



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

# **ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

**Выпуск XII**

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

Москва  
2011

**ББК 65.9(2Рос)**

**УДК 330.35**

**УДК 340.1**

**П 90**

**Редакционный совет:**

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор  
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор  
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП  
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор  
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП  
Курило В.М. – д.э.н., профессор  
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ  
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров  
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова  
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»  
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска  
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ  
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

**Редакционная коллегия:**

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, профессор  
Бандурин В.В. – доктор экономических наук  
Бараненко С.П. – доктор экономических наук  
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор  
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор  
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент  
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор  
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.  
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

## Содержание

### **Александров Л. О.**

Организация корпоративного контроля  
в системе менеджмента холдингов России ..... 7

### **Анисимов Ю. И.**

Совершенствование системы управления  
оборотным капиталом на предприятии ..... 13

### **Балабанов В. С., Гусев Ю. Н.**

Перспективы развития международного финансового центра  
как особой хозяйственно-административной территории  
и специальной экономической зоны ..... 27

### **Балабанова А. В., Усенко Е. Д.**

Усиление социальной компоненты  
в механизме адаптации экономики к фазам цикла ..... 48

### **Бараненко С. П., Беляев М. К.**

Факторы конкурентоспособности  
предпринимательских структур ..... 61

### **Белозерский А. Ю.**

Управление рисками предприятия  
в контексте теории ограничений систем ..... 68

### **Беляев М. К.**

Стратегическое планирование  
в российских предпринимательских структурах ..... 73

### **Виданова О. П.**

Проблемы предоставления в аренду нежилой недвижимости,  
находящейся в имущественной казне города Москвы ..... 81

### **Гимаров В. В., Дли М. И., Иванова И. В.**

Решение задачи прогнозирования тенденций  
развития регионального рынка телекоммуникационных услуг  
на основе классификационного анализа ..... 91

### **Григорьев А. В.**

Оценка эффективности внедрения социальных инноваций  
в деятельность санаторно-курортного комплекса ..... 96

**Гусев Ю. Н.**

Законодательно-правовые аспекты  
регулируемости деятельности  
международного финансового центра в России ..... 99

**Ермакова Е. Е., Ермаков И. А.**

Социально-экономическая модернизация  
как системная трансформация ..... 113

**Жук И. Н.**

Роль региональных страховых компаний  
в развитии экономики региона ..... 129

**Камшилов С. Г.**

Внешние факторы, определяющие развитие  
производственных систем РФ  
в условиях динамичности внешней среды ..... 140

**Кузнецова Г. Г.**

Принципы, этапы и содержание трансформации  
местного самоуправления как элемента  
публичного управления ..... 147

**Кузнецова Г. Г., Федотовская Е.Ю.**

Развитие теории государственного управления:  
исторические этапы становления и совершенствования  
государственного менеджмента, организационно-экономического  
механизма и инструментария его осуществления ..... 154

**Лосева Н. П.**

Современные особенности и тенденции  
участия стран с формирующимся рынком  
на мировом рынке капитала ..... 162

**Михеев О. Л.**

Частно-государственное партнерство за рубежом ..... 169

**Мешалкин В. П., Токарев А. Л., Иванова И. В.**

Методика организации ресурсоэнергетического  
на химических предприятиях с использованием  
инструментальных корпоративных информационных систем ..... 178

**Мурзаканова Б. А.**

Кластерная политика как инструмент совершенствования  
предпринимательской среды ..... 185

**Нехорошева С. В.**

Теоретические аспекты механизма трансформации  
бизнес-процессов предприятий  
и его экономический инструментарий ..... 189

**Оганесян С. М.**

Состояние малого предпринимательства в Челябинской области  
(посткризисный период) ..... 197

**Пономаренко А. Г.**

Организация внутреннего аудита операций  
между связанными сторонами в корпоративных образованиях ..... 205

**Пономаренко А. Г., Федотовская Е. Ю.**

Формирование инструментария внутреннего аудита  
в системе управления промышленным холдингом ..... 210

**Рвачев А. Л.**

Предпринимательская и инвестиционная  
деятельность в экономике РФ ..... 217

**Русавская А. В.**

Роль и место кредитного механизма  
в системе денежно-кредитной политики государства ..... 228

**Скворцова Ю. В.**

Нормативный договор в российской правовой системе:  
история и современность ..... 236

**Соловьева О. А.**

Предпринимательство как явление  
экономического развития общества ..... 248

**Стрих Н. И., Александров Л. О.**

Корпоративная стратегия развития холдингов  
нефтяной и газовой промышленности России ..... 256

**Трегубова Р. Д.**

Мотивация персонала как фактор повышения  
эффективности производства ..... 263

**Тюкаев Д. А.**

Особенности инвестиционных проектов  
в ядерной энергетике ..... 271

**Федотова Е. В., Эйдельман Б. М.**

Исследование потребительских предпочтений  
на рынке хлеба и хлебобулочных изделий  
(на примере Республики Татарстан: города Елабуга,  
Набережные Челны, Нижнекамск) ..... 275

**Фомченкова Л. В.**

Задачи стратегического анализа  
на различных стадиях развития предприятия ..... 284

**Халиков М. А., Шиняева Е. М.**

Проблематика оценки эффективности  
государственного финансирования  
социальных инвестиционных проектов ..... 288

**Юлдашев Р. Т., Жук И. Н.**

Использование международного опыта  
построения национального страхового законодательства  
с учетом вступления в ВТО ..... 301

**Юленкова И. Б.**

Условия стимулирования самофинансирования  
инновационного предпринимательства ..... 310

**Яхьяев М. А., Русавская А. В.**

Роль и место кредитной системы в процессе формирования  
инвестиционной и промышленной политики в России ..... 316

**Александров Л. О.**

аспирант,  
Сургутский государственный университет

## **Организация корпоративного контроля в системе менеджмента холдингов России**

***Аннотация.** В статье рассматриваются отдельные аспекты организации корпоративного контроля в рамках совершенствования системы менеджмента в холдинговых образованиях в соответствии с современными требованиями формирования финансовой отчетности и предоставления достоверной и своевременной информации о стоимости корпоративного бизнеса.*

***Ключевые слова:** корпоративный контроль, корпоративное образование, холдинг.*

***The summary.** The article deals with some aspects of corporate control in the framework of improving the management system of holding entities in accordance with modern requirements for the formation of financial reporting and provide accurate and timely information about the cost of corporate business.*

***Keywords:** corporate control, corporate entity, the holding company.*

Организация корпоративного управления и контроля в холдинге, как интегрированной системе, всегда более сложная, чем в структурах меньшего уровня, не участвующих в предпринимательском объединении. Это понятно, поскольку с участником холдинга взаимодействует гораздо более широкий круг субъектов, чем например, с автономным акционерным обществом.

В отечественной экономике складываются позитивные условия для развития корпоративного контроля в системе менеджмента холдингов, состоящие в следующем:

Во-первых, значительное количество холдингов принадлежит собственникам, которые в основном уделяют внимание не вопросам приобретения собственности, а ее эффективного использования, т.е. ставится задача повышения прибыльности корпоративного бизнеса холдинга и его инвестиционной привлекательности.

Во-вторых, владельцы и топ-менеджеры часто не имеют необходимого опыта управления вновь приобретенным или выросшим бизнесом. Не секрет, что сейчас многими холдингами владеют и/или управляют бизнесмены, начинавшие свой путь в торговой или финансовой сфере. Однако их успех в указанных областях и приобретенный опыт управле-

ния отнюдь не гарантируют успеха в области производства. Чисто финансовых инструментов для эффективного управления крупной компанией не хватает.

В-третьих, социально-экономическая ситуация и условия хозяйствования в нашей стране так или иначе стабилизируются, что дает возможность проявиться в полной мере потенциалу стратегического менеджмента, важным элементом которого является корпоративный контроль.

В-четвертых, изменения в законодательстве, а именно приближение российских стандартов бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности, введение в действие новых положений Налогового кодекса выводят внутренний, управленческий учет из сферы жестких законодательных ограничений. Управление все в большей степени является внутренним делом самих организаций. Бухгалтерский, налоговый и управленческий учет становится более самостоятельным и менее зависимым друг от друга, что создает условия для их развития, а значит и для контроля.

В-пятых, менеджмент российских холдингов интенсивно пополняется новыми молодыми кадрами, получившими соответствующее западное и отечественное бизнес-образование, готовыми к принятию новых идей и применению современных технологий менеджмента.

Интерес к корпоративному контролю стал проявляться, начиная с 2003—2004 годов. Необходимость законодательного регулирования контроля организаций за рубежом осознали после ряда скандалов, связанных с корпоративным управлением. Приписки не выявленных, а то и просто сокрытых аудиторами активов на суммы более 12 миллиардов долларов обанкротившихся компаний Enron и WordCom подорвали доверие акционеров и собственников американских предприятий. Крах итальянского гиганта Parmalat после обнаружения в активах предприятия несуществующего банковского счета на сумму 3,9 миллиарда долларов показал акционерам, что Европа не застрахована от подобных потрясений [1]. Таким образом, в настоящее время вопрос о качестве финансовой отчетности остро стоит для всего финансового мира. Наиболее действенные меры для борьбы с недобросовестным поведением участников фондового рынка предприняли власти США, где с 2004 года действует Закон Сарбейнса-Оксли, регламентирующий требования к системе контроля для публичных компаний. Появление этого документа стало одним из самых значительных событий по изменению федерального законодательства США. В соответствии с законом, для публичных компаний был создан новый режим контроля и регулирования финансовой деятельности. Документ внес существенные изменения в область менеджмента и требований к раскрытию информации. Кроме того, за-



кон Сарбэйнса–Оксли регулирует вопросы независимости аудиторов, корпоративной ответственности, полной финансовой прозрачности, конфликта интересов менеджмента и собственников бизнеса, корпоративной финансовой отчетности и т.д. Часть требований американского закона чуть позже перенеслась и в российское законодательство. Так, Приказом ФСФР РФ от 15 декабря 2004 года № 04-1245/пз-н «Об утверждении положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» впервые были введены требования по наличию комитета по аудиту в совете директоров. Данный приказ переиздавался, последняя его редакция вышла от 9 октября 2007г. Однако требования этих приказов обязательны только для тех компаний, акции которых котируются на бирже. Отдельные требования к корпоративному контролю, в частности наличие ревизионной комиссии, определены Федеральным законом от 24 ноября 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Таким образом, за недолгую современную историю данного вида контроля в России его наличие в относительно полнофункциональном виде стало обязательным только для эмитентов акций. Для остальных холдингов законодательные требования отсутствуют и для них корпоративный контроль — частное дело владельцев бизнеса.

Следует отметить, что практика некоторых крупных российских холдингов последних 2–3-х лет показывает, что улучшение корпоративного контроля начинает рассматриваться потенциальными инвесторами как важный ресурс повышения их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. На это есть ряд причин. Во-первых, следование принципам корпоративного управления и в его рамках контроля, создает позитивный имидж холдинга в глазах потенциальных инвесторов. Во-вторых, эффективный корпоративный контроль снижает риски инвесторов и таким образом способствует привлечению дополнительных средств.

Корпоративный контроль является самым действенным инструментом корпоративного управления, под которым нами понимается система мер, организованных руководством холдинга и осуществляемых с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении следующих действий:

- определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления (объекта контроля);
- сравнение фактических данных с требуемыми, т.е. с базой для сравнения, принятой в холдинге, заданной извне либо основанной на рациональности использования имеющихся ресурсов;
- оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, и степени их влияния на аспекты функционирования холдинга;

- выявление причин данных отклонений для принятия управленческого решения.

Кроме того корпоративный контроль предполагает наблюдение, обследование и (или) проверку соответствия процессу функционирования объекта контроля законам, стандартам, планам, нормам, правилам, приказам, другим принятым управленческим решениям холдинга.

По нашему мнению корпоративный контроль — процесс, осуществляемый советом директоров, руководством и другим персоналом холдинга, направленный на обеспечение разумной уверенности в том, что будут достигнуты цели корпоративного менеджмента по эффективности и экономичности операций, достоверности финансовой отчетности и соответствию деятельности организации, действующему законодательству. Корпоративный контроль — процесс, осуществляемый комитетом по контролю (аудиту) за финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта всех уровней управления корпоративного образования. Кроме того под корпоративным контролем нами понимается и контроль над осуществлением финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений, дочерних компаний холдинга.

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть, что все приведенные выше определения справедливы, поскольку характеризуют корпоративный контроль с определенных сторон, а потому более или менее точно отражают экономическую категорию «корпоративный контроль».

Объект корпоративного контроля в холдинге это управляемое звено системы управления, воспринимающее контрольное воздействие. Объектами контроля могут быть:

- человеческие, финансовые, материальные, нематериальные и информационные ресурсы;
- средства и системы информатизации;
- технические средства и системы охраны и защиты материальных и информационных ресурсов;
- управленческие решения;
- процессы, происходящие в холдинге или вне его, если они имеют к ней какое-либо отношение;
- результаты функционирования холдинговой структуры.

Необходимо разграничивать объект корпоративного контроля и предмет контроля. В философской трактовке предмет познания — это определенная сторона, свойство и отношение объекта, исследуемые с определенной целью в данных условиях и обстоятельствах. Предмет определяет границы, в пределах которых изучается объект исследования.

Предметом корпоративного контроля, по нашему мнению, является наличие, состояние и действие управляемого звена системы менеджмента. Какие-либо ресурсы холдинга — это объекты контроля; фактическое наличие данных ресурсов, их состояние, аспекты их функционирования — это предмет контроля.

Субъект контроля — это работник или собственник холдинга, совершающий контрольные действия при исполнении возложенных на него обязанностей либо только на основании соответствующих прав.

Все субъекты контроля целесообразно распределить по следующим уровням с точки зрения значимости в совокупном контрольном действии:

- субъекты контроля первого уровня — это собственники организации, осуществляющие контроль непосредственно или косвенно (с помощью независимых экспертов, внешних аудиторов);
- субъекты контроля второго уровня. В их обязанности непосредственно не входит контроль, но в силу производственной необходимости они выполняют и контрольные функции (например, рабочий, контролирующий качество работы оборудования);
- субъекты контроля третьего уровня — выполняют контрольные функции для реализации служебных обязанностей (функций), которые за ними закреплены непосредственно (работники планово-экономического отдела, отдела кадров);
- субъекты контроля четвертого уровня. В их обязанности входят контрольные и другие функции (административно-управленческий персонал, сотрудники отдела бухгалтерского учета, служб коммерческой и физической безопасности);
- субъекты контроля пятого уровня. В их функциональные обязанности входит только осуществление контроля (сотрудники отдела внутреннего аудита, ревизионной комиссии).

Можно выделить и основные направления корпоративного контроля: контроль полномочий, контроль документального оформления и контроль сохранности.

Контроль полномочий представляет собой контроль, обеспечивающий выполнение только тех операций, которые действительно служат развитию холдинга. Такой контроль призван предотвращать злоупотребление и операции, в которых нет необходимости. Здесь также отслеживаются изменения и исправления учетных записей на предмет обязательного наличия соответствующих разрешений.

Контроль документального оформления предусматривает отражение всех разрешенных операций в учетных регистрах и создание условий для правильного оформления операций учетными записями.

Контроль сохранности способствует тому, чтобы принятое к учету имущество использовалось по назначению.

Классифицируя контроль, по времени его проведения, выделяют: предварительный, текущий и последующий контроль. Предварительный контроль осуществляется до принятия управленческих решений по совершению конкретных хозяйственных операций. С его помощью должностные лица организации осуществляют анализ целесообразности предстоящих расходов с целью предупреждения незаконных и экономически нецелесообразных хозяйственных операций. Именно предварительный контроль, основанный на прогнозируемых результатах, способен в наибольшей степени обеспечить эффективность функционирования объекта управления.

Текущий контроль осуществляется непосредственно в процессе совершения различных хозяйственных операций и его целью является выявление в процессе хозяйствования отрицательных отклонений, которые в ходе предварительного или последующего контроля, как правило, не выявляются. В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации важные функции предварительного и текущего контроля возложены на учетные службы различных экономических субъектов, в частности, на главного бухгалтера предприятия, за которым сохранена вторая подпись.

