способности компаний создавать новое знание, так и заимствовать его у технологических лидеров.

Технологическая инфраструктура и отраслевые кластеры представляют собой сложную сеть взаимодействий между малыми и крупными компаниями, исследовательскими институтами, образовательными организациями, потребителями, ассоциациями, правительством и другими организациями. Эффективность таких взаимодействий достигается за счет развитой технологической инфраструктуры, современных технических стандартов и развитого законодательства об интеллектуальной собственности. Как уже было сказано, развитость кластерной системы способствует уско-

ренному и централизованному созданию новых компаний, обмену знаниями и распространению инноваций [5].

В заключение стоит отметить, что инновации информационного общества, в котором мы живем, только при грамотном взаимодействии описанных факторов экономического развития, слаженной работы госаппарата, министерств, ведомств и региональных органов власти смогут стать ключевым фактором социально-экономического развития.

### **Библиографический список**

1. The Boston Consulting Group. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge, 2009. – 30 p.
2. Корчагин Ю.А. Три основные проблемы регионов. – Воронеж: ЦИРЭ, 2007. – 125 с.
3. Розенблют А., Винер Н., Бигелоу Дж. Поведение, целенаправленность и телеология // Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М.: Наука, 1983. – 307 с.
4. Васин В.А., Иванов В.В., Миндели Л.Э., Пипия Л.К. Государственная политика в области формирования национальной инновационной системы: Проблемы решения. – М.: ИПРАН РАН, 2008. – 58 с.
5. Конкурируя за будущее сегодня: новая инновационная политика для России – <http://www.opora.ru/analysis/research/595>
6. Соловьев В.П., Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.

### **Bibliographical list**

1. The Boston Consulting Group. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge, 2009. – 30 p.
2. Yuri Korchagin The three main problems areas. – Voronezh: TSIRE, 2007. – 125 p.
3. A. Rosenblueth, N. Wiener, J. Bigelow Behavior, purpose and teleology // Wiener N. Cybernetics, or Control and Communication in the Animal and the Machine. – Moscow: Nauka, 1983. – 307 с.
4. Vasin VA, Ivanov VV, Mindeli LE, LK Pipia State policy in the

- formation of a national innovation system: Problems solutions. – M.: Institute of Psychology RAS, RAS, 2008. – 58.
5. Competing for the Future Today: New innovation policy for Russia – <http://www.opora.ru/analysis/research/595>
  6. Solov'ev, VP, Innovation as a systemic process in a competitive economy (Synergistic effects of innovation). – Kiev: Phoenix, 2006. – 560 p.

### ***Контактная информация***

*600000, г. Владимир, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)*

*Тел. (4922) 33-13-91, e-mail: oid@vlsu.ru*

### ***Contact links***

*600000, Vladimir, Federal State budget institution of higher education "Vladimir State University of Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs" (VISU)*

*Tel. (4922) 33-13-91, e-mail: oid@vlsu.ru*

## РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ТОРГОВОГО СЕКТОРА И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ

### THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN TRADING SECTOR AND ITS ROLE IN THE ECONOMY STRUCTURE

**А.Е. ЧИСТЯКОВ,**

*кандидат экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**В.Г. КАПИНУС,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова».*

**A.E. CHISTYAKOV,**

*PhD, associate professor, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

**V.G. KAPINUS,**

*graduate student, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidov".*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы развития торговли в России и ее роль в структуре экономики. Объясняются причины структурных изменений, как на федеральном, так и на региональном уровне. Указываются и обосновываются основные направления развития торгового сектора.

#### **Abstract**

The article considers the trade development problems in Russia and the role of trading in the economy structure. Both the federal and the regional structural changes are explained. The basic development directions in the trading sector are specified and proved.

**Ключевые слова**

1. Структура экономики,
2. торговый сектор,
3. тенденции развития.

**Keywords**

1. Economy structure,
2. trading sector,
3. development tendencies.

В структуре экономики современной России торговая сфера и сфера бытовых услуг развиваются наиболее динамично. За последние 10 лет доля торгового сектора выросла как в структуре ВВП, так и в структуре занятости.

Торговая сфера в советское время была значительно недоразвита. С развитием рыночных отношений и реструктуризации экономики торговый сектор начал набирать обороты, вовлекая большее количество занятых. Так, если в 1980 году в торговле и общественном питании работало 8,2% от общего количества занятых, то в 2000 году уже 14,6%, увеличившись в абсолютном выражении в 1,5 раза [3].

В период с 2000 по 2005 год доля занятых в сфере торговли выросла с 13,7% до 16,8% в общем числе занятых в экономике. Затем рост замедлился и по состоянию на 2010 год доля занятых составляла 17,8%. В США данный показатель составляет 14,7%, во Франции 12,9%, в Китае 6,6%. Данная ситуация на наш взгляд объясняется неразвитостью остальных сфер российской экономики, относительно высоким уровнем потребительских расходов населения (за счет сырьевого сектора), которые выше чем в Китае.

В результате в Российской торговле относительно низкая производительность. Производительность труда по обороту на одного занятого в секторе розничной торговли, с 2002 года росла примерно на 4,5% в год. При сравнении этого показателя в Российской Федерации с аналогичным показателем в других странах, выявляется еще нереализованный потенциал его увеличения до 5 раз.

Низкий уровень производительности свидетельствует о недостаточной эффективности российской торговли. Эта ситуация обусловлена, в первую очередь, недостаточной степенью консолидации отрасли, недостаточным проникновением современных форматов, относительно низким использованием современных технологий и низкой заработной платой (из-за низкого уровня оплаты труда в других отраслях), что приводит к уменьшению стимулов по повышению производительности.

Также ключевым показателем, влияющим на производительность, является оборот на душу населения. Сравнение оборота

розничной торговли на душу населения (по паритету покупательной способности) в Российской Федерации и других странах показывает аналогичную картину. В 2008 году оборот розничной торговли на душу населения составил 98 000 рублей, в то время как в США в 2008 году он составлял 245 000 рублей, а в Бельгии 173 000 рублей.

В России ситуация усугубляется довольно существенным различием на региональном уровне. Так, например, в Москве оборот розничной торговли на душу населения составляет 250460 рублей (на уровне США), в Ярославской области 84743 рублей, в Костромской 68917 рублей, в Липецкой области 100290 рублей. В целом с определенными отклонениями подушевые обороты, коррелируют с подушевым ВРП. В то же время такой показатель как доля оптовой и розничной торговли в структуре ВРП региона зависит от других факторов. Так в Москве этот показатель 33%, в Ярославле 14%, в Ивановской области 16,1% [2].

Торговля в большей степени развивается в крупных городах, являющихся региональными центрами. Это объясняется высокой привлекательностью отрасли ввиду высокого спроса и концентрации товаропотоков в региональных центрах. В тоже время существуют высокие показатели в таких областях как Тамбовская, где доля торгового сектора составляет 25%, при относительно низком подушевом показателе ВРП. На наш взгляд это объясняется низким развитием остальных отраслей и секторов региональной экономики. Источником же потребительских расходов является сырьевой сектор Российской экономики, доходы от которого по различным каналам (например, бюджетным) доходят до регионов. Таким образом, благодаря торговому сектору создается мультипликативный эффект от распределения сырьевых доходов.

Наряду с регионами с высоким вкладом торговли в экономику, есть регионы, в которых торговля осуществляет меньший вклад, но при этом остается одной из наиболее важных отраслей экономики. Например, в Чукотском автономном округе вклад торговли в ВРП всего 4,5%. Но для этого региона высокую роль играет межрегиональная торговля, поскольку значительная часть продукции доставляется из других регионов.

В рамках данных закономерностей происходит развитие торговли и на межрайонном (или городском) уровне. В Ярославской области подтверждается общероссийская тенденция. Причем различия по области существенное. В Ярославле оборот розничной торговли на душу населения почти в два раза выше, чем в Рыбин-

ске, и в 3 раза выше, чем в Большесельском районе [4]. Это объясняется более низким уровнем доходов, и тем, что часть покупок совершается в областном центре.