Последующий контроль осуществляется после совершения хозяйственных операций. Он основывается на данных, уже отраженных в первичных документах, регистрах бухгалтерского учета и отчетности. Целью такого контроля является проверка целесообразности и законности хозяйственных операций за определенный период, выявление недостатков, нарушений и злоупотреблений, допущенных в процессе осуществления деятельности. Таким образом, анализ научных публикаций, мнений ученых по вопросам организации, сущности, объектах, субъектах и классификации видов корпоративного контроля имеет существенное значение для определения основных направлений развития методологии и методики данного экономического инструмента системы менеджмента в холдингах.

#### **Литература**

1. Guglielmo Ferrero. Les Lois psychologiques isu symbolisme. New York: Pantheon Boaks, 2006.
2. Анфилатов В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении: Учеб. Пособие / Под. ред. Емеельянова А. А. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Алан Коуд. Введение в корпоративную стратегию. Университет Шеффилд Халлам, 27 ноября 1993 г. М.: Изд-во О.Аскери, 1993.

**Анисимов Ю. И.**

соискатель,  
Российская академия предпринимательства

## **Совершенствование системы управления оборотным капиталом на предприятии**

***Аннотация.** В статье раскрываются направления по совершенствованию экономической работы в области управления оборотным капиталом: минимизация дебиторской задолженности, оптимизации производственных запасов и денежных потоков.*

***Ключевые слова:** управление оборотным капиталом, производственные запасы, дебиторская задолженность, денежные потоки.*

***The summary.** In the article directions on perfection of economic work in the field of management of working capital reveal: minimization of a debt receivable, optimization of industrial stocks and monetary streams.*

***Keywords:** management of working capital, industrial stocks, a debt receivable, monetary streams.*

Совершенствование экономической работы в области управления оборотным капиталом организации должно быть направлено на решение трех основных проблем: минимизация дебиторской задолженности, оптимизация товарных запасов, а также регулирование денежных потоков.

Нельзя однозначно сказать, что оптимальное управление только запасами, только задолженностью или только денежными средствами обеспечат максимальный эффект. Все элементы взаимосвязаны, взаимодействуют между собой, и наилучший результат достигается только после всестороннего анализа последствий воздействия на каждую из составных частей оборотного капитала.

Целью любой политики управления оборотным капиталом является максимизация прибыли. Это означает, что выбранная политика должна оптимизировать размер дебиторской задолженности, запасов и наличности в целом.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотным капиталом и маркетинговой политики организации, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Одной из задач по управлению дебиторской задолженностью является синхронизация сроков погашения кредиторской задолженности и поступления выплат от дебиторов. Решение проблемы синхронизации должно строиться на основе выбранной политики работы с платежами. Эта политика должна предусматривать следующие направления:

1. Мониторинг продаж. Для его осуществления необходимы:
  - реестр плательщиков для отслеживания сумм продаж, сроков платежа и т. д.;
  - классификация в реестре продаж по группам «постоянный – новый»;
  - отслеживание просроченной задолженности, размера безнадежных долгов;
  - расчет потенциальной задолженности.
2. Проработка политики по управлению задолженностью, а именно:
  - работа с клиентами-неплательщиками (встречи, переговоры и т. д.);
  - увязка сроков погашения дебиторской задолженности со сроками погашения кредиторской задолженности (анализ и оптимизация);
  - расчет издержек за пользование краткосрочными кредитами;
  - оценка затрат на привлечение специальных «инструментов» воздействия, факторинга.
3. Выработка инкассационной политики в организации:
  - срок и количество письменных оповещений по долгу;
  - проведение личных встреч с клиентами-должниками;
  - разработку условий выплаты долга и санкций за просрочку платежа;
  - обращение к уполномоченным органам с просьбой о взыскании долга с неплательщика;
  - действия по продаже долга.

В первую очередь управление дебиторской задолженностью связано с выбором между прибылью от увеличенных продаж, ускорением оборачиваемости, порожденных кредитной политикой, и издержками по проведению этой политики.

Таким образом, объем дебиторской задолженности находится в зависимости от следующих показателей:

- объема продаж в кредит;
- действующей кредитной политики (условий кредита);
- эффективности сбора долга (инкассации);
- вероятности возникновения безнадежных долгов.

Работники, связанные с реализацией товаров, могут оказывать влияние на прибыльность и объем дебиторской задолженности, пользуясь доступными и стандартными инструментами: предоставление товарного кредита; предоставление отсрочки платежа; предложение скидки на продукцию; предложение скидки за оплату раньше стандартного срока. Все они используются для стимулирования дополнительных объемов продаж. Элементы указанного подхода представлены в зарубежной литературе.

Принцип товарного кредита заключается в том, что реализуется продукция под определенный размер начисляемых процентов. В этом случае оговаривается срок погашения задолженности с выплатой накопленных процентов, либо может быть принято решение о пролонгации кредита. Положительный эффект заключается в увеличении привлекательности условий продаж, что вызывает повышение объемов продаж. Также организация получает дополнительный доход от процентов. Отрицательный эффект связан с тем, что увеличиваются издержки по обслуживанию долга и инкассации, потери в разнице от предоставленного процента и стоимостью привлеченных новых средств, а также вероятность возникновения безнадежных долгов.

При использовании отсрочки платежа организация получает положительный эффект, выраженный в повышении объемов продаж и увеличении массы прибыли. Отрицательный эффект связан с тем, что субъект начинает нести определенные издержки, в частности, издержки от неиспользования средств, связанных в дебиторской задолженности, издержки по проведению инкассационной политики, увеличение вероятности возникновения безнадежных долгов из-за увеличения отсрочки платежа.

В случае предложения скидки на продукцию положительный эффект заключается в повышении объемов продаж, а отрицательный эффект связан с издержками от предоставления скидки, а также издержками и затратами, связанными с проведением инкассационной политики.

Временной скидкой называется механизм предложения скидки, которая предоставляется в случае осуществления оплаты в рамках срока действия скидки или раньше наступления стандартного срока оплаты. Так, в западной практике используют в этих целях запись 3/12 Net 30, что означает предоставление скидки в 3%, если оплата будет произведена в течение 12 дней, при стандартном сроке платежа 30 дней. Положительные эффекты предоставления такой скидки следующие: увеличение объемов продаж, уменьшение потерь вследствие безнадежных долгов, поскольку стимулируется быстрая оплата, и сокращение сред-

него периода дебиторской задолженности. При этом отрицательный эффект состоит в издержках от предоставления скидки.

Сравнивая положительные и отрицательные эффекты у описанного подхода, отметим, что положительных эффектов от использования скидок больше. Основным недостатком системы скидок являются большие издержки, связанные со снижением цены продукта. Этот механизм может применяться для временного стимулирования продаж — например, для реализации чрезмерного запаса товаров.

Эффективность предлагаемой модели управления дебиторской задолженностью оценивается по критерию максимизации прибыли организации.

Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию, т. е. отвлечение из хозяйственного оборота, собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в трех аспектах.

Во-первых, чем длительнее период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход, генерируемый средствами, вложенными в дебиторов (равно как и в любой другой актив). Это следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая, при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость.

Во-вторых, в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства в известной степени обесцениваются.

В-третьих, дебиторская задолженность представляет собой один из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник, поскольку все источники средств имеют собственную стоимость, поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности сопряжено с соответствующими затратами.

В ходе управления дебиторской задолженностью проводится ранжирование дебиторов по группам риска, связанного с возникновением несостоятельных и безнадежных долгов. При этом из числа партнеров организации исключаются дебиторы с высоким уровнем риска. Для этого необходимо собрать информацию о клиентах-дебиторах и тщательно проанализировать ее, принимая решение о предоставлении или отказе в кредите (при этом изучается финансовое состояние клиентов и их значимость (незначительный, средний, крупный)).

Продолжая развитие темы управления задолженностью, следует отметить, что еще одним из направлений является переход к другим



аспектам управления оборотным капиталом — управлению запасами и управлению денежными средствами и дальнейшее объединение полученных результатов в общую модель.

Организациям, для которых характерен высокий уровень дебиторской задолженности и соответствующие потери, целесообразно организовать систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, как это было ранее, но и по размерам, географии, юридическим и физическим лицам, срокам погашения при заключении сделок.

Надо отметить, что существует определенная связь между размером дебиторской задолженности и вероятностью погашения ее в срок. По размеру дебиторской задолженности дебиторов целесообразно ранжировать в зависимости от величины долга. Это позволит сконцентрировать усилия на получении крупных долгов. Разделение дебиторов по географии полезно для выделения долгов, взыскание которых затруднено вследствие несовпадения юридических актов (в случае, если дебиторы находятся в другом государстве) и возможной неплатежеспособностью дебиторов вследствие тяжелого финансового положения в регионе. Разделение по физическим и юридическим лицам обосновано, поскольку существует большая вероятность взыскания долгов с юридических лиц, имеющих обособленное имущество. Можно выделить группу дебиторов, являющихся одновременно и кредиторами. В этом случае при контроле дебиторской задолженности можно прямо контролировать выполнение условия, что кредиторская задолженность должна перекрывать дебиторскую, являясь источником оборотного капитала.

Кроме того, следует изменить сроки инвентаризации дебиторской задолженности. Выверка расчетов по ней должна проводиться не в конце года, а ежеквартально. А в некоторых случаях целесообразно проводить инвентаризацию долгов ежемесячно, но обязательно с принятием мер воздействия на недобросовестных дебиторов.

В качестве решения проблемы дефицита собственного оборотного капитала в организациях можно предложить использовать факторинг. У организаций, воспользовавшихся услугами факторинговых компаний, за год в несколько раз увеличиваются объемы деятельности.

Важной проблемой, которую необходимо решить с целью совершенствования экономической работы по управлению оборотным капиталом, является нормирование запасов. Используемые ранее методы нормирования неадекватны современным условиям. Во многих организациях нормирование не проводится вообще.

Целесообразно нормировать все оборотные производственные фонды, а также средства, вложенные в готовую продукцию. По величине

этих средств устанавливается норматив — утверждаемая в плане величина оборотного капитала, минимально и постоянно необходимого для нормальной деятельности данной организации. При определении оптимального, экономически обоснованного норматива оборотного капитала нужен точный анализ реальных условий деятельности в данной организации с учетом ее развития и выявления действительных потребностей в оборотном капитале.

Допустим, что количественный анализ и сопоставление экономических факторов при установлении оптимального экономически обоснованного норматива оборотного капитала организаций осуществляется с помощью экономико-математических моделей управления запасами. Расчет планового оптимального совокупного норматива оборотного капитала производится путем суммирования отдельных нормативов по запасам сырья, товаров, основных материалов и покупных полуфабрикатов по каждому виду названных материальных ресурсов с использованием классической экономико-математической модели управления запасами. Сразу заметим, что величина норматива оборотного капитала по товарным запасам зависит от частоты их поставок. Если поставки чаще, то величина норматива меньше, и наоборот, чем поставки реже, тем его величина по данному виду товаров больше. Увеличение норматива оборотного капитала приводит к соответствующему увеличению среднегодовой стоимости производственных фондов, что вызывает соответствующее понижение уровня рентабельности из-за роста издержек по хранению.

Кроме того, увеличение норматива оборотного капитала приводит к возрастанию платы за имущество и увеличению отчислений от прибыли (налог на имущество), что вызывает снижение уровня рентабельности. Учитывая сказанное выше, казалось бы, следует при определении оптимальной величины норматива оборотного капитала по товарам исходить из максимально возможной частоты поставок и, соответственно, из минимально возможного размера поставки. Однако в связи с тем, что в расходы по поставкам партий товаров входят издержки, не зависящие от размера партии, например, расходы при недогрузке транспорта, расходы по оформлению заявки на поставку и организацию оплаты поставки, расходы по контролю прохождения поставки и т. д., указанная стратегия поставок не будет оптимальной. В связи с этим и норматив оборотного капитала, определенный на основе этой периодичности поставок, также не будет оптимальным.

При решении вопроса об оптимальной частоте (периодичности) поставок и, соответственно, об оптимальной величине норматива обо-

ротного капитала в данном случае необходимо исходить из критерия, включающего в качестве составляющих экономические издержки, связанные с увеличением и с уменьшением норматива.

В качестве издержек, вызывающих необходимость увеличения норматива оборотного капитала, выступают издержки, не зависящие от размера поставок, но прямо пропорциональные количеству поставок.

Помимо издержек, вызывающих необходимость уменьшения норматива оборотного капитала, существует еще один вид издержек, действующий на величину норматива в том же направлении, — это издержки на хранение запасов на складе, зависящие от размера запаса.

Для надежного обеспечения процесса реализации требуемыми запасами товаров, а также для ликвидации серьезных экономических последствий, возникающих при дефиците, необходимо создание в торговых организациях резервных (страховых) запасов товаров. По страховому запасу, так же как и по текущему, рассчитывается плановый норматив оборотного капитала.

Задачу управления запасами при использовании модели с вероятностным спросом можно сформулировать следующим образом: необходимо так спланировать размер и количество поставок, а также размер страхового запаса, чтобы при заданном значении коэффициента риска обеспечивался минимум переменной части совокупных за плановый интервал издержек на хранение и поставки запасаемых ресурсов.

Одним из элементов системы управления оборотным капиталом организации является управление денежными потоками. Проблема оптимизации денежных потоков является важной проблемой, которую необходимо решить в процессе совершенствования экономической работы в сфере управления оборотным капиталом. Для практической работы по анализу платежеспособности организаций и их инвестиционного потенциала можно произвести группировку всех формирующихся у хозяйствующего субъекта денежных потоков по трем важнейшим сферам его деятельности:

- денежные потоки от текущей основной деятельности;
- денежные потоки от инвестиционной деятельности;
- денежные потоки от финансовой деятельности.

Главным источником денежных средств от основной деятельности являются денежные средства, полученные от покупателей и заказчиков. Используются эти денежные средства на закупку и размещение товарно-материальных запасов, производство, реализацию готовой продукции, выплату денег поставщикам, выплату заработной платы и уплаты налогов, штрафов и т. д.

В инвестиционной сфере деятельности сосредоточены денежные потоки от приобретения и продажи основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и долгосрочных финансовых вложений, поступления и уплаты процентов по займам и т. п. Поскольку в нормальной экономической обстановке организации обычно стремятся к расширению и модернизации производственных мощностей, инвестиционная деятельность приводит к оттоку денежных средств

Источниками денежных средств в финансовой деятельности выступают полученные кредиты, положительные курсовые разницы. Используются денежные средства на возвращение задолженности кредиторам, выплату процентов по займам и т. п. Финансовая деятельность в организации ведется с целью увеличения ее денежных средств и служит для финансового обеспечения своей хозяйственной деятельности

Все три рассмотренных вида деятельности формируют единую сумму денежных ресурсов организации, нормальное функционирование которой невозможно без постоянного перелива денежных потоков из одной сферы в другую. Существование трех областей деятельности организации направлено на обеспечение ее работоспособности. Даже прибыльная деятельность не всегда может приносить достаточно денег для приобретения основного капитала. В подобной ситуации необходимы новые займы, стоимость которых должна компенсироваться будущими доходами от инвестиций. В условиях же кризиса неплатежей хозяйствующие субъекты вынуждены изыскивать дополнительные источники краткосрочного финансирования оборотного капитала. Но расходы на подобные цели не могут компенсироваться будущими доходами, поскольку денежные средства не были использованы для инвестиций.

Для расчета движения денежных средств служит следующее уравнение:

$$\Delta ДС = \Delta О + \Delta СК - \Delta НС,$$

где  $ДС$  – изменение денежных средств за отчетный период;  $О$  – изменение обязательств за отчетный период;  $СК$  – изменение собственного капитала за отчетный период;  $НС$  – изменение не денежных средств за отчетный период.

Таким образом, наращивание обязательств или собственного капитала является источником увеличения денежных средств, а возрастание не денежных средств означает использование (сокращение) денежных средств.

В основе расчета движения денежных средств лежит разница между денежными средствами на начало и конец периода. По этой разнице судят о величине денежного потока (положительного (приток) или

отрицательного (отток)). Однако основной задачей расчета движения денежных средств является не столько определение самой этой величины, сколько анализ причин создавшегося положения, в том числе:

- определение причин и сфер возникновения положительного или отрицательного потока денежных средств;
- анализ влияния выбора тех или иных источников финансирования основной и инвестиционной деятельности организации на ее эффективность.

В системе управления денежными потоками наиболее важная роль отводится процессу их оптимизации. Оптимизация денежных потоков капитала представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Основными целями оптимизации денежных потоков организации являются:

- обеспечение сбалансированности объемов денежных потоков ;
- обеспечение синхронности формирования денежных потоков во времени;
- обеспечение роста чистого денежного потока организации.

Основными объектами оптимизации выступают:

- положительный денежный поток;
- отрицательный денежный поток;
- остаток денежных активов.

Важнейшей предпосылкой осуществления оптимизации денежных потоков является изучение факторов, влияющих на их объемы и характер формирования во времени. Эти факторы можно подразделить на внешние и внутренние.

К числу внешних факторов следует отнести:

- конъюнктуру товарного рынка;
- конъюнктуру финансового рынка;
- систему налогообложения организаций;
- систему осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов;
- доступность финансового кредита;
- возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования.

К числу внутренних факторов относятся:

- жизненный цикл организации;
- продолжительность операционного цикла;
- сезонность производства и реализации продукции;

Объектом оптимизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени.

Основу оптимизации денежных потоков хозяйствующего субъекта составляет обеспечение сбалансированности положительного и отрицательного объемов.

На результаты хозяйственной деятельности организации отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки.

Отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности организаций, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы (со снижением производительности труда), росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете — снижении рентабельности использования собственного капитала и активов организации

Отрицательные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала организации

Методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности — краткосрочной или долгосрочной. Рассмотрим их отдельно.

Сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде достигается путем использования «системы ускорения — замедления платежного оборота». Суть этой системы заключается в разработке организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- обеспечение частичной или полной предоплаты за произведенную продукцию, пользующуюся высоким спросом на рынке;
- ускорения инкассации просроченной дебиторской задолженности;
- использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности — учета векселей, факторинга.

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- использования флуота (периода времени между выпиской платежного документа по конкретному платежу и фактической его оплатой) для замедления инкассации собственных платежных документов;
- замены приобретения долгосрочных активов, требующих обновления, на их аренду (лизинг);
- реструктуризация портфеля полученных финансовых кредитов путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные.

Следует отметить, что «система ускорения – замедления платежного оборота», решая проблему сбалансированности объемов дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде (и, соответственно, повышая уровень абсолютной платежеспособности организации), создает определенные проблемы нарастания дефицитности этого потока в последующих периодах. Поэтому параллельно с использованием механизма этой системы должны быть разработаны меры по обеспечению сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде.

Рост положительного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнут за счет:

- привлечения стратегических инвесторов для увеличения собственного капитала;
- привлечения долгосрочных финансовых кредитов;

Снижение объема отрицательного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнуто за счет:

- сокращения объема и состава реальных инвестиционных программ;
- снижения суммы постоянных издержек предприятия.

В системе оптимизации денежных потоков организации важное место принадлежат их сбалансированности во времени. Это связано с тем, что несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков во времени создает для хозяйствующего субъекта ряд финансовых проблем. Опыт показывает, что результатом такой несбалансированности даже при высоком уровне формирования чистого денежного потока является низкая ликвидность этого потока (а, соответственно, и низкий уровень абсолютной платежеспособности организации) в отдельные периоды времени. При достаточно высокой продолжительности таких периодов для организации возникает серьезная угроза банкротства.

В процессе оптимизации денежных потоков во времени используются два основных метода – выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень абсолютной ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться.

Синхронизация денежных потоков основана на ковариации положительного и отрицательного их видов. В процессе синхронизации должно быть обеспечено повышение уровня корреляции между этими двумя видами денежных потоков. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению «+1»

Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока организации. Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития хозяйствующего субъекта на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости организации.

Повышение суммы чистого денежного потока организации может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий:

- снижения суммы постоянных издержек
- снижение уровня переменных издержек
- продажи неиспользуемых видов основных средств и нематериальных активов.
- сокращения периода амортизации используемых нематериальных активов
- продажи неиспользуемых видов основных средств и нематериальных активов.

Результаты оптимизации денежных потоков мы предлагаем оценивать рядом показателей, основными из которых являются:

1. Коэффициент достаточности чистого денежного потока организации.
2. Коэффициент ликвидности денежного потока организации.



3. Коэффициент эффективности денежного потока организации.
4. Коэффициент реинвестирования чистого денежного потока организации.

Результаты оптимизации денежных потоков получают свое отражение в системе планов формирования и использования денежных средств в предстоящем периоде (бюджетирование).

Планирование денежных потоков включает в себя текущее планирование, в процессе которого разрабатывается план поступления и расходования денежных средств (бюджет движения денежных средств), и оперативное планирование, в процессе которого разрабатывается система платежных календарей по соответствующим видам движения денежных средств.

Бюджет движения денежных средств — это план поступлений и платежей денежных средств, рассчитанный на предстоящий временной период. Этот бюджет показывает ожидаемое конечное сальдо по денежным средствам и финансовое положение организации на каждый анализируемый период. Таким способом могут быть запланированы и учтены периоды наибольшего и наименьшего наличия денежных средств, проанализированы эффективность использования средств и перспективный уровень платежеспособности организации.

Таким образом, основными моментами, на которые должна быть нацелена политика организаций в области управления оборотным капиталом, является совершенствование управления дебиторской задолженностью, запасами и денежными средствами. Однако выработка стратегии в сфере управления оборотным капиталом должна прежде всего основываться на результатах оценки сложившейся ситуации. Чтобы расширить информационную базу такой оценки необходимо совершенствовать аналитический инструментарий.

#### Литература

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Бланк И. А. Управление активами. Киев: Ника-Центр, ООО «Эльга», 2002.
3. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев: Ника-Центр, ООО «Эльга», 2006.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011.
5. Бригхем Ю., Гапенски П. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х тт. / Пер. с англ. Под. Ред. В. В.Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2004.

6. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2011.
8. Радионов А. Р., Радионов Р. А. «Управление запасами и оборотными средствами в условиях рыночной экономики»// Финансовый менеджмент, № 5 2003г.
9. Радионов Р. А. Нормирование запасов и оборотных средств на предприятиях в условиях рыночной экономики// Экономический анализ: теория и практика, №12(93), 2007.
10. Радионов Р. А. Новые подходы к нормированию оборотных средств // Экономический анализ: теория и практика, №14(95), 2007.
11. Стоянова Е. С. Быкова Е. С., Бланк И. А. Управление оборотным капиталом/Под. Ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 2008.
12. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Щиборщ К. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.

**Балабанов В. С.**

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

**Гусев Ю. Н.**

*кандидат экономических наук,  
доцент Российской академии предпринимательства*

## **Перспективы развития международного финансового центра как особой хозяйственно-административной территории и специальной экономической зоны**

***Аннотация.** В статье рассматриваются широко обсуждаемые в последнее время вопросы создания в Москве международного финансового центра и перспективы его развития.*

***Ключевые слова:** глобальный финансовый центр, международный финансовый центр, финансовая инфраструктура, финансовый кластер, опорная территория.*

***The summary.** In article questions of creation widely discussed recently in Moscow the international financial center and prospect of its development are considered.*

***Keywords:** the global financial center, the international financial center, financial infrastructure, financial кластер, basic territory.*

Среди концептуальных принципов и особенностей формирования в России глобального финансового центра особый интерес представляет анализ разнообразных мнений относительно перспективы развития международного финансового центра в качестве особой хозяйственно-административной территории и специальной экономической зоны.

Из существующих экспертных оценок и взглядов можно выделить две группы мнений по этим концептуальным вопросам.

Одна группа мнений касается вариантов развития международного финансового центра России как не исключительно только московского центра, а, главным образом, как общероссийской структуры в форме сети региональных центров с глобальным центром в Москве.

Другая группа мнений включает в себя различные точки зрения относительно целесообразности формирования в Москве оффшорного финансового центра в виде свободной экономической зоны. Противоречивость мнений здесь проявляется в том, что, отмечая неизбежность

создания благоприятных условий и либерального регулирования для иностранных инвесторов и финансовых компаний, эксперты стараются не рассматривать вариант оффшорного центра, а делают упор на развитие универсального глобального финансового центра, не носящего нишевый характер.

Вопрос о дальнейшем развитии в России международного финансового центра как исключительно московского или как общероссийской сети региональных центров, с глобальным центром в Москве, представляется очень важным и актуальным. Эта проблема была специально поднята участниками круглого стола «Создание международного финансового центра в России и инвестиционные процессы в экономике российских регионов», прошедшего 8 сентября 2010 г. в рамках VI Байкальского экономического форума<sup>1</sup>.

Учитывая общемировую тенденцию сохранения лидирующих позиций глобальных финансовых центров Лондона и Нью-Йорка за счет их сетевой интеграции путём биржевых поглощений и слияний с региональными и новыми локальными финансовыми центрами, Москва как российский финансовый лидер только выиграет за счет инновационного развития общероссийской сети региональных финансовых центров и сетевой интеграции с ними. С точки зрения перспектив дальнейшего развития и повышения эффективности функционирования национальной финансовой системы России, этот путь, как представляется, объективен, закономерен и неизбежен.

Инновационное развитие общероссийской сети региональных финансовых центров и их сетевая интеграция будет способствовать росту капитализации национального финансового рынка как на биржевых площадках Москвы, так и в российских альтернативных торговых системах. При этом благоприятными факторами капитализации могут стать развитие региональных инвестиционных банков и привлечение с их участием иностранных инвестиций в регионы; эмиссия на фондовом рынке крупными муниципалитетами ценных бумаг под перспективные инвестиционные проекты; улучшение условий доступности банковских и финансовых услуг для жителей регионов вне зависимости от степени их удаленности.

В сущности, успех формирования глобального финансового центра в Москве зависит от инновационного развития финансовой инфраструктуры не только в столице, но и в регионах. Это обусловлено осо-

---

<sup>1</sup> Информация о VI Байкальском экономическом форуме доступна на Интернет: <http://www.baikalforum.ru/news/556.html>

бенностями географического положения и масштабами территории России; необходимостью поднятия уровня развития регионов страны, за счет концентрации и эффективного приложения капитала на региональном уровне; а также важностью формирования интегрированной сети региональных финансовых центров для одновременного укрепления лидирующих позиций самой Москвы как формирующегося глобального финансового центра. Формирование финансовых центров на уровне крупных городов и макрорегионов будет содействовать дальнейшей глобализации Москвы как финансового центра, уже фактически выступающего, своего рода, посредником между российскими регионами и мировыми финансовыми центрами.

Однако отмечая взаимосвязанность и взаимозависимость формирования глобального финансового Центра в Москве и развития региональной сети финансовых центров, а также признавая, что, по сути, это является единым процессом в широком смысле этого слова, следует признать, что практическая реализация этой концептуальной задачи представляет собой цепь конкретных последовательных и параллельных действий.

Для форсированного решения комплексной задачи создания в России интегрированного глобального финансового центра, опирающегося на инновационную сеть региональных центров, потребуются мобилизация и концентрация организационных усилий и средств на ключевых направлениях этого процесса, обеспечивающих наибольшую отдачу и результат в кратчайший период времени.

Таким ключевым направлением, способным обеспечить максимально эффективное использование прилагаемых организационных усилий и средств остаётся Москва, де-факто уже являющаяся финансовым центром России.

По мнению автора, на современном этапе применения даже комплексных, но экстенсивных методов явно недостаточно. Это может сохранить за Россией роль вечно догоняющего финансового центра, что исключает саму возможность выбиться в лидеры.

В целях преодоления наблюдающегося на сегодня отставания и создания условий для форсированного формирования финансовых и нефинансовых инфраструктурных атрибутов международного финансового центра, представляется целесообразным образовать новую «базовую точку роста» в принципиально иной институциональной, регулятивной и технологической среде.

Этим задачам в наибольшей степени соответствует модель анклавного развития и юрисдикции, под которой понимается локализация на опорных территориях агломерации Москвы функциональных зон меж-

дународного финансового центра в организационной форме финансового кластера, функционирующего в особой юрисдикции. Модель предполагает соединение опорных территорий между собой и международными аэропортами надежными транспортными коридорами, ускоренное формирование функциональных зон международного финансового центра посредством создания там нефинансовых инфраструктурных атрибутов, присущих мировым центрам, и развитие финансовых атрибутов через введение экстерриториальной регулятивной среды.

Построение финансового кластера на опорной территории позволит реализовать в кратчайшие сроки программную задачу создания в России глобального финансового центра. Международный финансовый центр в Москве в форме финансового кластера станет катализатором модернизации индустрии финансовых услуг и рынка капитала, роста эффективности российского финансового рынка. Это поможет обеспечить высокий уровень ликвидности, значительные рыночные обороты, широкий набор финансовых инструментов, прозрачное ценообразование. Одновременно с этим необходимо форсированное развитие и нефинансовых атрибутов мировых финансовых центров: улучшение транспортной доступности, социальных, рекреационных условий, организация услуг по ускоренной регистрации, подготовка обслуживающего персонала и т.д.

Хрестоматийным примером финансового кластера является Лондон, в котором исторически финансовые институты создавались в территориальной близости друг от друга, что изначально ускоряло согласование и решение деловых вопросов и снижало операционные издержки. Из-за сосредоточения многочисленных финансовых институтов на ограниченной территории, среди прочих имён, Лондон получил название и «большого склада рынков». Хотя современные информационные технологии позволяют вести бизнес и совершать финансовые операции практически из любого места, для крупных транснациональных финансовых корпораций территориальное соседство в форме кластера даёт экономию на масштабах, благодаря большим размерам и ликвидности финансового рынка, снижающим торговые расходы и позволяющим совершать крупные сделки. Ведение бизнеса в финансовом кластере даёт возможность и крупным и мелким компаниям пользоваться высококвалифицированными услугами юристов, бухгалтерских фирм, специалистов фондового рынка. Кластер способствует инновационному развитию индустрии финансовых услуг, что, в свою очередь, привлекает к нему новый бизнес, обеспечивая его дальнейший рост и развитие как глобального финансового центра.

Мировая практика формирования новых финансовых центров показывает, что в осуществлении быстрого выхода на глобальный рынок финансовых услуг важную роль играло установление на определенной территории особых правил и создание наилучших условий для ведения бизнеса, обеспечение гарантий собственности, введение налоговых льгот и, тем самым, привлечение иностранных инвесторов и эмитентов.

В отличие от сложившихся первичных международных финансовых центров в Лондоне и Нью-Йорке, новые центры, например, в Сингапуре, Гонконге, Дубай и Дублине были созданы искусственно как вторичные оффшорные финансовые центры при активной государственной поддержке.

Примером создания регионального финансового центра за рекордно короткие сроки может служить реализация проекта в Дубае, которая была начата в 2002 г. За несколько лет в пустыне вырос деловой район и финансовый кластер. В настоящее время на площади около 40 гектаров располагается более 800 международных компаний, количество рабочих мест составляет 11 000, и до 2015 г. этот показатель должен достигнуть 60 000. Чтобы соответствовать требованиям международного финансового центра, правительством Дубая были созданы не только нефинансовая инфраструктура, но и особая юрисдикция. Благодаря этому шагу Международный финансовый центр Дубая (Dubai International Financial Center, DIFC) приобрел статус самоуправляемой зоны. DIFC Authority издаёт директивы и наблюдают за стратегическим развитием, оперативным менеджментом и управлением DIFC (например, DIFC Registrar of Companies). Администрация финансовых услуг Дубая (Dubai Financial Services Authority, DFSA) выступает регулятором финансового рынка. Процесс ратификации всех законов и директив производится независимой DIFC Judicial Authority.

Дополнительная эффективность DIFC достигается путем предоставления привилегий находящимся на территории компаниям. Поэтому при создании DIFC в Дубае использовался новый подход – для DIFC и его участников была создана абсолютно независимая судебная и регулятивная система, использующая местное законодательство только в разделах криминального права и норм по предотвращению отмывания денег. При формировании судебной системы DIFC руководствовался передовым мировым опытом. Так, закон о банковском деле был основан на законодательной базе, разработанной Агентством финансовых услуг Великобритании, корпоративный закон – на законах штата Делавэр (США) и Канады, закон о страховании – на законах Багамских островов, закон об исламских институтах – на законах Бахрейна, Саудовской Аравии и Малайзии.

Администрация финансовых услуг Дубая (Dubai Financial Services Authority, DFSA), созданная с помощью признанных экспертов по образцу ведущих правовых систем мира, является единственным независимым регулятором всех финансовых услуг, оказываемых в DIFC. DFSA находится под надзором Независимого регулятивного совета, который назначает членов Арбитражного суда финансового рынка и Апелляционного комитета – судебных структур, предназначенных для решения споров, возникающих между участниками DIFC.

Будучи созданным в качестве федеральной финансовой свободной зоны DIFC предоставил иностранным финансовым институтам традиционные преимущества свободных экономических зон.