Малый и средний бизнес играют важную роль в экономике и занятости населения в зарубежных странах. Малые и средние предприятия обычно составляют около 99% или более всех компаний, предоставляют около 50% рабочих мест, обеспечивают значимую долю оборота розничной торговли. В России на долю малого бизнеса приходится около 50% торгового оборота в продовольственной рознице. Во Франции данный показатель составляет 26%, в Италии 40%, в Германии 18%. В данный момент существует тенденция к понижению доли малого бизнеса в торговой сфере. Так с 2006 года количество торговых мест на розничных рынках уменьшалось. В 2006 году насчитывалось 1214 тысячи, а к 2011 году 961 тысяча. В целом доля предприятий, не относящихся к малым и средним, увеличилась с 2008 по 2011 год с 31% в общем обороте до 32,9%. Таким образом, пусть и не значительная, но тенденция к уменьшению доли малого бизнеса в торговле существует.

Потенциальной возможностью развития крупных розничных форматов и консолидации рынка является сокращение доли малого и среднего бизнеса в розничной торговле. Тем не менее, международный опыт показывает, что развитие сетей не ведет к исчезновению малого бизнеса, поскольку малые предприятия могут конкурировать за счет более высокой индивидуализации услуг, уникальности предложения и маркетинга или переориентации деятельности в другие сектора экономики. Так, например, в 2009 году, несмотря на кризисные явления, количество предприятий общественного питания выросло (именно в этой сфере основной оборот приходится на малый и средний бизнес).

Малые предприятия имеют преимущества по сравнению с крупными компаниями в части деятельности в специализированных рыночных нишах; производства специализированных товаров небольшими партиями; доступа к локальным географическим рынкам и знания потребностей и специфики локальных рынков.

Дополнительные возможности малого бизнеса лежат в переориентации на другие сектора экономики, в частности, услуги для организаций. За период с 1990-2000 гг. в европейских странах происходило бурное распространение сетевого розничного формата. Произошли изменения в структуре направлений деятельности малых предприятий. В 1990 году 26% малых предприятий были заняты в розничной торговле, в 2007 году – уже только 9%, при

этом большая доля малых предприятий в настоящее время занята в секторе услуг для организаций.

Рынок розничной торговли в России характеризуется относительно низкой степенью консолидации практически для всех категорий товаров, за исключением рынка бытовой техники и электроники. Доля пяти крупнейших игроков на рынке мобильных телефонов и сотовой связи в 2008 году составила 82%, а на рынке бытовой техники и прочей электроники – 68%. В то же время консолидация рынка фармацевтики составила лишь 15,5%, продуктов питания – 11%, одежды – 1,4%, а текстиля – всего 0,5% [1].

В стратегии развития Российской торговли министерства промышленности и торговли на 2011-2015 гг. отмечается в качестве целевого приоритета увеличение степени консолидации отрасли. Так, например, планируется к 2020 году увеличить долю крупнейших пяти компаний до 35-50% от рынка. В Европе данный показатель составляет 60%, в США 55%, в Германии и Франции 80%. При этом авторы стратегии обосновывают высокую концентрацию возможностью развития современных форматов, высокой эффективностью, высокими налоговыми поступлениями. К недостаткам концентрации относят тенденцию к монополизации и контролю цен. Однако в качестве контраргумента приводится тот довод, что в Европе при более высокой степени концентрации, инфляционных процессов, связанных с этим не наблюдается. Однако на наш взгляд это слишком обобщенное и абстрактное заключение. Степень конкуренции и контроля за ценой зависит от многих факторов. К ним можно отнести вид товарного сегмента (на рынке бытовой техники консолидация достигает 62%, но при этом в данном сегменте инфляционные процессы самые низкие, периодически происходит дефляция). Также необходимо учитывать плотность расселения, мобильность населения (наличие автомобиля, что расширяет географию регулярных покупок и снижает значение магазинов шаговой доступности), равномерность распределения сетевых магазинов (особенно в продуктовом сегменте). Все эти факторы могут приводить к локальным монополиям особенно в малых городах и на удаленных территориях, а также при дефиците площадей (Москва). Например, в Москве количество торговых площадей на душу населения меньше чем в Санкт-Петербурге почти в два раза, несмотря на более высокий спрос, что приводит к незначительному контролю отдельных магазинов над ценами в пределах микрорайона.

Сектор оптовой торговли в Российской Федерации в настоящее время представлен широким перечнем относительно небольших компаний, работающих, как правило, в ограниченном количестве регионов.

В настоящее время российский сектор оптовой торговли также как и розничной находится на стадии роста. Ожидается, что с развитием сектора розничной торговли и производства, розничные и производственные компании, укрупняясь, будут развивать собственные подразделения, занимающиеся дистрибуцией. При этом компании оптового сектора будут либо интегрироваться в розницу, либо фокусироваться на логистических услугах, работе с малыми компаниями (производственными и розничными), нишевым ассортиментом или удаленными территориями.

Также на наш взгляд в контексте развития торговли необходимо рассмотреть динамику развития общественного питания. В условиях кризиса определенные изменения происходили в этой сфере. Из приведенной ниже диаграммы [2] видно, что за последние годы количество предприятий общественного питания значительно выросло (см. рисунок 1). Это объясняется ростом доходов населения, развитием туризма, предпринимательской активностью.

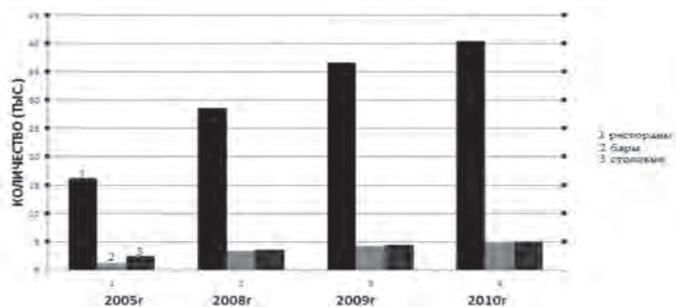


Рисунок 1 – Динамика численности организаций общественного питания

Несмотря на кризисный 2009 год количество предприятий общепита продолжало расти, что во многом объясняется инерцией от предыдущего роста, а также тем, что во время кризиса общественное питание пострадало не так сильно. По сравнению с другими видами бизнеса падение было не сильным, и многие уходили в общепит, ища рентабельное направление.

Несмотря на то, что средний оборот на организацию упал (см. рисунок 2) по всем видам общественного питания, предприятия продолжали оставаться рентабельными, либо находились на грани рентабельности, что в условиях кризиса было допустимо. Рост численности предприятий в 2010 продолжился, что свидетельствует о стабильности данной отрасли и ее перспективах.

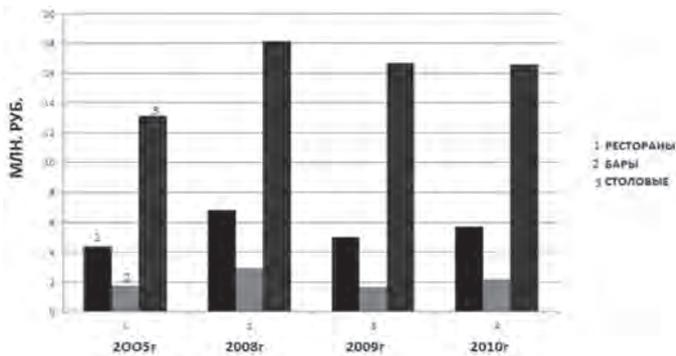


Рисунок 2 – Оборот общественного питания, приходящийся на одну организацию

При этом можно выделить характерную особенность, несмотря на рост организаций, оборот в целом уменьшился по ресторанам и барам, кроме столовых: 63,5 млрд. в 2008 и 73,3 млрд. в 2009 году. Это объясняется тем, что при падении доходов люди в первую очередь откажутся от вечерних посещений предполагающих большие траты, но в дневное время в обеденный перерыв будут тратить на обеды. Однако в расчете, в среднем на организацию в столовых оборот также уменьшился, хоть и незначительно. Многие рестораны в дневное время перешли на формат столовых, что позволяло компенсировать потери от сокращения вечерних посещений. Этот пример показывает, что малый и средний бизнес способен быстро приспосабливаться к негативным изменениям.