У действующего финансового центра Дубаи огромные финансовые и организационные ресурсы: государством в развитие центра вложено около \$15 млрд, однако за короткий период в регион удалось привлечь около \$400 млрд. долларов.

Существенное отличие DIFC от создаваемого финансового центра в России заключается в том, что в Арабских Эмиратах на момент создания свободной зоны практически отсутствовала национальная финансовая инфраструктура. Российский финансовый рынок за последние 20 лет в достаточной степени сформировался, его инфраструктурные институты находятся на хороших позициях в международных «табелях о рангах».

В России, в силу объективных экономических, социальных и географических причин, форсированное формирование глобального финансового центра в форме кластера финансовых институтов возможно, в первую очередь, в Москве и Санкт-Петербурге, при бесспорном лидерстве российской столицы.

Москва фактически уже стала крупнейшим центром концентрации капитала не только в России, но и в Центральной и Восточной Европе. На Москву приходится более 80% финансовых потоков страны, более половины российского банковского капитала, и здесь сосредоточена практически вся биржевая торговля ценными бумагами. В Москве уже зарегистрировано около 90% головных офисов работающих в стране зарубежных банков и международных финансовых организаций.

По размеру годового бюджета Москва является третьим городом мира после Нью-Йорка и Токио. По уровню кредитоспособности города и доходам населения Москва входит в десятку ведущих городов мира.

В Таблице 1 приведены основные социально-экономические показатели России, г. Москвы и г. Санкт-Петербурга. Данные Таблицы наглядно свидетельствуют о значительном превышении доходов насе-



Таблица 1

**Основные социально-экономические показатели России, г. Москвы  
и г. Санкт-Петербурга в 2009 г.**

	Численность населения на 1 января 2010 г., тыс. человек	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Среднедушевые денежные расходы (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млрд. руб.
Россия	141 914,5	68 473,6	16 886,5	16 850,8	18 795	34 320,4
Москва	10 563,0	6 593,2	44 487,8	47 015,2	32 954	8 441,2
Санкт-Петербург	4 600,3	2 472,1	21 332,2	24 871,5	24 457	1 420,8

Источник: Россия в цифрах.2010: Росстат. М., 2010; С. 48–51.

ления Москвы и Санкт-Петербурга над среднедушевыми денежными доходами населения России в целом.

Значительное превышение доходов населения Москвы объясняется более высоким производством валового продукта на одного занятого в экономике. В 2009 г. производство валового продукта на одного занятого в экономике в целом по России составило 501,2 тыс. руб., тогда как в Москве – 1288,3 тыс. руб., Санкт-Петербурге – 574,7 тыс. руб.

Из Таблицы 2 видно, что около половины действующих кредитных организаций в России зарегистрированы в Москве. Расчёты на основе данных Таблицы 3 свидетельствуют, что в 2007–2010 гг. удельный вес Москвы в общероссийском объёме вкладов юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлечённых кредитными организациями на начало года, увеличился с 43,1% до 50,3%. Доля Санкт-Петербурга не изменилась и составила около 6,7%.

Объём вкладов юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте в Москве за рассматриваемый период увеличился в 2,9 раза, что было выше соответствующих одинаковых показателей роста для России в целом и для Санкт-Петербурга – в 2,5 раза.

Данные Таблицы 4 свидетельствуют о примерно одинаковом росте в 2 раза в 2007–2010 гг. в Москве, Санкт-Петербурге и в России в целом, объёмов, на начало года, задолженности по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам. Удельный вес Москвы в совокупном объёме задолженности по кредитам в рублях за рассматриваемый период практически не изменился и составил около 28%.

Таблица 2

**Количество действующих кредитных организаций и филиалов действующих кредитных организаций\* (на начало года)**

	2007		2008		2009		2010	
	Число кредитных организаций	Число филиалов в регионе	Число кредитных организаций	Число филиалов в регионе	Число кредитных организаций	Число филиалов в регионе	Число кредитных организаций	Число филиалов в регионе
Россия	1189	3281	1136	3455	1108	3470	1058	3183
Москва	593	142	555	156	543	166	522	163
Санкт-Петербург	42	141	41	161	42	150	40	151

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 402–404.

Таблица 3

**Вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлечённые кредитными организациями (млн. руб.)**

	2007			2008		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		юридических лиц	физических лиц		юридических лиц	физических лиц
Россия	4 866 050,0	1 113 871,2	3 752 178,7	8 383 490,1	3 231 848,8	5 151 641,3
г. Москва	2 096 150,6	757 163,9	1 338 986,7	4 367 076,5	2 486 767,2	1 880 309,3
г. Санкт-Петербург	327 304,2	77 355,0	249 949,2	521 269,3	164 142,7	357 126,6

	2009			2010		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		юридических лиц	физических лиц		юридических лиц	физических лиц
Россия	9 454 584,0	3 557 366,2	5 897 217,8	11 963 146,0	4 484 632,7	7 478 513,3
г. Москва	4 760 853,6	2 556 212,0	2 204 641,6	6 015 597,6	3 223 826,1	2 791 771,5
г. Санкт-Петербург	656 898,0	238 978,8	417 919,2	804 691,2	272 337,1	532 354,1

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 411–412.

Следует отметить, что удельный вес Москвы в общероссийском объёме привлечённых кредитными организациями вкладов юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, составивший на начало 2010 г. 50,3% существенно превышал долю Москвы в 28,0% в размере совокупной задолженности по кредитам в рублях, предостав-

\* Число филиалов в регионе включает филиалы кредитных организаций, головная организация которых находится в данном или других регионах.

Таблица 4

**Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам (исходя из местонахождения заемщиков; на начало года; млн. руб.)**

	2007		2008		2009		2010	
	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам
Россия	4 375 442,7	1 577 967,6	6 737 804,2	2 564 214,3	9 023 977,4	3 528 064,8	9 109 136,2	3 167 182,5
Москва	1 548 370,5	141 239,2	2 422 030,6	216 443,3	2 961 851,6	349 270,7	3 132 264,0	310 241,2
Санкт-Петербург	268 909,2	56 321,4	430 628,6	92 462,0	567 982,5	156 411,3	559 515,7	146 766,9

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 415, 424.

ленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам. Это свидетельствует о том, что Москва выступает центром концентрации и перераспределения потоков капитала в России.

Что касается задолженности по кредитам в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам, то здесь, как показывает анализ данных Таблицы 5, удельный вес Москвы значительно выше, чем по кредитам в рублях, и составил 51,5% на начало 2010 г. незначительно увеличившись с 50,3% в 2007 г.

Таблица 5

**Задолженность по кредитам в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам (млн. руб.)**

	2007		2008		2009		2010	
	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам	юридическим лицам	физическим лицам
Россия	1 426 829,7	299 041,2	1 989 840,6	398 404,8	3 183 197,5	471 240,6	3 303 270,2	395 183,6
Москва	709 161,4	158 140,6	1 082 892,3	198 666,6	1 617 962,9	236 297,4	1 701 957,9	202 111,5
Санкт-Петербург	94 291,3	36 936,7	133 823,2	50 757,5	273 518,8	56 839,7	316 149,3	44 531,8

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 417, 427–428.

Доля Санкт-Петербурга в задолженности по кредитам в иностранной валюте в 2007–2010 гг., по состоянию на начало года, возросла с 7,6% до 9,75%.

Анализ статистических данных о рынке жилищных кредитов, в том числе ипотечных кредитов, также свидетельствует о значительно более высоком удельном весе Москвы в валютном сегменте этого рынка.

Так например, проведённые расчёты на основе данных Таблицы 6 свидетельствуют о том, что доля Москвы в совокупном объёме жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях, в 2006–2009 гг. увеличилась с 5,8% до 10,0%, в том числе в объёме ипотечных жилищных кредитов – с 4,8% до 9,5%.

Таблица 6

**Объём жилищных кредитов (ипотечных жилищных кредитов), предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях (млн. руб.)**

	2006		2007		2008		2009	
	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты
Россия	248 408,9	179 611,9	524 044,7	438 144,6	653 673,4	560 670,9	170 310,5	142 967,7
г. Москва	14 438,4	8 574,4	30 148,7	21 488,9	61 085,7	50 972,8	16 910,8	13 640,1
г. Санкт-Петербург	8 669,4	7 408,2	27 264,2	24 766,9	40 578,8	35 501,6	6 978,9	5 954,1

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 419.

Удельный вес Москвы в объёме жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам в иностранной валюте (Таблица 7), вырос в 2006–2009 гг. с 50,5% до 63,1%, в том числе в объёме валютных ипотечных кредитов – с 49,7% до 63,2%.

Таблица 7

**Объём жилищных кредитов (ипотечных жилищных кредитов), предоставленных кредитными организациями физическим лицам в иностранной валюте (млн. руб.)**

	2006		2007		2008		2009	
	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные кредиты
Россия	98 658,7	83 948,9	126 146,9	118 344,2	103 113,3	95 137,4	11 880,7	9 532,6
г. Москва	49 761,6	41 750,0	61 959,0	56 823,7	50 695,9	44 821,6	7 457,1	6 024,3
г. Санкт-Петербург	11 748,5	10 308,8	14 816,9	14 073,0	9 619,8	9 021,7	1 263,6	761,4

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 421.

Анализируя российский рынок жилищного, в том числе ипотечно-го, кредита нельзя не упомянуть его драматичное падение в период кризиса 2008–2009 гг. Как видно из данных Таблиц 6 и 7, объём жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях в 2006–2008 гг. возрос в 2,6 раза, в том числе ипотечных кредитов – в 3,1 раза. В иностранной валюте рост кредитов за тот же период был гораздо менее значительным – 4,5% и 13,3% соответственно.

Обвал же рынка жилищного, в том числе ипотечного кредита в 2009 г. был значительно более глубоким именно на валютном рынке. В 2008–2009 гг. объём жилищного кредитования в России в рублях упал в 3,8 раза, в том числе ипотечного кредитования – в 3,9 раза. В иностранной валюте темпы падения объёмов кредитования в России за тот же период составили – в 8,7 раза и в 10 раз соответственно. В Москве в 2008–2009 гг. падение объёмов жилищных, в том числе ипотечных, кредитов, было несколько меньшим, чем в целом по России, хотя также значительным – в 7,5 раз.

Как видно из проведённого анализа статистических данных, Москва, выступая центром концентрации капитала и перераспределения финансовых потоков в России, занимает наибольший удельный вес на рынке кредитов в иностранной валюте.

Это является закономерным проявлением роли Москвы в российской экономике и во внешнеэкономических связях страны в качестве международного финансового центра, что подтверждается сохраняющимся высоким удельным весом Москвы в объёме иностранных инвестиций, поступающих в экономику России.

Данные Таблицы 8 свидетельствуют о бесспорном лидерстве Москвы среди российских регионов как основного центра притока иностранного капитала. В 2009 г., например, в общем объёме поступившего в Россию иностранного капитала доля Москвы составила более 50%. В структуре поступившего иностранного капитала преобладали кредиты, с удельным весом более 86%.

Несмотря на то, что проведённый анализ статистических данных подтверждает роль Москвы как места, способного обеспечить максимально эффективное использование организационных усилий и средств в формировании глобального финансового центра, даже здесь в столице это будет не простой комплексной задачей.

Любой финансовый центр должен располагать современной инфраструктурой телекоммуникаций и транспорта. Это является не только необходимым условием существования международного финансового центра, но и решающим фактором, поскольку финансовая деятельность опирается на взаимный обмен информацией и межличностные отношения. Для обеспечения мобильности требуются не только работающие транспортные системы и аэропорты, но и процедуры ускоренного предоставления виз, услуги размещения информации (хостинги) и другие современные деловые услуги.

Не менее важны для привлечения и удержания профессионалов высокого уровня вопросы культуры и образования. Необходимо, чтобы в городе – международном финансовом центре были созданы благо-

**Объём иностранных инвестиций (млн. долл.)**

	Поступило		в том числе по видам инвестиций		
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие
<b>2007 г.</b>					
Россия	120 941,2	100	27 797,4	4 194,2	88 949,6
г. Москва	70 873,4	58,6	15 656,1	450,5	54 766,8
г. Санкт-Петербург	6 283,9	5,2	776,4	507,1	5 000,5
<b>2008 г.</b>					
Россия	103 768,9	100	27 026,9	1 415,4	75 326,6
г. Москва	40 838,4	39,4	8 612,0	183,5	32 042,9
г. Санкт-Петербург	5 927,6	5,7	1 373,7	26,8	4 527,1
<b>2009 г.</b>					
Россия	81 927,3	100	15 906,0	882,4	65 138,8
г. Москва	41 316,9	50,4	5 657,4	96,5	35 563,0
г. Санкт-Петербург	5 525,1	6,8	1 198,7	138,2	4 188,2

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; С. 369–376.

приятные условия, в частности, присутствовала квалифицированная, открытая и ориентированная на международный рынок система образования, учреждения культуры, привлекательные места для проведения досуга. Специалисты в секторах, где формируется высокая добавленная стоимость, в том числе в финансовой отрасли, ориентируются не только на финансовые стимулы, но и на нематериальные условия своей профессиональной и частной жизни.

Создание международного финансового центра в Москве означает формирование на практике атрибутов, соответствующих мировому уровню: институциональных, финансовых и нефинансовых. Для получения высокого статуса финансового центра городу важно развивать все факторы одновременно.

Главная цель формирования нефинансовых инфраструктурных атрибутов – обеспечить условия для функционирования международного финансового центра, адекватные мировым требованиям. Нефинансовые атрибуты можно разделить на относящиеся к недвижимости (транспортная, инженерная, производственная, технологическая и социальная инфраструктуры) и к услугам (медицина, образование, коммунальные услуги, безопасность).

Необходима разработка и утверждение на федеральном уровне прозрачной и детальной Программы формирования нефинансовых инфра-

структурных атрибутов международного финансового центра, успешную реализацию которой можно было бы обеспечить на основе частно-государственного партнерства. Реализация программы, в сущности, обеспечила бы создание и нормальное функционирование финансового кластера по аналогии с проектом инновационного центра «Сколково».

При реализации во взаимодействии Москвы и Московской области Программа могла бы включить в себя комплексную систему мероприятий по созданию производственной, жилой, социальной, транспортной, инженерной и технологической инфраструктуры.

По мнению автора, Программа формирования нефинансовых инфраструктурных атрибутов должна опираться на следующие методологические принципы:

*Принцип первый — локализация нефинансовых инфраструктурных атрибутов.* Этот принцип заключается в том, что, учитывая размеры Москвы и фактическое состояние ее инфраструктуры, обеспечить прорыв в формировании глобального финансового центра возможно только путем концентрации организационных и финансовых усилий на ограниченном ряде наиболее критичных инфраструктурных объектов и территорий. Преимущества концентрации экономической деятельности очевидны: это позволяет добиться, во-первых, существенной экономии финансовых средств, во-вторых, обеспечить оперативный обмен информацией, в-третьих, сосредоточить на ограниченной территории высококвалифицированные человеческие ресурсы и необходимую для торговых операций инфраструктуру. При определении места расположения объектов, образующих международный финансовый центр в Москве, необходимо принимать во внимание существующие мировые тенденции территориальной концентрации финансовых, деловых, рекреационных, селитебных зон. Как свидетельствует мировая практика, традиционные и новые растущие международные финансовые центры локализованы и развиваются на ограниченных территориях.

*Принцип второй — кластеризация планировочной и функциональной организации территории.* Преимущества кластера открывают новые возможности для того, чтобы добиться повышения ликвидности финансового центра в целом и повышения эффективности функционирования и взаимодействия образующих их финансовых институтов. Финансовым кластером можно считать территориально-логистическое объединение организаций (биржи, банки, финансовые, инвестиционные, страховые, консалтинговые и другие специализированные институты), взаимосвязанных процессом создания финансовых продуктов и услуг, обслуживающих потоки капитала в конкретном правовом поле на базе унифициро-

ванных технологий, с использованием инновационных взаимодополняющих элементов производственной, технологической, социальной, инженерной, транспортной и рекреационной инфраструктуры.

*Принцип третий — адаптивность управления процессами градостроительного развития территорий.* Функциональная, инфраструктурная и пространственная организация застройки должна предусматривать внедрение адаптивного управления стратегическим территориальным развитием. Адаптивное управление — предупреждающий процессуальный подход, позволяющий своевременно и эффективно реагировать на способность городской системы к самоорганизации, то есть к проявлению тех свойств городской среды, которые невозможно запланировать. Адаптивность предполагает накопление нового опыта, налаживание обратной связи, своевременную оценку происходящего. Такое управление направлено на поддержание интегрированных градостроительных форм, инфраструктурных процессов и предполагает мониторинг, уточнение и постоянное совершенствование управленческих решений в ответ на изменяющуюся реальность. При проектировании территорий функциональных зон международного финансового центра необходимо отказаться от нескоординированных архитектурных решений, инициированных разными застройщиками, в пользу централизованной разработки целостных проектов развития.