В упоминаемой выше стратегии развития торговли есть несколько спорных на наш взгляд противоречивых моментов. Так, например, указывается, что количество занятых должно незначительно увеличиться. В тоже время производительность должна вырасти, в том числе за счет новых форматов торговли. Однако количество экономически активного населения будет уменьшаться (поколение, родившееся в 90-е подошло к трудоспособному возрасту). Следовательно, будет наблюдаться дефицит рабочей силы

и рост заработной платы по экономике, что стимулирует повышение производительности, особенно большие возможности здесь у крупных сетей доля которых будет расти. Прогнозируется также небольшой рост доли торгового сектора в ВВП. В данный момент в России в сфере торговли относительно развитых стран низкая производительность в структуре ВВП. Так, например, в США на один процент занятых в торговле приходится 1,1% ВВП, а в России 0,9% ВВП [2]. В случае благоприятной ситуации и экономического роста в остальных отраслях наблюдается большой потенциал роста производительности. В дополнение к этому необходимо учесть, что в развивающихся странах доля торгового сектора ниже, чем в развитых. Следовательно, доля торгового сектора будет уменьшаться в структуре ВВП.

С решением поставленной в стратегии задачи по повышению квалификации также есть проблемы. Несмотря на большое количество специальностей и большой набор на них, подготовка по конкретным специальностям, связанным с торговым делом, технологией кулинарного производства и пищевой промышленности недостаточна. В основном распространены такие специальности как менеджмент, бухгалтер, финансы и кредит, маркетинг, которые носят обобщенный характер и не имеют отраслевой специфики.

Таким образом, российская торговля испытывает противоречивые тенденции: намечающийся кадровый дефицит (особенно квалифицированных специалистов), реструктуризация отрасли, выражающаяся в увеличении доли крупных компаний. При этом необходимо противодействие монополизации рынка и поддержка малого предпринимательства.

### **Библиографический список**

1. Стратегия развития торговли в РФ на 2011-2015 годы и период до 2020 года // Утверждена приказом Минпромторга России №422 от 31 марта 2011г.
2. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб. / Росстат. – М., 2011. – 795 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат.сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – 705 с.
4. Торговля в Ярославской области. Статистический сборник. Яроблстат, Ярославль, 2008. – 190 с.

---

### **Bibliographical list**

1. Trade Development Strategy in the Russian Federation in 2011-2015 and before 2020 year.//Stated by the order of Industry and Trade Ministry of the Russian Federation, order №422 from March, 31st 2011.
2. Russian statistical year-book 2011.: Goskomstat of Russia. – Moscow, 2011. – 795 p.
3. Russian statistical year-book 2003.: Goskomstat of Russia.: – Moscow, 2003. – 705 p.
4. Trade in the Yaroslavl Region. The Statistical book, Yaroslavl Regional Statistics Committee, Yaroslavl, 2008. — 190 p.

### ***Контактная информация***

*150000, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»*

*Тел.: (4852) 30-32-62, e-mail: alex-ch7@mail.ru*

### ***Contact links***

*150000, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education “Yaroslavl State University named after P.G. Demidov”*

*Tel.: (4852) 30-32-62, e-mail: alex-ch7@mail.ru*

**ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ  
УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:  
СУЩНОСТЬ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ**

**POTENTIAL FINANCIAL SUSTAINABILITY  
OF ENTERPRISES: SUMMARY AND APPROACHES  
TO THE ASSESSMENT**

**А. В. ШЕКШУЕВ,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образова-  
тельное учреждение высшего профессионального образования  
«Ивановский государственный университет».*

**A.V. SHEKSHUEV,**

*graduate student, Federal State budget institution of higher vocational  
education “Ivanovo State University”.*

**Аннотация**

В статье рассматривается экспресс-метод определения потенциальной финансовой устойчивости предприятия. Этот показатель может найти широкое применение в практике финансового менеджмента, при инвестировании развития и внешнем управлении предприятиями\*.

**Abstract**

The article considers the rapid method for the determination of the potential financial sustainability of the enterprise. This indicator can be widely used in the practice of financial management, for the investing of development and external controlling of enterprises.

**Ключевые слова**

1. Финансовый потенциал,
2. потенциальная финансовая устойчивость,
3. методы определения.

**Keywords**

1. Financial potential,
2. potential financial sustainability,
3. methods of determining.

---

\* Статья подготовлена в рамках гранта «Иммануил Кант», предоставленного Немецкой службой академических обменов (DAAD) и Министерством образования и науки РФ

Финансовая устойчивость предприятия в условиях нестабильности в мировой экономике приобрела первостепенное значение. Поэтому при кредитовании предприятий, инвестировании их модернизации прежде всего оценивается их финансовая устойчивость и вероятность банкротства в ближайшей перспективе. Однако известные методы оценки финансовой устойчивости предприятий базируются на данных бухгалтерской отчетности, и поэтому они отражают их устойчивость в уже закончившемся, то есть прошлом периоде. Между тем, инвесторов и кредиторов в большей степени интересует финансовая устойчивость предприятия в момент оценки и возможности ее повышения в ближайшем будущем. Для этого целесообразно в типологию форм финансовой устойчивости предприятия [5, с. 569] ввести еще одну – потенциальную финансовую устойчивость – и рассчитывать не только известные коэффициенты фактической финансовой устойчивости, но и нетрадиционный показатель «потенциальная финансовая устойчивость», который отражает максимальные возможности предприятия по повышению стабильности его функционирования и развития.

Методы оценки потенциальной финансовой устойчивости пока не разработаны, поэтому необходимо обосновать подходы к ее определению. Важно подчеркнуть в этой связи, что в основу оценки потенциальной финансовой устойчивости предприятия, очевидно, должна быть положена величина его финансового потенциала. Однако в экономической литературе не сложилось единства мнений относительно этой категории и способов ее оценки. Большинство предложенных методов определяют величину финансового потенциала предприятия лишь косвенно, оценивая его уровень по отношению к другим экономическим субъектам или давая ему только балльную оценку.

Как представляется, финансовый потенциал предприятия следует определять как максимально возможную стоимостную величину финансовых ресурсов, находящихся в его распоряжении до их инвестирования в активы, при условии наиболее полного и наилучшего использования всего ресурсного потенциала предприятия. Количественно эти ресурсы отражают величину собственных и заемных источников финансирования, которые предприятие потенциально может использовать для производственной, коммерческой и финансовой деятельности при соблюдении указанного выше условия. Состав этих источников аналогичен тому, что находит отражение в бухгалтерском балансе предприятия.

С учетом вышеуказанного содержания финансового потенциала предприятия логично утверждать, что для оценки его величины в наибольшей степени подходит рыночная стоимость, так как она рассчитывается на основе принципа наилучшего и наиболее эффективного использования ресурсов предприятия, то есть учитывает максимально возможную доходность объекта оценки. Иными словами, в этом случае соблюдается методологическое единство подхода к предложенному содержанию финансового потенциала и метода его оценки. Поэтому можно в основном согласиться с авторами, которые предлагают определять рыночную стоимость предприятия и его финансовый потенциал по формуле (1) дисконтированных денежных потоков [2]:

$$C_{\text{потенциал}} = \sum_{i=1}^n \frac{ДП_i}{(1+r)^i} + \frac{\left( \frac{ДП_{\text{ост}}}{r-g} \right)}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

где

$C_{\text{потенциал}}$  – финансовый потенциал предприятия;

$ДП_i$  – денежный поток в  $i$ -м году;

$ДП_{\text{ост}}$  – денежный поток в первый год постпрогнозного периода (принимается равным денежному потоку в последний год прогнозного периода);

$r$  – ставка дисконтирования;

$g$  – ожидаемые долгосрочные среднегодовые темпы роста доходов в постпрогнозный период;

$i = 1, \dots, n$  – порядковый номер года в прогнозном периоде.