*Принцип четвертый — интеграция ресурсосберегающих технологий.* В мировой практике принципы строительства «жизнеустойчивых зданий» (снижение уровня потребления энергетических и материальных ресурсов при одновременном повышении качества сооружений и их комфортности) получили название «зеленое строительство», предусматривающее комплексный подход на базе требований экологической интеграции и ресурсосберегающих технологий. Применение при проектировании функциональных зон международного финансового центра Москвы принципов «умный город», активно использующих информационно-коммуникационные технологии для устранения издержек, снижения потерь энергетических, природных и других невосполнимых ресурсов, позволит рационально распоряжаться ресурсами. Для достижения эффективности и высокой производительности финансовых и инфраструктурных институтов, работающих на территориях функциональных зон международного финансового центра, а также централизованного управления инженерными системами комплексов зданий в границах каждой из таких зон, предполагается прокладка оптоволоконной связи и внедрение программного обеспечения на общей ИТ-платформе. Применение «зеленых» экологических стандартов проек-



тирования, строительства и эксплуатации зданий впервые в мире позволит сертифицировать финансовый центр в Москве по международным стандартам LEED (программа «Передовые разработки в энергообеспечении и экологии») и BREEAM – оценка экологической эффективности зданий.

С целью ускоренного развития и застройки опорных территорий, создания инженерной и транспортной инфраструктур, внедрения ресурсосберегающих технологий и прогрессивных разработок должны быть введены льготные условия для компаний, инвестирующих в недвижимость в рамках реализации Программы формирования нефинансовых инфраструктурных атрибутов международного финансового центра.

В этом вопросе было бы целесообразно рассмотреть опыт использования в Великобритании механизма государственной поддержки и стимулирования освоения заброшенных территорий портовой зоны восточного Лондона (East London's Docklands).

Canary Wharf – деловая и жилая, со всей необходимой социальной инфраструктурой, часть глобального финансового центра Лондона как раз и была построена при такой государственной поддержке на заброшенной территории судоремонтного завода West India Docks на Собачьем острове (Isle of Dogs) портовой зоны Восточного Лондона (East London's Docklands).

В начале 1980-х годов Собачий остров (Isle of Dogs) Лондона получил статус «предпринимательской зоны» (Enterprise Zone). Предпринимательские зоны были введены правительством М.Тэтчер в 1979 г. и представляли собой специальные городские зоны, освобождаемые на 10 лет от местных налогов и обычного порядка городского контроля над планированием застройки. Как правило, подобные предпринимательские зоны устанавливались в неблагополучных районах с высокой безработицей и низкой деловой активностью. Уже в 1980 г. в Великобритании было зарегистрировано 11 городских предпринимательских зон, а в 1982 г. ещё 13 зон.

Кроме применения статуса специальной городской «предпринимательской зоны», в целях строительства в восточном Лондоне новой деловой части глобального финансового центра Canary Wharf, в июле 1981 г. была создана специальная государственная девелоперская корпорация London Docklands Development Corporation (LDDC), имевшая с момента создания особый статус «городской девелоперской корпорации» (Urban Development Corporation).

Корпорация LDDC получила право для осуществления своих целей приобретать землю по договору или путём принудительного выку-

па. В случае если речь шла о большом участке земли, находившемся в государственной собственности, то корпорация получала его решением курирующего министра. Это обеспечивало оперативное решение земельных вопросов для ускорения строительства новой деловой части глобального финансового центра Лондона.

Корпорации LDDC от городских властей было передано право самостоятельного планирования застройки портовой зоны восточного Лондона (East London's Docklands), включая право принимать собственные решения о строительстве новых или реконструкции старых объектов инфраструктуры.

Строительная деятельность корпорации LDDC финансировалась напрямую государством, а также за счёт доходов от продажи земли под жилищное и коммерческое строительство.

В марте 1998 г. специальная государственная девелоперская корпорация London Docklands Development Corporation (LDDC) была ликвидирована и прекратила свою деятельность в связи с выполнением своей главной цели — возрождения городской портовой зоны (London's Docklands) и строительства в Лондоне новой деловой части глобального финансового центра — Canary Wharf.

Результаты работы государственной девелоперской корпорации LDDC за 17 лет своего существования, с июля 1981 г. по март 1998 г., были весьма весомы. На месте заброшенных пристаней, не работавших судоремонтных заводов и доков площадью 8,5 квадратных миль была создана инфраструктура и построен деловой район включающий, в том числе: новые объекты офисной / коммерческой недвижимости площадью более 2,3 млн. кв. м; 144 км новых и улучшенных дорог; автоматическое лёгкое метро (Docklands Light Railway, DLR); 24,046 новых жилых домов; 2700 торговых заведений, восстановлено более 760 га брошенных земель. Корпорацией LDDC было профинансировано строительство 11 новых начальных школ, 2 средних школ, 3 колледжей и 9 учебных центров, принято участие в строительстве 5 новых и в восстановлении 6 бывших медицинских центров.

За время работы корпорации LDDC в 1981—1998 годах в освоение портовой зоны Лондона (East London's Docklands) было привлечено 1,86 млрд. фунтов стерлингов инвестиций в государственный сектор и 7,7 млрд. фунтов стерлингов инвестиций в частный сектор. Корпорацией LDDC было продано под новое строительство более 430 га земли <sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> The London Docklands Development Corporation 1981—1998. Доступно на Интернетe: <http://www.lddc-history.org.uk/lddcachieve/index.html>

В настоящее время в Canary Wharf работает около 90000 человек. Здесь расположены офисы крупнейших транснациональных банков и финансовых компаний, включая Barclays, Citigroup, Clifford Chance, HSBC, KPMG. Canary Wharf продолжает строиться и развиваться как деловая часть глобального финансового центра Лондона.

Исторический опыт не только Лондона, но и других международных финансовых центров свидетельствует о том, что основная поддержка государства заключалась в совместном государственно-частном инвестировании в развитие инфраструктуры финансовых центров, а также в льготном законодательно-административном регулировании.

Всё это подчёркивает актуальность вопроса об особом статусе формируемого в Москве глобального финансового центра и территорий, на которых будет создаваться и развиваться финансовый кластер.

По информации агентства РИА Новости, в апреле 2010 г. на Конференции по банковским стратегиям 2010–2011 гг. заместитель Министра финансов РФ Сторчак С. высказал мнение о возможном получении международным финансовым центром в Москве особой юрисдикции, по аналогии с международным финансовым центром в Эмиратах, использующим английское право. В качестве самостоятельной темы он поднял вопрос о выборе банковских организаций, которые будут оказывать посреднические финансовые услуги в выделенной юрисдикции. Отмечалось, что исторически в международных финансовых центрах, например в Лондоне, Цюрихе и др., такими лицами являются филиалы американских коммерческих банков. В России, как указывалось на Конференции, первыми институтами в инфраструктуре будущего глобального финансового центра в Москве могут стать Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС) и Международный инвестиционный банк (МИБ), уже имеющие статус международных организаций и де-факто являющиеся выделенными юридическими лицами системы банковского регулирования<sup>3</sup>.

Приведённые выше вопросы, поднятые на Конференции по банковским стратегиям 2010–2011 гг., имеют большое значение для выбора модели формирования в России глобального финансового центра и требуют специального уточнения.

В сущности, речь идёт о двух типах особой, выделенной, юрисдикции: во-первых, об особой юрисдикции территории международного финансового центра и, во-вторых, об особой юрисдикции банковских и финансовых институтов, работающих на этой территории.

<sup>3</sup> РИА Новости. Москва, 16 апреля 2010 г.

Под территориальной юрисдикцией обычно понимается территориальное юридическое лицо (Legal Entity), которое не является самостоятельной страной или государством в общепризнанном понимании согласно международному праву и практике. Обычно термин юрисдикция используется в отношении заморских территорий, бывших колоний, находящихся под суверенитетом крупных стран, а также в отношении территориальных анклавов внутри той или иной страны.

Примерами особой территориальной юрисдикции являются и такой глобальный финансовый центр, как Гонконг и многие малые оффшорные финансовые центры, а также различные другие типы свободных экономических зон. В определённой степени, примерами особой территориальной юрисдикции выступают и городские «предпринимательской зоны» (Enterprise Zone) в Великобритании, о которых уже говорилось выше.

В качестве примеров особой юрисдикции банковских и финансовых институтов уже упоминались Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС) и Международный инвестиционный банк (МИБ). Однако здесь же следует особо отметить подробно рассмотренные в Главе 1 системы Международных банковских структур (International Banking Facilities, IBFs) в США (действует с 3 декабря 1981 г.) и Японского оффшорного рынка (Japan Offshore Market, JOM) в Японии (действует с 1 декабря 1986 г.). Применение указанных систем в США и Японии, в сущности, означало предоставление национальным банкам, банковским и финансовым холдингам, отделениям и агентствам иностранных банков специальных льгот и особых юридических прав создавать выделенные структуры и/или открывать отдельные счета, предназначенные для оказания финансовых услуг нерезидентам. И в США, и в Японии операции по этим счетам получили особые льготы и де-факто являются выделенными операциями в системе банковского регулирования. Они рассматриваются не как внутренние, а как международные операции, и по ним ведётся отдельный самостоятельный учёт.

Для России опыт функционирования механизмов Международных банковских структур (IBFs) в США и Японского оффшорного рынка (JOM) может быть использован для подключения регионов к участию в формировании глобального финансового центра. Системы Международных банковских структур (IBFs) в США и Японского оффшорного рынка (JOM) не привязаны территориально к одному городу, например Нью-Йорку или Токио, а имеют общенациональный характер в обеих странах.

Создание аналогичного механизма в России путём предоставления особых юридических прав и льгот российским банкам и финансовым институтам во всех регионах на операции по оказанию финансовых услуг нерезидентам позволило бы вовлечь регионы в процесс создания инновационной экспортной базы экспортных услуг в ходе формирования и развития в стране глобального финансового центра.

Иными словами, с учётом мирового опыта, в России при формировании глобального финансового центра могла бы быть выбрана модель одновременного предоставления особой территориальной юрисдикции создаваемому финансовому кластеру в Москве и особых юридических прав и льгот российским банкам и финансовым институтам во всех регионах на операции по оказанию финансовых услуг нерезидентам.

Придание, в той или иной степени, статуса особой территориальной юрисдикции создаваемому финансовому кластеру представляется неизбежным для конкурентного развития глобального финансового центра в Москве. При этом, как уже отмечалось, при обсуждении будущего глобального финансового центра в Москве избегается термин «оффшорного центра». Однако в сущности, не столько важно используемое название, сколько сам статус территории финансового кластера. Это может быть либо свободная, либо особая, либо специальная экономическая зона. Особая юрисдикция способствовала бы повышению конкурентоспособности формируемого в Москве глобального финансового центра.

На территориях, которые могли бы быть приняты в качестве опорных для размещения в Москве функциональных зон международного финансового центра, оптимальным решением было бы установление юрисдикции Специальной экономической зоны (далее – СЭЗ), что потребовало бы принятия отдельного федерального закона для предоставления определенных налоговых преференций и льгот.

СЭЗ могла бы стимулировать консолидацию банковских и других финансовых структур, вводя, например, требования по размеру собственного капитала или по внедрению современных технологических платформ и расчетно-платежных систем.

Предлагаемая автором организационная структура функционирования СЭЗ предусматривает создание в структуре государственной власти специальных органов: в структуре исполнительных органов – Агентства по управлению СЭЗ; в системе судебной власти – финансового суда, подведомственного Высшему арбитражному суду; в системе Федеральной службы судебных приставов – Комитета по судебному администрированию.

Кроме того, в СЭЗ потребуется создание международного финансового суда в качестве третьей инстанции специализированного финансового суда для профессионального рассмотрения споров между участниками индустрии финансовых услуг и рынка капитала.

Организационная форма функционирования и взаимодействия субъектов СЭЗ может быть реализована посредством создания Консорциума международного финансового центра в юридической форме некоммерческого партнерства, объединяющего участников СЭЗ по профессиональному признаку. Имущественный комплекс финансового кластера мог бы формироваться и развиваться посредством создания акционерного общества открытого типа — Акционерное общество имущественного комплекса международного финансового центра.

В качестве консультативного органа целесообразно было бы образовать Международный консультативный совет СЭЗ.

Юрисдикция СЭЗ позволила бы создать особые условия для ускорения процессов формирования глобального международного финансового центра. Этому способствовало бы предоставление иностранным финансовым институтам традиционных преимуществ свободных экономических зон, включая льготы по уплате подоходного налога и налога на корпоративные доходы, отсутствие валютного контроля, торговых барьеров и квот, ограничений на репатриацию капитала, конкурентоспособные пошлины на импорт и т.д.

В результате финансовые компании, зарегистрированные в юрисдикции СЭЗ, смогли бы оказывать свои услуги по более низкой цене, благодаря льготному налоговому регулированию и экономии на административных издержках. Более низкие цены на финансовые услуги являлись бы побудительным мотивом для экономических субъектов активно обращаться к услугам банковских и других финансовых институтов, зарегистрированных в СЭЗ.

Реализация в России модели формирования глобального финансового центра, при которой одновременно создавалась бы СЭЗ в Москве с особой территориальной юрисдикцией и предоставлялись бы особые юридические права и льготы российским банкам и финансовым институтам во всех регионах на операции по оказанию финансовых услуг нерезидентам, способствовало бы форсированному росту экспорта финансовых услуг.

Осуществление предлагаемой модели стимулировало бы, за счёт предоставления льготных налоговых и регулятивных условий, технологическую модернизацию инфраструктурных финансовых институтов не

только в Москве, но и в российских регионах. В свою очередь, это на практике положило бы начало ускоренному формированию национальной интегрированной межрегиональной сетевой финансовой экспортной инфраструктуры по оказанию специализированных финансовых услуг на инновационной основе.

Несомненно, при определении налоговых льгот необходимо будет учитывать множество разнообразных факторов, в том числе, и проблему роста дефицита государственного бюджета как следствие финансового кризиса. Взвешенная политика в отношении льгот при налогообложении в сочетании с введением разумной системы администрирования, в конечном итоге, будут содействовать расширению налогооблагаемой базы и, соответственно, увеличению общих налоговых сборов, а также, что не менее важно, притоку в Россию иностранных и российских инвестиций, размещаемых сейчас в различных оффшорах.

В связи с тем, что конкуренция за привлечение иностранных инвестиций в краткосрочной и среднесрочной перспективе будет нарастать, критически важно создать СЭЗ в максимально сжатые сроки.

Локализация функциональных зон формирующегося в Москве глобального финансового центра на конкретных территориях со статусом СЭЗ при одновременном предоставлении особых юридических прав и льгот российским банкам и финансовым институтам в регионах на операции по обслуживанию нерезидентов поможет: *во-первых*, сконцентрировать усилия и средства на создание нефинансовых инфраструктурных атрибутов глобального финансового центра в Москве; *во-вторых*, обеспечить приток долгосрочного иностранного капитала; *в-третьих*, стимулировать модернизацию национальных инфраструктурных финансовых институтов в Москве и в регионах, их переход на современные технологии и международные стандарты; *в-четвертых*, решить проблему консолидированного контроля, надзора и регулирования финансовых инфраструктурных институтов на основе их сетевой межрегиональной интеграции, практического внедрения элементов мегарегулирования; *в-пятых*, выстроить, практически «с нуля», специализированный и независимый Финансовый суд, который позволит принципиально изменить отношение мирового делового сообщества к судебной системе России.

Всё это способствовало бы форсированному формированию глобального финансового центра в Москве во взаимосвязи с развитием институциональной инфраструктуры общероссийской сети региональных финансовых центров, их технологической и функциональной сетевой интеграции.