Что касается стоимости предприятия при существующем (фактическом) уровне использования его ресурсов, то есть так называемой текущей его стоимости (Стек), то она, как известно, не отражает всю величину его финансового потенциала, а показывает лишь степень реализации максимальных финансовых возможностей, которыми располагает предприятие в данный момент времени. Она может быть значительно ниже максимальных возможностей из-за влияния негативных факторов, в частности, низкого уровня финансового менеджмента. Текущую стоимость предприятия рекомендуется определять на основе концепции действующего предприятия, используя при этом формулу (2) капитализации прибыли [2]:

$$C_{тек} = \frac{I}{R} + C_{ликв}^{ир}, \quad (2)$$

где

$I$  – периодический доход;

$R$  – коэффициент капитализации;

$C_{ликв}^{ир}$  – ликвидационная стоимость прочих (неиспользуемых) активов.

На этой основе А.Г. Кайгородов и А.А. Хомякова рекомендуют определять [2, с. 31]:

1. Размер неиспользуемого финансового потенциала предприятия ( $\Delta C$ ):

$$\Delta C = C_{потенциал} - C_{тек}; \quad (3)$$

2. Коэффициент использования финансового потенциала (Кисп. ф.п.):

$$K_{исп.ф.п.} = \frac{C_{тек}}{C_{рын}}, \quad (4)$$

где

$C_{тек}$  – текущая стоимость предприятия (бизнеса);

$C_{рын}$  – рыночная стоимость бизнеса (финансовый потенциал предприятия).

Таким образом, изложенные подходы к определению финансового потенциала предприятия и методам его оценки создают достаточную теоретическую основу для определения его потенциальной финансовой устойчивости. По нашему мнению, для ее оценки как показателя, отражающего максимальные возможности, которыми располагает предприятие по повышению своей финансовой устойчивости, могут быть использованы два метода:

- 1) Упрощенный или экспресс-метод, в основу которого целесообразно положить коэффициент использования финансового потенциала предприятия. Он позволяет быстро получить примерную величину показателя потенциальной финансовой устойчивости предприятия (но предполагает наличие предварительной оценки его рыночной и текущей стоимости).
- 2) Детализированный метод, основанный на пофакторном расчете показателя потенциальной финансовой устойчивости.

Рассмотрим в качестве примера первый из названных методов.

Очевидно, что потенциальная финансовая устойчивость должна отражать величину именно финансового потенциала предприятия, а не его фактическое использование хозяйствующим субъектом,

как это имеет место в настоящее время при расчете показателей финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса.

Поэтому для оценки потенциальной финансовой устойчивости с использованием экспресс метода следует, *на первом этапе*, определить величину финансового потенциала предприятия как рыночную стоимость его активов ( $C_{рын.}$ ), используя для этого метод дисконтирования денежных потоков в рамках доходного подхода.

Далее, *на втором этапе*, необходимо рассчитать степень использования финансового потенциала предприятия на основе оценки его текущей стоимости ( $C_{тек.}$ ). Она является не рыночной стоимостью, а стоимостью в использовании.

Ввиду обширной информации, требующейся для расчета рыночной и текущей стоимости предприятия, а также большой трудоемкости этой работы, целесообразно воспользоваться для этого услугами профессионального оценщика.

*На третьем этапе* необходимо определить коэффициент резерва улучшения использования финансового потенциала ( $K_{рез. ф.п.}$ ). Его можно вычислить по формуле (5):

$$K_{рез. ф.п.} = 1 - K_{исп. ф.п.}, \quad (5)$$

где

$K_{исп. ф.п.}$  – коэффициент использования финансового потенциала, определяемый по формуле.

Коэффициент резерва улучшения использования финансового потенциала отражает совокупную величину неиспользуемых в данный момент возможностей улучшения его финансовых показателей, в частности, резервы повышения показателей его финансовой устойчивости.

Поэтому на следующем, *четвертом этапе* целесообразно выбрать из всей совокупности показателей финансовой устойчивости только основные, отражающие наиболее важные аспекты этого вида устойчивости предприятия.

На наш взгляд, важнейшей стороной финансово-хозяйственной деятельности предприятия является привлечение средств внешних субъектов. Это ускоряет динамику развития предприятия, но одновременно создает риск невозврата или несвоевременного возврата этих средств. Поэтому для финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта первостепенное значение имеет не столько абсолютная, сколько относительная величина привлекаемых предприятием ресурсов, точнее, соотношение собственных и заемных средств. Его отражают различными показателями.

Используют, в частности, коэффициент задолженности или финансовой зависимости как соотношение между заемными и собственными средствами [1; 3, с. 50]. А.Ф. Черненко аналогичный показатель называет «коэффициент финансовой устойчивости» [4, с. 121]; коэффициент финансовой независимости как долю собственного капитала в валюте баланса (коэффициент автономии) и др. Однако более нагляден, по нашему мнению, коэффициент финансирования, показывающий соотношение собственных и заемных средств предприятия. Поэтому именно данный показатель будем принимать в качестве основного в дальнейших расчетах. Его рекомендуемое значение должно быть равным или превышать единицу [3, с. 50], так как это означает равенство собственных и заемных средств и, следовательно, минимальные риски для кредиторов и предприятий-заемщиков.



Рисунок – Варианты возможного использования имеющихся резервов финансового потенциала предприятия

Наконец, *на пятом этапе* определяются возможные направления использования выявленных резервов для повышения финансовой устойчивости предприятия. Здесь могут быть различные варианты возможного использования тех средств, которые можно дополнительно получить при соблюдении принципа полного и наилучшего использования ресурсного потенциала предприятия (см. рисунок).

*Первый вариант* – выявленные резервы полностью направляются на увеличение собственных финансовых ресурсов, точнее, на пополнение источников собственных средств (уставного капитала, резервов и фондов денежных средств). Это одновременно увеличивает финансовый потенциал предприятия и улучшает соотношение собственных и заемных средств.

*Второй вариант* – выявленные резервы полностью используются для сокращения объема заемных средств. Однако при этом может сократиться общий объем финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие. Это может негативно отразиться на динамике развития предприятия, что не всегда целесообразно.

*Третий вариант* – выявленные резервы могут быть использованы как для пополнения собственных ресурсов, так и для уменьшения заемных средств.

Пропорции распределения выявленных резервов между собственными и заемными средствами должны быть определены исходя из сложившейся финансовой ситуации.

Например, если собственные и заемные средства предприятия в соответствии с данными бухгалтерского баланса составляли одинаковую величину (допустим по 10 млн. руб.), то фактический коэффициент финансирования при этом равен 1, то есть удовлетворяет рекомендуемому значению. Следовательно, финансовое состояние предприятия устойчиво. При коэффициенте резерва финансового потенциала предприятия (который выявляется на основе оценки его рыночной и текущей стоимости), равном 0,2, абсолютная величина неиспользуемых возможностей может составить 4 млн. руб. (20 млн. руб. 0,2). В этом случае потенциальная финансовая устойчивость предприятия ( $\Phi Y_{\text{норм}}$ ) может составить:

- при использовании первого варианта:  
 $\Phi Y_{\text{норм}}^I = (10000000 + 4000000) : 10000000 = 1,4;$
- при использовании второго варианта:  
 $\Phi Y_{\text{норм}}^{II} = 10000000 : (10000000 - 4000000) = 1,67;$

- при использовании третьего варианта:

$$\Phi Y_{\text{потен}}^{\text{III}} = (10000000+2000000) : (10000000-2000000) = 1,5.$$

Таким образом, при полном использовании финансового потенциала предприятия потенциальная финансовая устойчивость будет иметь наибольшее значение при втором варианте распределения потенциальных резервов, несколько меньшее – при третьем. Однако необходимо учитывать, что в этих случаях снижается (на 20%) или остается неизменной общая величина располагаемых финансовых ресурсов, тогда как по первому варианту она существенно растет. Поэтому при выборе второго или третьего варианта это может негативно отразиться на динамике развития предприятия. Следовательно, если стратегия предприятия предусматривает ускоренное развитие при одновременном повышении финансовой устойчивости, то целесообразен, очевидно, первый вариант использования потенциальных возможностей предприятия.

Рассмотрим другой пример, в котором соотношение собственных и заемных средств ниже рекомендуемого нормального значения. Допустим, размер собственных средств предприятия равен 9 млн руб., а заемных средств – 11 млн руб. Общая величина источников финансовых ресурсов предприятия, следовательно, сохраняется на прежнем уровне, но коэффициент финансирования в этом случае будет равен 0,82, что означает угрозу его финансовой устойчивости. Если коэффициент резерва лучшего использования финансового потенциала принять аналогичным первому примеру (0,2), то абсолютная величина неиспользуемых финансовых возможностей также может составить 4 млн руб. При этих условиях потенциальная финансовая устойчивость будет составлять следующую величину:

- при использовании первого варианта распределения потенциально возможных дополнительных финансовых ресурсов:

$$\Phi Y_{\text{потен}}^{\text{I}} = (9000000+4000000) : 11000000 = 1,18;$$

- при использовании второго варианта:

$$\Phi Y_{\text{потен}}^{\text{II}} = 9000000 : (11000000-4000000) = 1,29;$$

- при использовании третьего варианта:

$$\Phi Y_{\text{потен}}^{\text{III}} = (9000000+2000000) : (11000000-2000000) = 1,22.$$

Следовательно, и в этом примере расчеты позволяют сделать аналогичные выводы в отношении рассмотренных вариантов. Выбор наиболее эффективного варианта функционирования предприятия зависит от качества его менеджмента и намеченной стратегии развития.

Таким образом, расчеты подтверждают, что при использовании всех возможностей финансового потенциала предприятия его потенциальная финансовая устойчивость может быть значительно более высокой, чем фактическая, и может существенно превысить нормальное значение даже у финансово неблагополучных предприятий.

В этой связи введение понятия «потенциальная финансовая устойчивость» в научный оборот и расчет соответствующего показателя может иметь большое значение с точки зрения совершенствования управления финансовой деятельностью предприятия. Например, сопоставление показателей потенциальной и фактической финансовой устойчивости позволит оценить качество производственного и финансового менеджмента на предприятии, выявить их упущения и предпринять своевременные меры по устранению имеющихся недостатков.

В общем случае фактическая финансовая устойчивость, очевидно, не должна существенно отличаться от потенциальной. Значительное отставание показателей фактической финансовой устойчивости от потенциально возможного их уровня говорит о наличии больших неиспользуемых резервов и создает базу для принятия адекватных мер (повышение загрузки оборудования и поиск дополнительных рынков сбыта, ускорение оборачиваемости оборотных средств и доведение их величины до нормативного уровня, снижение издержек и рост рентабельности и т.п.).

Большую роль оценка потенциальной финансовой устойчивости может сыграть при кредитовании предприятий. Если, при высоком уровне последней, ссуды планируется использовать, например, для инвестирования производства с целью ликвидации узких мест и более полного использования возможностей производственного потенциала, то это, как правило, дает значительный эффект и существенное улучшение финансового состояния предприятия. Это направление может быть использовано также при разработке программ финансового оздоровления предприятий [2].

Кроме того, высокое значение показателей потенциальной финансовой устойчивости при низком уровне их фактических величин может служить ориентиром для внешнего управляющего при оценке финансового положения кризисного предприятия, причин появления признаков его финансовой несостоятельности и вероятности ликвидации как самостоятельного хозяйствующего субъекта.

Сравнение указанных показателей может также способствовать предотвращению случаев преднамеренного банкротства предприятий, их рейдерского захвата в ущерб интересам трудового коллектива и государства.

### **Библиографический список**

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер. – 2005.
2. Кайгородов А.Г., Хомякова А.А. Количественная оценка финансового потенциала предприятия // Справочник экономиста. – 2008. – №12. – С. 23-31.
3. Окорокров Р.В. Финансовая устойчивость электроэнергетических компаний: методы оценки и управления. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2005.
4. Черненко А.Ф. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Известия Челябинского науч. центра. – 2003. – Вып. 2.
5. Шекшуев А.В. Устойчивость предприятия как системного объекта: содержание и типология / Труды Вольного экономического общества России. Т. 136. – М., 2010. – С. 563-571.

### **Bibliographic list**

1. Bocharov, V.V. A comprehensive financial analysis. – St. Peter. – 2005.
2. Kaigorodov, A.G., Khomyakov, A.A. Quantitative assessment of the financial potential of the company // Reference economist. – 2008. – № 12. – P. 23-31.
3. Okorokov, R.V. Financial stability of electric power companies: the methods of assessment and management. – St. Univ Polytechnic. University. – 2005.
4. Chernenko, A.F. Assessing the financial sustainability of the enterprise // Proceedings of the Chelyabinsk Scientific. center. – 2003. – Vol. Two.
5. Five. Shekshuev A. The stability of the enterprise as a system object: content and typology / Pro-ceedings of the Free Economic Society of Russia. T. 136. – M., 2010. –.P. 563-571.

***Контактная информация***

*153025, г. Иваново, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ивановский государственный университет»*

*Телефон: 8 (920) 670-6295, e-mail: ashekshuev@yandex.ru*

***Contact links***

*153025, Ivanovo, Federal State budget institution of higher education "Ivanovo State University"*

*Phone: 8 (920) 670-6295, e-mail: ashekshuev@yandex.ru*

---

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

### PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FORMS OF STATE REGULATION OF AGRICULTURAL BRANCH

**Т.А. ШИПИЦЫНА,**

*аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**T. SHIPITZYNA,**

*post-graduate student of the Federal state budget institution of higher education “Yaroslavl State Academy of Agriculture”.*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности государственного регулирования сельского хозяйства в современных условиях; государственно-частное партнерство как форма взаимоотношений между государством и сельскохозяйственными товаропроизводителями.

#### **Abstract**

The article deals with features of state regulation of agriculture in modern conditions; state-private partnership as the form of relationship between the state and agricultural producers.

#### **Ключевые слова**

1. Государственное регулирование,
2. субсидирование сельского хозяйства,
3. государственно-частное партнерство,
4. государственный заказ в сельском хозяйстве.

#### **Keywords**

1. State regulation,
2. agriculture subsidizing,
3. state-private partnership,
4. the state order in agriculture.

Аграрная сфера является системообразующей детерминантой социально-экономического развития страны, решающей вопросы обеспечения населения продовольствием. Сельское хозяйство в отличие от других отраслей экономики, является весьма консервативным. Оно не может справиться с внешними негативными воздействиями самостоятельно, у него нет для этого ни достаточных финансовых ресурсов, ни адекватных механизмов, что ставит данную стратегически важную отрасль национальной экономики в неординарные условия функционирования.

Современное состояние функционирования сельского хозяйства определили интерес исследования особенностей взаимодействия государства и сельского хозяйства.

Прерогативой государства является создание соответствующих институциональных основ экономики, обеспечение надежного правопорядка в стране, национальной безопасности. Основной задачей государства является объединение интересов предпринимателей с интересами общества с целью сохранения и улучшения его благополучия. Под государственным регулированием понимаем сложную систему экономических отношений, возникающих между государством и субъектами хозяйствования с целью создания необходимых условий для их эффективного функционирования в сложившихся экономических условиях с помощью прямых и косвенных методов воздействия на социально-экономические и правовые процессы.

Применительно к современной России можно выделить три крупные обобщенные задачи, которые необходимо решать в ходе государственного регулирования экономики. Во-первых, обеспечение устойчивости экономического роста, служащего повышению благосостояния и социальному развитию нации. Во-вторых, осуществление эффективного преобразования экономической системы страны с целью повышения результативности и гибкости ее институтов. В-третьих, защита национальных интересов во внешнеэкономических отношениях.