**Балабанова А. В.**

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

**Усенко Е. Д.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства*

## **Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла**

***Аннотация.** В статье рассматривается актуальная и пока еще мало разработанная проблема усиления социальной составляющей в механизме адаптации экономики к фазам цикла. Главное ее содержание состоит в обосновании, что преодоление громадной социально-экономической дифференциации, сокращение масштабов бедности, существенное увеличение объема и улучшение структуры личного потребления низковоходных групп населения являются важнейшими инструментами антициклической и антикризисной политики.*

***Ключевые слова:** экономический цикл, фазы экономического цикла, социально-экономическая дифференциация, бедность, кризисоустойчивая система, антициклическая политика.*

***The summary.** In article a little developed problem of strengthening of social adaptation of economy making in the mechanism to cycle phases is considered actual and for the present. Its main maintenance consists in a substantiation that overcoming of enormous social and economic differentiation, reduction of scales of the poverty, essential increase in volume and improvement of structure of personal consumption low incomes population groups are the major tools of an anticyclic and anti-recessionary policy.*

***Keywords:** business cycle, business cycle phases, social and economic differentiation, poverty, steady against crisis system, the anticyclic policy.*

Реальная практика свидетельствует о том, что в современных условиях создание кризисоустойчивой финансово-хозяйственной системы возможно только на основе органического соединения наукоемких технологий и эффективного регулирования макропропорций с преимуществами социально ориентированной экономики, основными слагаемыми которой являются: благосостояние всех, превращение труда в творческую деятельность, увеличение свободного времени, развитие человека как производителя, потребителя и творческой личности.



---

---

Сегодня проблема сбалансированности между объективными и субъективными элементами производительных сил приобрела характер первостепенной важности, так как дефицит квалифицированной рабочей силы приводит к тому, что дорогостоящий основной капитал либо совсем не используется, либо используется неэффективно, что негативно сказывается на темпах и качестве экономического роста, усиливая диспропорцию между совокупным предложением и совокупным спросом, превращая тем самым потенциальную возможность кризисов в реальную действительность.

Согласно данным специалистов Manpower Group, которые за первую половину 2011 г. опросили 40000 работодателей в 39 странах, свыше трети (34%) работодателей во всем мире нуждаются в квалифицированных кадрах. Самый высокий уровень кадрового голода в Японии — там 80% предприятий нуждаются в талантливых специалистах. Индия и Бразилия занимают 2-е и 3-е места рейтинга с показателями 67% и 57%, соответственно. Даже США испытывает дефицит квалифицированных работников, он составляет 52% (7-я позиция). В Китае пока нет такой острой нужды в кадрах. Здесь только 24% работодателей заявили о трудностях при подборе кадров необходимой квалификации. Самый же низкий дефицит высококвалифицированных кадров у Испании (11%) Норвегии (9%) и Польши (4%)<sup>1</sup>. По мнению аналитиков, дефицит талантливых, инициативных работников, способных легко осваивать высокие технологии, будет только усиливаться.

Представляется, что тезис марксистско-ленинской политической экономии, что люди, трудящиеся, — главная производительная сила общества никогда так актуально и остро не звучал, как в наши дни. Экономика, ее эффективность и конкурентоспособность — это прямой результат трудовой деятельности людей, их инициативы, творчества и вдохновения. Сегодня высококвалифицированные кадры являются объектом острейшей конкурентной борьбы.

Поэтому одним из важных направлений реформирования современного финансово-хозяйственного механизма и усиления его антициклического характера служит возрастание социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла. Решение этой чрезвычайно острой и сложной проблемы прямо и непосредственно связано с уровнем развития социокультурной сферы и качеством жизни. Так что социализация современной экономики, усиление ее ориентации на максимальное удовлетворение жизненных потребностей людей и воспро-

---

<sup>1</sup> Ведомости, 20 июля 2011.

изводство квалифицированных трудовых ресурсов объективно превращается в фундаментальную закономерность постиндустриального общества, а социокультурная сфера из производной, второстепенной, какой она является в индустриальном обществе, становится одним из главных факторов, определяющих экономическую динамику, уровень и качество жизни. Как показывает опыт многих стран, недооценка, игнорирование этой качественной трансформации роли социальной сферы в современном воспроизводственном процессе чревата серьезными негативными последствиями.

Воспроизводство высококвалифицированной рабочей силы, отвечающей высоким технологиям, определяется сложной совокупностью внутренних и внешних факторов, среди которых ключевую роль играет уровень финансирования социальной сферы и финансовой устойчивости домашних хозяйств. В свою очередь финансовые условия воспроизводства населения и человеческого капитала находятся в прямой зависимости не только от объема и эффективности производства добавленной стоимости, но и от механизма ее распределения и перераспределения.

Современный механизм распределения и перераспределения ВВП представляет сложную систему образования первичных и конечных доходов, которые для хозяйствующих субъектов, как правило, не совпадают.

Общее представление о движении добавленной стоимости на стадии вторичного распределения в России дает таблица 1.

Таблица 1

**Распределение национального дохода России по основным видам распределения и институциональным секторам (2007г.)<sup>2</sup>**

Макро-показатели	Всего во внутренней экономике	Корпорации	Домашние хозяйства	Государственное управление	Удельный вес институциональных секторов в макропоказателях		
					(миллионов рублей)	Корпорации	Домашние хозяйства
Валовой национальный доход	32327826	7036330	19253644	6814083	21,8	59,6	21,0
Валовой располагаемый доход	32239434	4504928	18043692	10244241	14,0	56,0	31,8
Чистый располагаемый доход	30620138	3131612	17913370	10133385	10,2	58,2	33,1

<sup>2</sup> Булочникова Л. А., Ченцов Р. В. Распределение дохода: неравенство и бедность / Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXVI. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2011.

Таким образом, основным конечным видом дохода экономики и ее институциональных секторов, согласно методологии системы национальных счетов, служит (чистый) располагаемый доход. По своей сущности он представляет валовой национальный доход, скорректированный на сальдо текущих трансфертов.

Чистый располагаемый доход распределяется на потребление и сбережение (инвестиции). Эта важнейшая макропропорция весьма и весьма подвижна, так как она чутко реагирует на изменения экономической конъюнктуры на различных фазах цикла. Но в любом случае на долю потребления приходится большая часть располагаемого дохода. Статистика показывает, что его удельный вес в ВВП, как правило, колеблется в пределах 70–75%. К примеру, доля конечного потребления в американском ВВП составляет 70%.

Сокращение потребления ниже предельной величины возможно лишь в краткосрочном периоде и при условии, если весь объем сбережений трансформируется в чистое накопление капитала. Только в этом случае происходит реальное увеличение масштабов экономики страны на качественно новой основе, что создает возможность роста занятости и оплаты труда, а, следовательно, возрастания объема потребления и улучшения его структуры.

В противном случае, если этого не происходит, то экономика стагнирует, а население недопотребляет. Длительное недопотребление приводит к тому, что население, трудовые ресурсы воспроизводятся, как отмечал К. Маркс, «в хиреющем состоянии». Экономика лишается эффективной рабочей силы.

Однако, как показывает более чем двухсотлетняя историческая практика, рыночный механизм в силу своих социальных дефектов не способен обеспечить оптимальную пропорцию распределения располагаемого дохода на потребление и накопление, сбалансированное развитие вещественных и человеческих ресурсов. Одним из серьезных и социально-опасных его пороков является чрезмерная, социально-экономическая дифференциация между странами, регионами, видами экономической деятельности, домашними хозяйствами и физическими лицами, ведущая к глубокому социальному расслоению стран и населения на бедных и богатых.

Несмотря на то, что человечество вступило в XXI в., проблемы социальной справедливости, нищеты, неграмотности, загрязнения окружающей среды не только не ушли в прошлое, а приобрели, на наш взгляд, еще более острый характер, выдвинулись в разряд проблем, нуждающихся в безотлагательном решении.

Даже в самой богатой стране мира – США во второй половине 2000-х годов около 40 млн. (13,2%) жили за чертой бедности<sup>3</sup>. За годы предкризисного экономического и потребительского бума уровень бедности в 2007 г. сократился до 12,5%, но кризис очень тяжело ударил по американцам, миллионы из которых стали банкротами. В 2010 г. доля американцев, живущих за чертой бедности, достигла 15,1%, а численность бедных выросла до 46,2 млн. человек<sup>4</sup>.

Не лучше положение и в Европе. По оценке Евростата, в сентябре 2010 г. в 27 странах Евросоюза за чертой бедности жило 87 млн. человек – каждый шестой, из них 9% – работающие. Понятно, что процент бедных в разных странах разный. В Германии – 15%, Франции – 13%, Британии – 19%, в Румынии и Болгарии бедных более 20%. В Скандинавии, Австрии и Нидерландах – всего около 10%<sup>5</sup>. Еще более тяжелая ситуация в слаборазвитых странах, где к разряду бедных относится абсолютное большинство населения. К примеру, в Мексике уровень бедности составляет 47%, Боливии – 37,7%, Танзании – 35,7%, Пакистане – 32,6% и т. д.

Разумеется, проблема бедности в богатых и бедных странах – это две качественно разные проблемы. В первых странах речь идет об относительной бедности, которая характеризуется тем, что люди могут позволить себе все меньше и меньше из того, что в обществе всеобщего изобилия считается нормальным.

В бедных же странах существует абсолютная бедность, под которой понимается существование на грани физического выживания. Такой тип бедности доминирует в странах Южной Африки, Южной Америки, Юго-Восточной Азии. В богатых странах она тоже существует, но ее размеры на порядок меньше.

Отсюда и критерии бедности в разных странах разные. К примеру, в США семья считается бедной, если у нее недостаточно средств для удовлетворения основных жизненных потребностей. В 2010 г. черта бедности – годовой доход 22 314 долл. для семьи из четырех человек и 11 139 долл. – для одного лица. В Евросоюзе к бедным относятся граждане, доход которых составляет менее 60% среднего дохода по экономике. В слаборазвитых странах – все, кто живет в день на один – полтора доллара. В России бедными считаются граждане, чьи денежные доходы не выше прожиточного минимума. Тот факт, что в богатых странах бедность относительная и не угрожает физическому выживанию, нисколь-

---

<sup>3</sup> Мировая экономика и международные отношения, № 9, 2010, С. 37.

<sup>4</sup> Ведомости, 15 сентября, 2011.

<sup>5</sup> Эксперт, № 49, 2010, С. 50.

ко не умаляет ее остроты, крайне негативного влияния на психофизиологическое состояние бедных людей, социальную и политическую стабильность в стране.

Что касается России, то, как показывает официальная статистика, за годы постсоциалистической трансформации в ней резко ухудшились все основные составляющие благосостояния людей: смертность, рождаемость, продолжительность жизни, жилищные условия, образование, здравоохранение, культура, дошкольное воспитание детей, социальное обеспечение, структура питания. Сегодня Россия по уровню жизни занимает лишь 58-е место.

Динамику основных показателей уровня жизни в постсоветский период показывает таблица 2.

Таблица 2

**Среднегодовые темпы прироста основных показателей уровня жизни<sup>6</sup>  
(в процентах)**

Показатели	1991–1995	1996–2000	2000–2005	2006–2008
Реальные денежные доходы населения	-8,0	-2,1	11,6	10,2
Реальная начисленная заработная плата	-18,2	-3,8	12,6	14,3
Реальный размер назначенных месячных пенсий	-12,5	-5,4	11,3	9,1
Фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств	-	0,1	8,7	10,5
Расходы на конечное потребление	-	0,5	7,6	9,6
Ввод в действие общей площади жилых домов	-12,1	-8,2	7,0	15,3
Оборот розничной торговли	-1,8	1,0	11,0	14,5
Платные услуги населению	-24,9	2,0	5,3	4,0
Численность безработных (на конец года)	19,8	1,2	-4,6	2,9

Резкое падение уровня и качества жизни в начале 90-х отрицательно сказалось на социальном климате страны. Снизилась мотивация к труду, повышению квалификации, упали нравственность и мораль. В результате Россия утратила серьезный источник своего развития – высокоэффективный и конкурентоспособный человеческий капитал.

<sup>6</sup> РСЕ–2009, С. 35.

Лишь в 1999 г. отрицательная динамика экономического роста сменилась на положительную и начался этап восстановления дореформенного уровня развития экономики. За период с 2000 по 2007 г. среднегодовой темп роста составил 7%, а объем ВВП к уровню 1989 г. достиг 102%. Доходы бюджета и золотовалютные резервы существенно превысили дореформенный уровень.

В предкризисный бум темпы роста основных источников финансовых ресурсов населения (среднедушевых денежных доходов, среднемесячной заработной платы, среднего размера пенсий) были выше, чем ВВП и располагаемого национального дохода. Улучшение финансового положения домохозяйств способствовало росту (в 1,7 раза) фактического конечного потребления населения и сокращению размеров бедности с 25,2 млн. человек в 2004 г. до 18,5 млн. человек в 2007–2008 гг.<sup>7</sup>

Тем не менее, несмотря на позитивную динамику роста доходов и фактического конечного потребления населения, сколько-нибудь значимых позитивных изменений в социально-демографической сфере не произошло. Хотя разрыв между умершими и родившимися уменьшился, коэффициент естественного прироста населения все это время оставался отрицательным, а платежеспособность основной массы домохозяйств низкой.

Кризис 2008 г. прервал положительную динамику роста доходов населения. Падение темпов экономической динамики, резкое сокращение производственных инвестиций вызвали рост численности безработных, сокращение доходов и существенное снижение финансовой устойчивости домохозяйств, что привело к увеличению размеров бедности и усилению пропасти между бедными и богатыми.

Антикризисные меры правительства, направленные на поддержку населения, несколько смягчили крайне негативные последствия кризиса. Так, удалось сохранить положительную динамику реальных располагаемых денежных доходов населения, темпы роста которых в 2008–2009 гг., хотя и снизились по сравнению с 2005–2007 гг., но все же составили 2,3%, а также реального размера пенсий. В 2008 г. их рост составил 18%, а в 2009 г. – 11%. Что касается реальной начисленной заработной платы, то в 2009 г. она снизилась до 96,5% по сравнению с 111% в 2008 г.<sup>8</sup>

Надежда на то, что в 2010 г. российская экономика выйдет из кризиса не оправдалась. Прошлый год по ряду причин оказался более трудным, чем 2009 г., поэтому сколько-нибудь существенных изменений в

---

<sup>7</sup> РСЕ–2009, С. 187.

<sup>8</sup> Социально-экономическое положение жизни населения России. М., 2010, С. 29.

финансово-экономическом положении домашних хозяйств и уровне жизни населения не произошло. Как ВВП, так и основные показатели уровня жизни в 2010 г. росли умеренными темпами. ВВП – на 4%, реальные располагаемые доходы населения – на 4,4%, реальная заработная плата – на 4,9%, оборот розничной торговли – на 5,2%<sup>9</sup>.

Наиболее глубокая причина резкого снижения уровня и ухудшения качества жизни – низкие доходы населения, которые все еще во много раз ниже стоимости жизни. Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2010 г., по данным Росстата, составила 20 тыс. руб. Трудовая пенсия – чуть более 7,5 тыс. руб. При этом цены на продовольствие и услуги естественных монополий росли гораздо быстрее. С января по декабрь 2010 г. продуктовые цены выросли на 30%, а по отдельным социально-значимым продуктам – на 50% и выше. Не менее высокими темпами росли тарифы на услуги естественных монополий. Ускоренный рост цен на продовольствие в прошлом году, по подсчетам Всемирного Банка, отбросил за черту бедности 70 000 россиян, а численность бедных россиян, выросла почти до 19,8 млн. человек, что на 7% больше, чем в 2009 г.<sup>10</sup>

Важная особенность российской бедности состоит в том, что более 2/3 общей численности малоимущих и крайне бедных заняты в экономике<sup>11</sup>. В России самый большой в мире процент работающих бедных. Другая структурная особенность российской бедности состоит в том, что если раньше бедняками были в основном пенсионеры, то сейчас все больше бедность определяется количеством детей. На грани абсолютной нищеты живут также неполные семьи, число которых из года в год растет.

Эти факты свидетельствуют о том, что принятые в последние годы меры по стимулированию рождаемости и поддержке многодетных семей не дают должного эффекта, так как они не соответствуют масштабу накопившихся в этой сфере проблем. Все говорит о том, что нужна целостная научно обоснованная и реалистичная концепция сокращения масштабов бедности, фундаментом которой должен стать тщательно просчитанный стандарт благосостояния семей с одним, двумя, тремя и более детьми.

Но острота проблемы в России состоит не только в абсолютном обнищании значительной массы населения, но и в глубочайшем социальном

<sup>9</sup> Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011г. и на плановой период 2012–2013 гг. (проект), С. 5.

<sup>10</sup> Ведомости, 1 ноября 2010 г.

<sup>11</sup> Вопросы экономики, № 8, 2010, С. 35.