Создание в России механизма государственного регулирования сельского хозяйства, включающего в себя весь комплекс мер воздействия государства на систему экономических отношений, определяется местом и ролью этого сектора в рыночной экономике в целом. Цель государственного регулирования – преобразование сельского хозяйства в эффективную отрасль рыночной экономики; стабилизация агропромышленного производства; создание условий для нормального экономического функционирования про-

изводства, осуществления аграрной реформы и прежде всего земельных преобразований, приватизации и разгосударствления.

Необходимость преобразований на современном этапе была вызвана сложной ситуацией во всех сферах экономики и особенно в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство оставалось экстенсивным, затратным, разрушительным для окружающей среды. Сущность проведенных институциональных преобразований сельского хозяйства заключалась в следующем. Институциональные преобразования явились составной частью осуществляемой в стране с начала 90-х годов аграрной реформы, став этапом трансформации всей экономики (демонтаж командно-административной системы, формирование основ рыночных институтов, социализация общественно-экономической жизни), которая должна была поставить концептуальный вопрос о коренном изменении аграрных отношений. Это означало переход к новой системе экономических отношений, включающей:

- механизм создания системы экономических отношений, который определялся бы не «сверху», как прежде, а при непосредственной заинтересованности субъектов этих отношений и, в первую очередь, сельских товаропроизводителей;

- законы и категории рыночной экономики, которые определяли бы воспроизводственный процесс в агропромышленном комплексе (законы стоимости, спроса и предложения, роста производительности труда и др.);

- комплексную перестройку государственно-правового механизма регулирования производственных отношений в аграрном секторе на основе коренного преобразования отношений собственности и перехода к новым экономическим формам хозяйствования и типам производства в соответствии с концепцией социально-экономического развития страны при переходе к многоукладной экономике;

- изменение всей системы финансирования, кредитования; создание необходимой инфраструктуры в АПК (страхование, информационно-консультационное обслуживание и т. д.), которые были не эффективны в советский период и полностью утратили свои функции в период перехода к свободным ценам в начале 90-х годов, но без которых невозможен процесс расширенного воспроизводства.

Таким образом, аграрная реформа подразумевала комплексное изменение экономических, организационных, социальных и других факторов, направленных на обеспечение устойчивого развития аграрного сектора экономики.

Однако, в аграрном секторе преобразования протекают в сложных условиях продолжающегося кризиса, усугубленного многочисленными ошибками выбранных путей преобразования прежних общественных форм ведения хозяйства.

К сожалению, государство не учло специфики аграрного сектора и на практике не осуществило сочетание административных методов поддержки сельских товаропроизводителей с экономическими рычагами воздействия (цены, налоги, квоты, кредиты и т. д.), сделав ставку только на преобразование форм собственности и форм хозяйствования. Не созданы соответствующая инфраструктура и институты, призванные обеспечить эффективную работу аграрной экономики на рыночных принципах.

Сегодня всем ясно, что аграрная реформа в России проходит в условиях сложной социально-экономической ситуации. Уход государства от регулирования отношений в аграрном секторе экономики, отсутствие необходимой финансовой поддержки аграрных предпринимателей, разрыв производственно-хозяйственных связей, ценовой диспаритет, неоправданно возросший импорт продовольствия и другие факторы напрямую сыграли негативную роль в развитии отечественного агропромышленного комплекса.

В последнее десятилетие наблюдается сокращение общего количества сельскохозяйственных организаций, при этом количество убыточных из них остается относительно стабильным. Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства в Ярославской остается низким (порядка 10%).

Отрасли необходимы бюджетные средства, и мировой опыт подтверждает целесообразность их выделения. За последние годы из консолидированного бюджета стали выделять сельскому хозяйству больше финансовых ресурсов в абсолютном выражении, особенно с учетом средств на реализацию приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Рост субсидий говорит о том, что все большее внимание уделяется как аграрному сектору, так и качеству жизни в сельской местности. Еще хотелось бы отметить такой факт, что власти способны выделить на субсидии из бюджета все большее количество денежных средств.

Субсидии значительным образом могут влиять на финансовое положение сельскохозяйственного предприятия. Финансовая помощь из бюджетов различных уровней улучшает финансовое состояние предприятий, а также рентабельность производства и

реализации продукции. Это можно проследить по итогам пяти последних лет на примере Ярославской области в таблице.

Таблица – Рентабельность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Ярославской области<sup>1</sup>

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010
Прибыль, полученная от реализации, сельхозпродукции, тыс. рублей.	308898	228320	398014	624147	442621
В том числе от реализации: продукции растениеводства	46616	4965	56921	73557	53211
продукции животноводства	262282	223355	341093	550590	389410
Рентабельность реализованной продукции сельского хозяйства, %					
без учета субсидий	6,3	8,2	10,8	9,8	9,3
с учетом субсидий	8,3	10,8	13,9	12,7	12,1
в том числе продукция растениеводства:					
без учета субсидий	1,9	16,5	23,7	20,1	17,8
с учетом субсидий	23,1	37,5	34,3	32,4	31,2
продукция животноводства:					
без учета субсидий	6,5	7,6	10,0	10,9	8,7
с учетом субсидий	7,3	8,8	12,7	13,7	12,9

Следует отметить, что бюджетные средства обеспечивают порядка 10% рентабельности продукции растениеводства.

Как показали проведенные расчеты, бюджетные средства оказывают существенное влияние на рентабельность деятельности сельскохозяйственных предприятий. В свою очередь, включаемые в себестоимость суммы налоговых платежей также отражаются на финансовых результатах деятельности предприятий. При помощи прикладного пакета Matlab были найдены функции зависимости рентабельности продукции от уровня налоговой нагрузки и от уровня бюджетной поддержки (см. формулу 1).

$$\begin{cases} y = 46,17 - 25,44 \cdot x + 4,73 \cdot x^2 \\ y = -10,84 + 17,55 \cdot z - 2,94 \cdot z^2 \\ y \rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

где  $y$  – рентабельность продукции,  
 $x$  – уровень налоговой нагрузки на с.-х. организации,  
 $z$  – доля субсидий в совокупных доходах организаций

<sup>1</sup> По данным Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области.

При решении системы полученных уравнений с условием максимизации рентабельности. Полученные значения показателей указывают на то, что при прочих равных условиях для обеспечения максимального уровня рентабельности продукции сельскохозяйственных предприятий уровень налоговой нагрузки должен составлять 2,34%, одновременно доля субсидий – 4,1%.

Как видно, полученные значения показателя налоговой нагрузки выше, чем фактические за последние годы, а показатель уровня бюджетной поддержки ниже. Это является еще одним доказательством того, что действующие инструменты государственного регулирования не приводят к существенным улучшениям в развитии сельского хозяйства.

Неустойчивое финансовое положение сельскохозяйственных организаций в значительной степени связано с динамикой цен на сельскохозяйственную продукцию и цен на промышленную продукцию, товары и услуги, приобретаемые сельхозпроизводителями.

Сельское хозяйство является крупным потребителем промышленной продукции. Низкий уровень рентабельности сельскохозяйственного производства и высокие цены на промышленную продукцию не позволяют предприятиям аграрной сферы осуществлять производство на рациональном уровне интенсивности. Проводимая в настоящее время экономическая реформа пока не создала условий для равноправных взаимовыгодных отношений не только между предприятиями аграрного сектора и первой сферой АПК, но и между сельскими товаропроизводителями и третьей сферой. Основная причина столь сложного состояния экономики предприятий сельского хозяйства – это отсутствие обоснованной системы государственной поддержки, в частности, регулирования ценообразования на продукцию вышеуказанных подкомплексов АПК.

Все это свидетельствует о необходимости более действенно государственного воздействия на развитие сельского хозяйства России в современных условиях. Главная характеристика современного этапа институционального развития России связана с изменением позиции государства в экономике, которое из стороннего наблюдателя вновь превращается в активного экономического субъекта. Государство, решая задачи стимулирования и развития предпринимательства в агропромышленном производстве, нуждается в принципиально новом механизме взаимоотношений государства и бизнеса, в рамках которого государство могло бы определять основные тенденции и приоритеты, используя не ди-

рективные методы управления, а рекомендательную модель взаимодействия с бизнесом.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) обеспечит набор разнообразных механизмов сосуществования государственных и частных форм. Государственно-частное партнерство – один из способов взаимодействия между государством и частными субъектами для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Государственно-частное партнерство представляет собой механизм успешного вовлечения частных предприятий (бизнеса) в государственные проекты, целью которого является достижение общественного блага.

Основным преимуществом государственно-частного партнерства выступает возможность привлечения финансовых средств, доступ к ранее закрытым секторам экономики, наличие необходимой инфраструктура для осуществления деятельности, справедливое распределение выгод и рисков между сторонами. К преимуществам, которые выделяются государственными органами, относятся: дополнительные частные инвестиции, ускорение процесса коммерциализации, привлечение управленческих кадров и справедливое распределение выгод и рисков.

Схематично процесс взаимодействия государства и сельскохозяйственного предприятия представляется следующим образом:



*Схема – Взаимодействие государства и сельскохозяйственного предприятия в рамках ГЧП*

Главный недостаток действующей системы предоставления субсидий состоит в том, что они выдаются не под конкретные ре-

зультаты хозяйствования, а под намерения в их достижении, какими являются целевые программы. Это противоречит экономической логике, поэтому необходимо установить только один вид субсидий – за единицу реализованной продукции. Проблема здесь состоит в том, чтобы выделяемые средства не попадали в расходы, стимулирующие рост производства продукции, которые жестко регламентируются. Поэтому величина субсидий должна рассчитываться не под планируемый объем реализации продукции, а под фактически достигнутый его уровень.

Основным документом, регламентирующим взаимоотношения между государственным заказчиком и сельскохозяйственным предприятием, должен стать контракт, заключаемый на весь период реализации инвестиционного проекта. Важная особенность таких контрактов в – их служебный характер. Это означает, прежде всего, тот факт, что одним из участников этого контракта являются либо государственные органы в качестве заказчика, либо государственные предприятия в качестве подрядчика. Служебный контракт содержит в себе правила функционирования объектов государственной собственности (нормативы, стандарты, правила расходования бюджетных средств), в нем определяется норма рентабельности и цены.

Не имея программы реализации продукции, увязанной на региональном и федеральном уровнях, сельскохозяйственные товаропроизводители очень рискуют, осуществляя производство.

Данные обстоятельства свидетельствуют об объективной необходимости разработки и согласования, с каждым сельскохозяйственным предприятием планового твердого объема продажи всех основных видов продукции для удовлетворения региональных и федеральных нужд по договорным ценам, которые должны включать в себя и субсидии. Этот документ может представлять собой контракт на продажу сельскохозяйственной продукции, но для каждого сельскохозяйственного предприятия он должен быть основой при разработке годового и перспективного планов его развития.

При этом вовсе не исключается, что хозяйство может запланировать более высокие объемы производства и реализации продукции. Но в таком случае оно должно самостоятельно искать каналы сбыта и пути использования произведенной сверх договора продукции, используя доступные рыночные механизмы. В конечном итоге это позволит добиться более высокой эффективности хозяйствования.

На основе полученного заказа по реализации продукции сельскохозяйственные организации способны будут разработать грамотный план его осуществления, отличающийся высоким уровнем реальности, так как имеется гарантия сбыта того, что произведено. Разумеется, объемы производства сельскохозяйственной продукции не должны ограничиваться только ее количеством, необходимым для удовлетворения государственных федеральных и региональных нужд. Определенное количество продукции должно быть произведено на условиях межхозяйственной кооперации, а также для продажи другим потребителям, в том числе перерабатывающим предприятиям. Эти объемы, а также цены, сроки поставки и прочее должны регламентироваться договорными соглашениями с хозяйствующими субъектами.

При этом все сельскохозяйственные организации должны иметь гарантию сбыта определенной части произведенной продукции по заранее обусловленным ценам. Необходимость этого диктуется низким уровнем монополизации аграрного сектора, а также тем обстоятельством, что период производства большинства видов сельскохозяйственной продукции длится более одного года, и товаропроизводителю необходимо хотя бы на год вперед знать, какие культуры сеять, на какой площади, сколько оставить скота и т. д.

Это возможно при одном условии: всем хозяйствующим субъектам АПК необходимо предоставить возможность заключения ежегодных договоров с управлениями аграрной политики на продажу сельскохозяйственной продукции для региональных и федеральных нужд, в основе которых должны быть данные среднесрочных программ.

При таком подходе государство сможет осуществлять, в том числе, и более эффективную экспортно-импортную продовольственную политику, располагая данными о гарантированных закупках сельскохозяйственной продукции у отечественных товаропроизводителей.

При переходе к управлению аграрной политикой на основе заключения контрактов появляется возможность активно влиять на рост производства сельскохозяйственной продукции посредством выделения субсидий из областного и федерального бюджета сельскохозяйственным организациям, принявшим на себя повышенные обязательства. А они, в свою очередь, из заработанных средств должны будут поощрять первичные трудовые коллективы за достигнутые производственные показатели и выполнение годовых производственных заказов.

### **Библиографический список**

1. Сельское хозяйство Ярославской области: статистический сборник. – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области. – Ярославль. – 2010.
2. Трафимов А. Г. Формирование многоукладной экономики сельского хозяйства России в условиях реализации национального проекта АПК. М., 2008. – 265 с.
3. Саванкова Н.Е. Применение инструментов государственно-частного партнерства в России // Экономика XXI века. 2009. – № 3.

### **Bibliographical list**

1. Agriculture of the Yaroslavl region. Statistical Yearbook. Yaroslavl Regional office of the Federal State Statistics Service of the Yaroslavl region. – Yaroslavl. – 2010.
2. Trafimov A. G. Formation of multistructure rural economics of Russia in the conditions of implementation of the national project of agrarian and industrial complex. M, 2008. – 265 p.
3. Savankova N. E. Use of instruments of state-private partnership in Russia // Economy of the XXI century. 2009. – № 3.

### ***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*E-mail: tat-shipicyna@yandex.ru*

### ***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*E-mail: tat-shipicyna@yandex.ru*

**ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ  
АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ ПО  
ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ**

**THE BASIC CONCEPTIONS' PROVISIONS OF STATE  
SUPPORT DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL  
GROUPS BY INNOVATION TYPE**

**Ю.В. ШУМАТБАЕВА,**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия».*

**Y.V. SHUMATBAEVA,**

*PhD, associate professor, department of finance and credit, Federal state budget institution of higher education "Yaroslavl State Academy of Agriculture".*

**Аннотация**

В статье рассматриваются основные положения концепции государственной поддержки развития агропромышленных формирований по инновационному типу.

**Annotation**

The article is dedicated to the basic conceptions' provisions of state support development of agro-industrial groups by innovation type.

**Ключевые слова**

1. Агропромышленные формирования,
2. инновационное развитие,
3. концепция государственной поддержки.

**Keywords**

1. Agro-industrial groups,
2. innovation activity,
3. conception of state support.

Большинство ученых и практиков кризисное состояние аграрной сферы производства России связывают с излишней политизацией производимых в стране реформ и самоустранением государства от управления и регулирования происходящих в отрасли социально-экономических процессов.

Следует отметить, что в настоящее время в экономической литературе ведется дискуссия не столько о необходимости государственного регулирования, сколько об объектах господдержки и методах ее осуществления.

Объективные предпосылки необходимости господдержки аграрного сектора экономики заключаются в специфике самой отрасли: сезонность производства и прямая зависимость от природно-климатических условий; низкая эластичность спроса на продукты питания; монопольное положение несельскохозяйственных партнеров, способствующее поддержанию диспаритета межотраслевого обмена и др.

В силу названных предпосылок отсутствие госрегулирования аграрной сферы может оказать весьма разрушительное воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов отрасли, а также на уровень продовольственной безопасности страны.