расслоении общества. При этом, что особенно важно, несмотря на экономический рост, разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% беднейших граждан не сокращается, а увеличивается. Официальный коэффициент дифференциации доходов за период с 2000 г. по 2009 г. вырос с 13,9 до 16 раз, в Москве — примерно до 50 раз. В 2010 г. на долю 10% самых бедных приходилось 1,9% всех доходов, а на 10% самых богатых — 30,5%<sup>12</sup>. Почти 10% населения имели доход менее 4000 руб., на долю населения со среднедушевым доходом от 15 до 20 тыс. руб. приходилось около 12%.

Сравнение России по степени социального расслоения и масштабам бедности с развитыми странами и бывшими советскими республиками показывает, что у нас наиболее высокий коэффициент Джини (42,2%), что свидетельствует о крайне неравномерном распределении доходов. И по уровню коэффициента фондов (индекса концентрации доходов) Россия впереди многих стран. Разрыв между 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами составляет почти 17 раз. По оценкам независимых экспертов он гораздо больше. Что касается уровня бедности, то он составляет чуть более 13%. Разброс этого показателя по странам довольно значителен.

Из постсоветских республик выделяется Казахстан, у которого самый низкий уровень бедности (8,2% в 2009 г.) и социального расслоения, что, на наш взгляд, заслуживает внимания и уважения. А вот развитие Китая, также как и в России, сопровождается углублением социально-экономического неравенства. Доля доходов, приходящихся на первую 20-ти процентную группу населения, 5,7%, а на пятую — 47,8%. Коэффициент Джини — 41,5, коэффициент фондов — 13,1% (2005 г.)<sup>13</sup>.

Наиболее социально-ориентированные страны — Германия, Нидерланды, Чешская Республика, Швеция. Но даже и в них проблема социального неравенства относится к разряду актуальных и жизненно важных.

В развитых экономиках наибольшую группу составляют среднедоходные домохозяйства, чей среднедушевой доход равен или чуть больше этого показателя на уровне экономики в целом.

Специфика России состоит в том, что в ней среднедоходные группы домохозяйств составляют довольно незначительную долю, что является одной из главных причин отсутствия у нас среднего класса. Хотя следует заметить, что среднедоходные группы домохозяйств и средний класс не тождественные понятия. Средний класс по своим характеристикам является более широким и емким понятием, так как он включает в себя

---

<sup>12</sup> Ведомости, 10 ноября, 2010.

<sup>13</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России 2010, М., 2010, С. 484.



помимо финансовой обеспеченности, социально-профессиональный статус, морально-нравственные, политические и другие характеристики.

Считается, что рыночный механизм, дифференцируя домашние хозяйства и физические лица по уровню доходности, создает тем самым мощную мотивацию к повышению экономической активности населения и качества рабочей силы, а, следовательно, к росту производительности труда и доходов. Иначе говоря, социально-экономическая дифференциация — это плата за рост эффективности экономики.

Действительно, уравнилительное распределение доходов лишает наемных работников заинтересованности в достижении более высоких финансово-экономических результатов. Но это вовсе не означает, что, чем сильнее и глубже доходная дифференциация, тем сильнее ее стимулирующая роль. Напротив, теоретически и практически доказано, что чрезмерная социально-экономическая дифференциация, глубокая пропасть между богатыми и бедными, создавая социальную напряженность в стране, из стимулирующего фактора превращается в социально опасную угрозу макроэкономической и политической стабильности. Любая дифференциация должна быть разумной и социально оправданной. Так мировой опыт говорит о том, что разрыв в доходах между бедными и богатыми не должен превышать 10 раз.

На наш взгляд, противопоставление в постиндустриальную эпоху экономической эффективности и социальной справедливости контрпродуктивно, так как реальная действительность свидетельствует, что уровень социальной ориентации экономики и социальной справедливости служит сильным стимулом повышения экономической эффективности. Тем не менее, несмотря на то, что инвестиции в развитие человека, по оценкам многих экспертов, являются более эффективными, чем в основной капитал, во многих странах они все еще крайне незначительны.

Статистика показывает, что из высокоразвитых стран наиболее высокий удельный вес государственных расходов на образование и здравоохранение в ВВП имеет Дания — 7,9% и 8,0%, соответственно. В США — 5,5% и 7,4%. В Норвегии и Швеции, которые считаются «социалистическими» — 6,7% и 7,5%. Из постсоветских республик самый высокий уровень расходов на образование и здравоохранение, как ни странно, в республике Молдове — 9,4% и 6,4%. В России — скромные 4,6% и 4,2%. Примерно столько же, сколько и в Болгарии. В Китае и Индии эти виды социальных расходов все еще довольно низкие. В 2008 г. расходы на здравоохранение в Индии — 1,1%, на образование — 3,2% ВВП, Китае — 2%<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России 2010, М., 2010, С. 486.

При наличии огромного количества населения это просто мизер. Приведенные данные говорят о том, что серьезного поворота экономики к человеку, его образованию и здоровью явно не наблюдается.

Между тем в СМИ появились утверждения, что даже высокоразвитые страны вступают в период снижения уровня жизни, так как кризис положил конец эпохе масштабной кредитной экспансии. Так что теперь практически все экономические агенты и страны вынуждены будут жить в соответствии со своими доходами.

Надо согласиться, что в такой постановке вопроса есть рациональное зерно, так как действительно кредитные рынки многих стран восстанавливаются очень трудно. Банки, несмотря на огромную ликвидность, не спешат кредитовать экономику и население, предпочитая держать свои деньги на депозитах в Центральном Банке. Так, в США в начале текущего года объем свободных средств на депозитах вырос на 83%, тогда как розничное кредитование — на 0,2%, а коммерческое — на 3,8%. А избыточные резервы банков (то есть размещенные в ФРС сверхобязательных) выросли с 799 млрд. долл. в конце 2008 г. до 1635 трлн. долл. в июле 2011 г.<sup>15</sup> Причин тому немало, но главное, пожалуй, состоит в том, что снижение рейтинга США и тяжелая ситуация с госфинансами в Европе резко усилили риск наступления нового финансового кризиса. По мнению некоторых аналитиков, это может случиться даже осенью текущего года. Понятно, что такая пессимистическая информация усиливает страхи и снижает деловую активность, что негативно сказывается на экономической динамике. Так, в США рост ВВП в I квартале составил всего 0,4% по сравнению с 2,3% в IV квартале 2010 г., а во втором — чуть выше 1,3%. В июне 2011 г. ФРС снизил прогноз роста американской экономики с 3,9% до 2,9%<sup>16</sup>. ОЭСР, МВФ и ведущие рейтинговые организации также снижают прогноз роста мировой экономики. По оптимистическому сценарию, рост мировой экономики в 2011—2012 гг. должен составить 4,2% и 4,4%, а согласно пессимистическому прогнозу — всего лишь 2,8%<sup>17</sup>. Эти факты говорят о том, что кризис еще не закончился, восстановление экономики происходит не только медленно, но и трудно, и сопровождается усилением разрыва между бедными и богатыми и ростом масштабов бедности и крайней нищеты.

Очевидно, что в условиях огромной концентрации собственности на капитал, сохранение нынешней системы распределения добавлен-

---

<sup>15</sup> Ведомости, 9 августа 2011 г.

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Ведомости, 11 августа, 2011 г.

ной стоимости только по рыночным принципам, даже самый высокий уровень экономического роста сам по себе, автоматически не приведет к снижению бедности и преодолению чрезмерной социально-опасной денежно-имущественной дифференциации. Поэтому нужны решительные меры по повышению цены труда, доходов, уровня и качества потребления средне и особенно низкодоходных слоев населения.

Для многих стран, среди которых и Россия, увеличение объема и улучшение структуры личного потребления — архиактуальная проблема, так как они не соответствуют реальной стоимости жизни и условиям, которые необходимы для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы.

Страна, в которой удельный вес расходов на питание составляет более 30%—35%, согласно мировым стандартам, считается бедной. А таких стран, как показывает статистика, значительное большинство. Тот факт, что, несмотря на значительный научно-технологический прогресс в промышленности и сельскохозяйственном производстве, огромная масса людей голодает и скудно питается, свидетельствует о серьезных дисбалансах в производстве и распределении мирового ВВП. По большому счету, мировая экономика может прокормить лишь незначительную часть (15%—20%) населения земли. К примеру, экономика России, по оценкам экспертов, в состоянии обеспечить нормальный уровень жизни не более 40 млн. человек.

Действительно, по данным официальной статистики, на долю пятой 20-процентной высокодоходной группы российских домохозяйств приходится 40% общего объема расходов на конечное потребление<sup>18</sup>. Этот показатель довольно сильно коррелирует с распределением общего объема денежных доходов. Удельный вес богатых россиян в них составляет почти 50%. Из них более 30% — доходы 10% населения с наивысшими доходами<sup>19</sup>.

Резюмируя все сказанное, отметим, что сегодня проблема социальной справедливости, формирования финансово-хозяйственной системы, в которой бы распределение доходов и жизненных благ осуществлялось более-менее справедливо, из утопии, мечты социалистов-утопистов далекого прошлого превращается в острую жизненную необходимость, так как она становится ключевым условием развития современной экономики и цивилизации.

Реальная действительность свидетельствует о том, что рыночный критерий справедливого распределения доходов по факторам производ-

<sup>18</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России 2010, М., 2010, С. 243.

<sup>19</sup> Там же, С. 131.

ства, их вкладу в национальный доход, теоретически и практически несостоятелен, так как он на самом деле лишь оправдывает и «научно» доказывает необходимость существования социального неравенства. Иначе говоря, с точки зрения законов рынка социальное неравенство — это высшая форма равенства, так как каждый производственный фактор получает доход, равный его вкладу в совокупный доход. Так что более справедливого распределения нет и быть не может. Как показывают многочисленные протестные выступления, наемные работники категорически не согласны с таким «равенством».

Следует отметить, что социальная справедливость — это такая экономическая категория, которая в тоже время является нравственным критерием общества, его цивилизованности. Общество, в котором существует глубокое социальное расслоение, безнравственно, а его экономика — неэффективна, так как отсутствие нравственности, высоких моральных принципов существенно снижает мотивацию к труду, усиливает социальную нестабильность, ведет к распаду общества, антогонизму и революциям.

Напротив, социально-справедливая экономическая система максимально эффективна с точки зрения максимизации полезности, благосостояния для всех. В таком обществе экономическая эффективность и социальная справедливость — не антогонисты, а две взаимообусловленные стороны цивилизованной, социально-ориентированной экономики. Практика социально ориентированных стран свидетельствует, что определенная, разумная мера перераспределения, выравнивания доходов, наличие твердых социальных гарантий и равных стартовых условий являются жизненно необходимым условием развития современной научно-технологической системы, базирующейся на все большем использовании высококвалифицированного и творческого труда.

Между тем и в нынешнюю эпоху высокой цивилизации расходы на развитие социальной сферы в большинстве стран финансируются по остаточному принципу и являются первыми кандидатами на их сокращение. Сегодня не только периферийные европейские страны, находящиеся в преддефолтном состоянии, решают свои финансовые проблемы за счет уменьшения социальных расходов, но и многие развитые страны.

Существует довольно распространенная догма, будто бы социальные расходы — это непродуктивные инвестиции, которые тяжелым бременем лежат на госбюджетах, усиливая их дефициты и долги. Отсюда многочисленные призывы превратить практически все социальные услуги в платные, что, совершенно очевидно, делает их недоступными для огромной массы населения, а, следовательно, они не смогут быть задействованы в современной инновационной экономике.

**Бараненко С. П.**

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

**Беляев М. К.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства*

## **Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур**

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные причины, определившие повышенное внимание к проблеме конкурентоспособности предпринимательской структуры. Предлагается определение конкурентоспособности на основе обобщения определений, сформулированных представителями отечественной и зарубежной экономической мысли. Автор рассматривает проблему конкурентоспособности на микро-, мезо- и макроуровне, а также факторы (внешние и внутренние по отношению к предпринимательской структуре) конкурентоспособности предпринимательской структуры.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности – внешние и внутренние, конкурентные преимущества.*

***The summary.** The article examines the main reasons that determined the increased attention to the competitiveness of business structure. Proposes a definition of competitiveness on the basis of summarizing the definitions formulated by representatives of domestic and foreign economic thought. The author considers the problem of competitiveness at the micro, meso and macro levels, as well as the factors (external and internal to the enterprise structure), the competitiveness of business structure.*

***Keywords:** competitive ability, competitive factors – external and internal competitive advantages.*

Обострение соперничества на мировых рынках в последней четверти XX – начале XXI вв., вызванное коренными изменениями в характере конкурентной борьбы (прежде под влиянием научно-технической революции и стремительно набирающей темпы глобализации), потребовало от теоретиков экономической науки и практиков бизнеса разработки новых концепций эффективной деятельности компаний, стратегии удержания ими рыночных позиций.

В этой связи в начале 80-х годов прошлого века конкурентоспособность предпринимательских структур становится предметом при-

стального внимания экономистов. В первую очередь исследователей США – страны, столкнувшейся с реальной конкуренцией со стороны Японии, а также стран Западной Европы, а в последствии Юго-Восточной Азии. С середины 70-х годов понятие конкурентоспособности становится актуальным и для России (в то время в составе СССР), поскольку тот период ознаменован ускоренным и массовым выходом производителей страны на мировые рынки. Иными словами наука и в странах запада и в существовавшем в то время социалистическом лагере должна была дать предпринимательским структурам сугубо практические рекомендации относительно поведения на рынке с целью завоевания рыночных позиций в условиях ожесточившейся конкуренции.

Проблема не только не утратила актуальность в настоящее время, но и приобрела дополнительную остроту. Для развитых в рыночном отношении стран – в связи с возросшей конкуренцией со стороны развивающихся экономик – прежде всего Китая. Для России – в связи с необходимостью диверсификации экспорта, увеличения доли высокотехнологичных товаров в том числе в контексте решения задач по модернизации национальной экономики.

### **Конкурентоспособность – разные уровни, разные рекомендации**

Понятие конкурентоспособности не имеет четкого единого определения. Вместе с тем вряд ли подлежит сомнению, что «конкурентоспособность» проявляется на рынке в ходе реальных экономических сделок, характеризуется универсальностью для различных предпринимательских структур и распространяется как на объект рыночных отношений (товар, услуга), так и на субъект (организация, отрасль, страна в целом).

При этом для понимания «конкурентоспособности» (а впоследствии и выработки практических рекомендаций) существенно важно определить о каком уровне конкурентоспособности идет речь: предпринимательской структуры (микроуровень), отрасли или группы отраслей (мезоуровень) или национальной экономики в целом (макроуровень).

Разделение понятия «конкурентоспособности» на уровни имеет в большей степени методологический аспект, поскольку в реальном деловом мире между ними (за редкими исключениями) существует теснейшая взаимосвязь. Исключительно редко в отсталой в техническом отношении стране можно найти высокоэффективные компании обрабатывающей промышленности. Как правило, такие компании ориентированы на внешний рынок, а их успешность определяется или низкими издержками (дешевая рабочая сила или сырье) или принадлежностью материнским компаниям развитых стран, организовавшими анклавное передовое производство с использованием указанных преимуществ.

Вместе с тем такое разделение оправдано и практическими потребностями предпринимательских структур, поскольку для определения конкурентоспособности страны, компании, отрасли применяются различные показатели, различные критерии и, естественно, разрабатываются различные рекомендации и предложения.

Понятие конкурентоспособности применительно к организациям и предприятиям связываются, в первую очередь, с понятием эффективности их функционирования. Данная точка зрения разделяется как зарубежными<sup>1</sup>, так и отечественными авторами<sup>2</sup>.

Основная предпосылка конкурентоспособности предприятий — производство и реализация конкурентоспособных товаров. Однако для реализации данной предпосылки необходима эффективная организация работы на рынке, т. е. под конкурентоспособностью понимается «текущее положение предприятия на рынке, в первую очередь, доля рынка и тенденция ее изменения»<sup>3</sup>. Во многих работах конкурентоспособность предприятия определяется как «способность осуществлять прибыльную деятельность в условиях конкурентного рынка»<sup>4</sup>.

Представитель западной мысли М. Портер показал, что конкурентоспособность компании во многом определяется конкурентоспособностью её экономического окружения, которое, в свою очередь, зависит от базовых условий (общего ресурса) и внутренней конкуренции. По его мнению, конкурентоспособность предприятия отражает его способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг<sup>5</sup>. «Конкурентоспособных» — означает, что данные товары как минимум не уступают товарам конкурентов по цене и качеству.