Изучение практики европейских стран по оказанию поддержки развитию агропромышленного комплекса (далее – АПК) со стороны государства показало, что здесь разработана и отлажена долговременная аграрная политика, благодаря которой сельские товаропроизводители получают субсидии как из национальных бюджетов (своих стран), так и наднациональных (бюджета ЕС) источников путем использования ценовых (установления пороговых и гарантированных цен интервенции) и неценовых (финансирования развития социальной инфраструктуры села: строительства дорог, коммуникаций, систем водоснабжения, линий электропередач и др.) методов.

Все меры государственного регулирования аграрного сектора экономики развитых стран опираются на законодательную и нормативную базу. В России же правовое и нормативное обеспечение государственного регулирования и поддержки развития аграрной сферы остается недостаточным. То же (если не в большей степени) имеет место и по отношению к субъектам агропромышленной интеграции: не принят Федеральный закон «О холдингах», требуют совершенствования документы, регламентирующие экономические отношения агрохолдингов с внешней средой по вопросам кре-

дитования, ценообразования, налогообложения, инвестиционной и инновационной политики; отсутствует статистическая отчетность по агрохолдингам и др.

Наряду с правовыми имеют место проблемы и другого характера, которые также препятствуют развитию интеграционных процессов в АПК. Назовем лишь основные из них: отсутствие научных обоснований размеров АПК; невозможность технического перевооружения ввиду отсутствия средств у сельхозтоваропроизводителей; нежелание инвесторов вкладывать капитал в развитие отраслей АПК, обусловленное медленной его оборачиваемостью и низкой доходностью; отказ государства от госзакупок сельскохозяйственной продукции, поддержки АПК и целевого финансирования важнейших направлений деятельности сельхозпредприятий; высокие процентные ставки по банковским кредитам и высокая стоимость техники, предоставляемой по агролизингу; старение квалифицированного персонала в АПК (в том числе и руководителей предприятий) и как следствие – низкий уровень менеджмента и маркетинга инноваций.

Нельзя сказать, что правительство страны не принимает никаких мер по регулированию экономики агропромышленного комплекса. С самого начала проведение аграрной реформы для сельхозтоваропроизводителей была введена выплата дотаций на продукцию животноводства, реализуемую в госресурсы; установлены размеры субсидий на развитие элитного семеноводства, льноводства, племенного животноводства; осуществлялась компенсация части затрат на приобретение комбикормов и минеральных удобрений; выделялись средства на приобретение техники в лизинг, на содержание социальной сферы и некоторые другие цели.

Средства господдержки направлялись из федерального, региональных и местных бюджетов. Как показали наши исследования, если отношения обмена с предприятиями третьей сферы можно отрегулировать через развитие интеграции и создание агропромышленных формирований, то восстановление паритетности обмена с предприятиями первой сферы АПК без вмешательства государства, на наш взгляд, невозможно.

В то же время, выделяемые суммы бюджетных средств для поддержки экономики сельхозпредприятий не могут решить проблемы ни устранения межотраслевого диспаритета, ни укрепления финансового состояния сельхозтоваропроизводителей. Анализ структуры средств бюджетной поддержки сельхозпредприятий

области показал, что финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий Ярославской области с учетом государственной поддержки не позволяет им решать в настоящее время проблемы воспроизводства даже активной части основных фондов, к которой относятся сельскохозяйственная техника и технологическое оборудование животноводческих ферм. Кроме того, в сельхозпредприятиях области слабо финансируются работы по сохранению плодородия земли, страхованию урожая и реконструкции животноводческих помещений.

Таким образом, научное обобщение литературных источников по теории и практике политики взаимоотношений государства с субъектами АПК и агропромышленных формирований в сфере обмена в нашей стране и развитых странах мира позволяет предложить систему мер по выравниванию условий межотраслевого обмена в агропромышленном комплексе, созданию условий качественного преобразования материально-технической базы производства в аграрном секторе, росту престижности сельскохозяйственного труда и быта в сельской местности, приближении их к городским.

Мы согласны с мнением В.М. Баутина, Н.К. Долгушкина, И.Г. Ушачева и других ученых-аграрников по поводу ужесточения конкуренции на продовольственном рынке страны по причине вступления России в ВТО (Всемирную торговую организацию) и острой необходимости в связи с этим обстоятельством повышения конкурентоспособности продукции аграрного сектора по ее качеству и цене. Известно, что импортируемое в Россию продовольствие ниже по цене, чем отечественное по двум причинам: субсидирование экспорта со стороны правительств стран-экспортеров продовольствия, а также за счет применения более современных технологий производства сельскохозяйственной продукции, что достигается внедрением в аграрное производство достижений науки и передового опыта.

Целью реализации вышеназванной концепции является качественное преобразование отрасли за счет внедрения новых наукоемких технологий производства продукции. Достижение поставленной цели, по нашему мнению, возможно лишь при соблюдении принципов и условий интеграции научной, образовательной и производственной деятельности всех участников АПК по разработке и осуществлению инновационных проектов; созданию правовой базы по защите интересов инвесторов, осуществляющих вложе-

ние средств в инновации и развитие АПК, поддержанию доходности всех участников аграрного сектора и др.

Основными методами реализации концепции являются правовые и экономические. Правовые методы государственной поддержки инновационной деятельности в агропромышленном комплексе Ярославской области предусматривают принятие законов и нормативных документов на федеральном и региональном уровнях по определению степени ответственности государственных органов власти за развитие инновационных процессов в АПК, облегчению условий долгосрочных кредитов на инвестиционные проекты под льготные кредитные ставки и госгарантии с началом возврата через 3-5 лет после получения кредита и др. Экономические методы предполагают осуществление целевого финансирования инноваций из средств государственных бюджетов и внебюджетных фондов на безвозвратной и возвратной основе, поддержку субъектов малого и среднего инновационного бизнеса путем предоставления квот бюджетного финансирования, развития лизинга наукоемких технологий и уникального оборудования и др.

Приоритетными направлениями инновационной деятельности субъектов АПК и других участников аграрного сектора области предлагается принять: а) в растениеводстве – разработку и внедрение научно – обоснованных систем земледелия, способствующих обеспечению роста плодородия земли и повышению ее продуктивности; б) в молочно-мясном скотоводстве – создание интенсивного кормопроизводства, ведение эффективной племенной работы, внедрение прогрессивных технологий производства животноводческой продукции в целях наращивания продуктивности животных до уровня передовых предприятий региона при оптимизации удельных материально-денежных и трудовых затрат; в) в предприятиях переработки – технологическое переоснащение высокопроизводительным современным оборудованием.

Осуществление предлагаемых направлений инновационной деятельности дает возможность сельхозпредприятиям области в ближайшей перспективе удвоить продуктивность коров и молодняка крупного рогатого скота, улучшить качество производимой продукции и позволит конкурировать не только с отечественными, но и с зарубежными производителями на молочном и мясном рынках.

***Контактная информация***

*150042, г. Ярославль, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ярославская государственная сельскохозяйственная академия»*

*Тел.: 8 (910) 666-59-74, e-mail: yuliyashum@yandex.ru*

***Contact links***

*150042, Yaroslavl, Federal State budget institution of higher education "Yaroslavl state agricultural academy"*

*Тел.: 8 (910) 666-59-74, e-mail: yuliyashum@yandex.ru*

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ  
2012

Том сто шестьдесят третий

Информационно-аналитическое издание для членов  
Вольного экономического общества России

Москва, 2012

Издание осуществляется Вольным  
экономическим обществом России –  
125009, Москва, ул. Тверская, 22 А

Над выпуском работала:  
К.Ю. Смирнова

Тираж 500 экз.

Свидетельство о регистрации в СМИ – ПИ №77-3786 от 20.06.2000  
Лицензия на издательскую деятельность – ИД №01775 от 11.05.2000  
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2012

© Ярославское региональное отделение Вольного экономического общества  
России, 2012

ISBN 978-5-94160-147-9  
ISSN 2027-2060