Поскольку существенных противоречий в позициях исследователей не просматривается, то правомерно их обобщение. Результатом синтеза является утверждение, что конкурентоспособностью обладают хозяйствующие субъекты, которые эффективно функционируют и предоставляют потребителю конкурентоспособные товары и услуги, а кон-

<sup>1</sup> Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.

<sup>2</sup> Спиридонов И. А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России. М.: Альт, 2011.

<sup>3</sup> Зилькарпаев И. У., Ильясова Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.

<sup>4</sup> Мисаков В. С. Анализ конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1998.

<sup>5</sup> Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.

курентоспособность предпринимательской структуры есть превосходство предпринимательской структуры по отношению к конкурентам в конкретных сегментах рынка в определенный период времени.

### **Факторы конкурентоспособности**

Совокупность факторов, определяющих конкурентоспособность предпринимательской структуры в современных условиях и в современной теории оказывается настолько многоаспектной, что предложить единую методику для принятия конкретных управленческих решений весьма затруднительно. Вместе с тем, для практических целей выработки алгоритма рыночного поведения компании широкий круг факторов можно сузить на основе концентрации внимания на так называемых конкурентных преимуществах предприятия. То есть на тех, которые обеспечивают данному предприятию преимущество над прямыми конкурентами <sup>6</sup>. Именно такие решения и востребованы бизнесменами, ведь их интересует не столько общие рассуждения, сколько рекомендации по конкретным действиям.

Можно различать конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предпринимательской структуры. В отличие от конкурентоспособности товара обеспечение конкурентоспособности организации требует значительно более длительного времени и ресурсов. Конкурентоспособность организации достигается при длительной и высокоэффективной работе на рынке. При этом конкурентные преимущества можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся те, которые находятся в прямой и непосредственной компетенции самой компании. Речь идет о внутренней организационной структуре, кадровом потенциале, управленческой культуре, аналитической работе и нацеленности на долгосрочный результат и многие другие. Внутренние факторы позволяют компании не только выпускать качественную продукцию по рыночной цене с издержками, обеспечивающими приемлемый уровень целевой прибыли. Они должны обеспечивать сравнительно быструю адаптацию к внешним условиям, обеспечивать возможность рационально распоряжаться финансовыми и кадровыми ресурсами. Иными словами, реагировать на рыночные изменения как конъюнктурного, так и долгосрочного характера.

Внешние факторы лежат за пределами компетенции компании. К ним относятся динамика рынка, его объемы, поведение конкурентов, а

---

<sup>6</sup> Прокопенко О. В., Школа В. Ю. Экономическая диагностика. Сумы: СумГУ, 2011.



также политические и правовые аспекты. Способность давать адекватные ответы на внешние вызовы (посредством изменения внутренних механизмов) и определяет в решительной степени рыночную успешность (читай конкурентоспособность) компании. А эта способность обеспечивается внутренними факторами.

Таким образом, внешние и внутренние факторы конкурентоспособности находятся в тесной взаимозависимости. Анализ внешних и внутренних конкурентных преимуществ организации постоянно находится в центре внимания исследователей. Например, эта проблема получила достаточно глубокое освещение в работах ряда ученых, в частности Фатхутдинова Р. А.<sup>7</sup>, Яновского А. М. и других.

Конкурентоспособность предприятия Яновский А. М. предлагает оценивать путем сопоставления конкретных позиций нескольких предприятий на одном и том же рынке по таким параметрам, как: технология, разрешающая способность оборудования, знания и практический опыт персонала, система управления, маркетинговая политика, имидж и коммуникации<sup>8</sup>. Фатхутдинов Р. А. подчеркивает, что конкурентоспособность предприятия определяется действием комплекса факторов внешней и внутренней среды его жизнедеятельности.

По мнению сторонников рыночной ориентации, стратегический успех предприятия — функция от двух переменных: привлекательности отрасли, в которой предприятия конкурируют, и конкурентной позиции предприятия в этой отрасли<sup>9</sup>.

М. Портер предлагает вниманию структурированную позицию, приводя пять факторов, которые, по его мнению, в наибольшей степени влияют на конкурентоспособность предприятия:

- борьба с существующими конкурентами;
- угрозы со стороны новых конкурентов;
- возможности проведения торгов с поставщиками;
- возможности потребителей сделать свой выбор и осуществить торги с ними;

<sup>7</sup> Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002; Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Спб.: Питер, 2002.

<sup>8</sup> Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики // Стандарты и качество. 1997. № 2. С. 43—44.

<sup>9</sup> См., например, Фомин Б.Н. Понятие конкурентоспособности предприятия. М.: Центр проектирования эффективного бизнеса, 2011; Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка//Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2; Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. М.: КДУ, 2010 и др.

- угрозы со стороны альтернативных изделий и услуг (продуктов-аналогов).

Переводя теоретические постулаты в практическую плоскость, он сформулировал три основные стратегии бизнеса, следуя которым, предприятия могут добиться конкурентных преимуществ. С некоторыми корректировками и дополнениями они выглядят следующим образом:

- стремиться стать производителем с низкими издержками производства, для выпуска продукции с наименьшей себестоимостью в данной отрасли или сфере бизнеса;
- стремиться к дифференциации изделий и услуг для более полного удовлетворения нужд и запросов потребителей, что в свою очередь предполагает более высокий уровень цен и завоевание расширенного круга потребителей;
- сфокусировать внимание на основных сегментах рынка, для удовлетворения нужд и запросов строго очерченного круга потребителей, либо за счет низкой цены, либо высокого качества.

И уже на этой основе М. Портер предлагает практические рецепты. По его мнению, добиться конкурентных преимуществ можно (и следует), решая одновременно три задачи в различном их сочетании в зависимости от сложившихся условий<sup>10</sup>:

- повышение качества и потребительских свойств продукта;
- снижение собственных издержек и сохранение максимально приемлемого для данного рынка уровня цен;
- ориентация своей продукции на целевые сегменты рынка, где конкуренция из-за неоднородности рынка относительно слабее по сравнению с другими сегментами рынка.

В более широком плане (что в целом не противоречит ни позиции М. Портера ни других исследователей) конкурентоспособность предприятия обеспечивается наличием двух видов его конкурентных преимуществ: «преимуществами в умении» (в широком смысле — квалификация сотрудников, способность реагировать на изменения, способность улавливать направления развития и учитывать действия конкурентов, иными словами, в очень вольном толковании можно было бы предложить термин «квалификация компании») и «преимуществами в ресурсах», что более определено и понятно.

Преимущества в умении обуславливаются эффективностью работы всех функциональных подразделов, инициативностью работников, наличием «ноу-хау» в исследованиях и проектировании и т. п.

---

<sup>10</sup> Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.

Уровень преимуществ в ресурсах определяется: доступом к сырью, энергии, комплектующим; кадровым составом и квалификацией работников; структурой и объемом собственных и привлеченных финансовых ресурсов; наличием системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества.

На практике конкурентные преимущества реализуются на нескольких временных горизонтах.

Тактический фактор конкурентного преимущества предприятия — конкретный компонент внешней или внутренней среды предприятия, благодаря которому оно опережает или будет опережать в ближайший период (не больше одного года) конкурирующие предприятия.

Стратегический фактор конкурентного преимущества предприятия — конкретный компонент внешней или внутренней его среды, благодаря которому оно может опережать конкурирующие предприятия после выполнения в перспективе конкретных условий, которые определяют преимущество анализируемого фактора предприятия в сравнении с конкурентами.

На уровне конъюнктуры, то есть текущей деятельности предприятия большую роль играют факторы маркетинга — преимущества в современном воплощении маркетинга в принципах и функциях управления, в качественном удовлетворении нужд и требований потребителей, в создании коммуникационной системы, адекватной задачам повышения конкурентоспособности предприятия. На практике — это создание эффективной системы распределения и сбыта продукции, целевое использование возможностей маркетинга для формирования конкурентных преимуществ на решающих направлениях деятельности предприятия, создание системы эффективного стимулирующего влияния на интересы потребителей и посредников.

Иными словами, речь идет о совокупности мероприятий обеспечивающих сбыт произведенной продукции, что в свою очередь гарантирует прибыль и финансовую устойчивость предприятия. А также его готовность к новому производственному циклу и встрече с конкурентами.

**Белозерский А. Ю.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Российский химико-технологический  
университет им. Д.И. Менделеева*

## **Управление рисками предприятия в контексте теории ограничений систем**

**Аннотация.** *В статье рассмотрена роль управления рисками в менеджменте организации, при этом риск показан как одно из возможных ограничений деятельности. Предложен алгоритм управления рисками, основанный на интеграции сбалансированной системы показателей и теории ограничений системы.*

**Ключевые слова:** *риск, сбалансированная система показателей, теория ограничений системы.*

**The summary.** *The article considers the role of risk management in the organization's management and the risk is shown as one of the possible constraints of activity. An algorithm for risk management based on the integration of the Balanced Scorecard and the theory of constraints system is proposed.*

**Keywords:** *risk, balanced scorecard, the theory of constraints system.*

На сегодняшний день управление рисками становится одним из наиболее важных звеньев системы управления, способствующим достижению высоких показателей экономической эффективности, стабильности и конкурентоспособности бизнеса в условиях рыночной экономики. В настоящее время риск-менеджмент рассматривается как центральная часть процесса управления, затрагивающая все сферы деятельности предприятия. Актуальность управления рисками обуславливается необходимостью учета всевозрастающего количества факторов неопределенности, которые могут приводить к увеличению потерь в процессе функционирования предприятий различных отраслей народного хозяйства.

В настоящее время существует множество различных концепций, направленных на повышение эффективности управления организацией в целом: 6 сигм, сбалансированная система показателей, всеобщее управление качеством, теория системных ограничений и другие. Однако ни одна из представленных методологий не адаптирована в чистом виде к задачам риск-менеджмента промышленного предприятия, как и

---

---

не существует универсальных концепций управления рисками, применимых в любых условиях и отраслях. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения возможностей построения методов и инструментов управления рисками в условиях конкретной промышленности, основанных на использовании новой интерпретации различных перечисленных концепций. В качестве вида деятельности в данной статье будет рассмотрено металлургическое производство, как одно из наиболее стратегически значимых с точки зрения обеспечения стабильности и устойчивости отечественной экономики на мировой арене.

Одним из наиболее популярных учений менеджмента в настоящее время является теория системных ограничений (ТОС), суть которой заключается в концентрации ресурсов организации на устранении тех ограничений, которые не позволяют компании полностью реализовать её потенциал. Как правило, существует несколько основных типов таких ограничений: мощность, время выполнения и рынок (клиентские заказы). Однако данные виды не являются исчерпывающими. Так, например, анализ отчетности предприятия может выявить наличие существенных отклонений показателей финансового результата деятельности организации от запланированных значений. Они могут быть вызваны влиянием рисков на деятельность предприятия, что приводит к возникновению потерь. Данный факт обуславливает необходимость введения понятия «ограничение по рискам». В тоже время поиск таких ограничений представляется весьма затруднительным, поскольку риск в организации может быть связан с второстепенными видами деятельности, либо пересекать несколько сфер функционирования предприятия. В связи с этим для проведения анализа рисков и установления степени их влияния на деятельность предприятия целесообразно использовать интеграцию инструментов сбалансированной системы показателей и теории системных ограничений, реализуемую в соответствии со следующим алгоритмом.

1. На первом шаге осуществляется построение корпоративной сбалансированной системы показателей, которая показывает процесс достижения стратегии организацией. Как правило, в сбалансированной системе финансовые цели ставятся во главу дерева стратегических целей. Однако даже при наличии их тесной взаимосвязи с целями других перспектив, это может нарушить главный смысл построения ССП за счет смещения равновесия системы в сторону финансов. Одним из вариантов повышения сбалансированности стратегических карт является переход к «горизонтальной динамике», в соответствии с которой в рам-

ках каждой перспективы среди всех целей выделяется та, которая в результате анализа их показателей имеют наибольшее отклонение от целевых значений, т.е. достигнута в наименьшей степени. Данные цели являются «целевыми ограничениями», которые будут рассмотрены организацией в первую очередь.

Увеличение прибыли – главная цель деятельности любой организации. Однако прирост прибыли может быть обусловлен различными факторами: повышение объема продаж инновационной продукции, сокращение издержек в сфере логистики, ресурсо- и энергосбережение, снижение потерь от рисков и т. д. Выделение подобных составляющих прибыли и связь их со стратегическими целями карты помогут осуществлять управление организацией, исходя из главного финансового показателя.

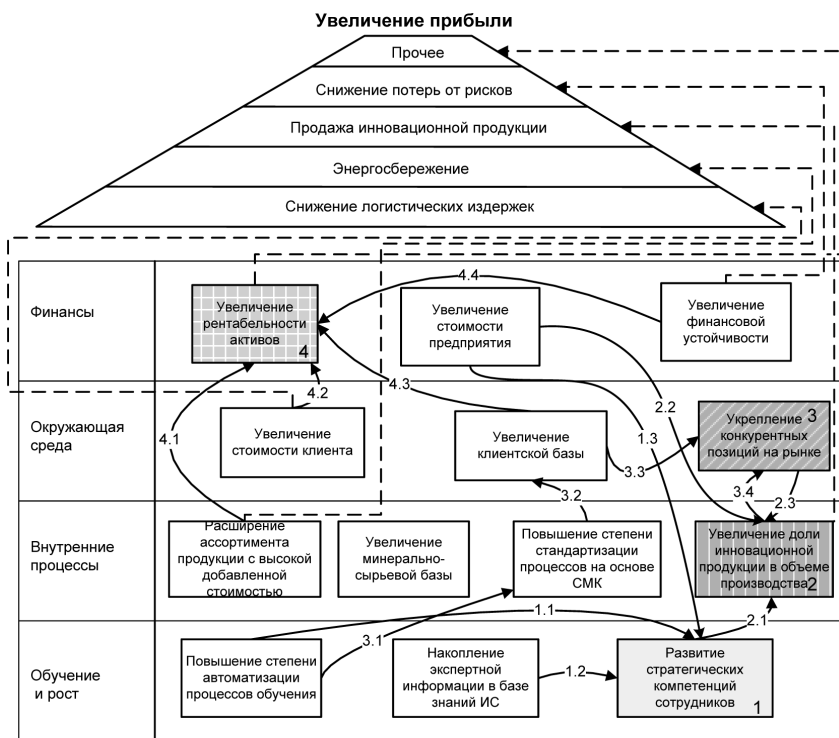
На рисунке 1 представлен пример стратегической карты организации<sup>1</sup>. В соответствии с проведенным анализом реализации стратегии были выбраны цели (выделены серым цветом), которые имеют наибольшие отклонения показателей от запланированного уровня. Таким образом, можно сказать, что организация сосредоточит все свои усилия и ресурсы на достижение выделенных целей, чему может препятствовать возникновение рисков.

2. На втором этапе осуществляется построение **рисковой стратегической карты**. Данная карта используется для разработки рисковой сбалансированной системы показателей. На основании выделенных в стратегической карте «целевых ограничений» определяются подцели в рамках каждого риска. Пример рисковой стратегической карты представлен на рисунке 2.

На основании построения данной карты осуществляется разработка сбалансированной системы показателей, которая позволяет оценивать какой из выделенных видов риска на момент анализа оказывает наибольшее воздействие на процесс достижения целевых ограничений. Оценка проводится на основе поиска максимальных отклонений в рамках одной рисковой перспективы. Результатом второго этапа является выявление риска, оказывающего наиболее влияние на деятельность организации. Данный риск рассматривается в качестве ограничения системы, управление которым будет осуществляться на основании теории системных ограничений.

---

<sup>1</sup> Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.



**Рис. 1. Целевая динамическая карта реализации стратегии организации**

3. В соответствии с теорией ограничений Голдратта существует пять последовательных шагов, позволяющих сфокусировать усилия на выделенном ограничении, что позволит скорейшим образом реорганизовать систему<sup>2</sup>. Данные шаги включают:

1) Найти ограничение системы. Этап осуществляется с помощью описанного метода построения сбалансированных систем показателей.

2) Ослабить влияние ограничения системы. В рамках данного этапа разрабатываются основные процедуры и правила управления выделенным риском. Здесь подразумевается использование, в основном, организационных мероприятий, которые позволят минимизировать влияние внутренних источников риска на процессы функционирования.

3) Привести все остальные элементы системы в соответствие с существующим ограничением. На данном этапе необходимо проанализировать

<sup>2</sup> Дётмер У. Теория; ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

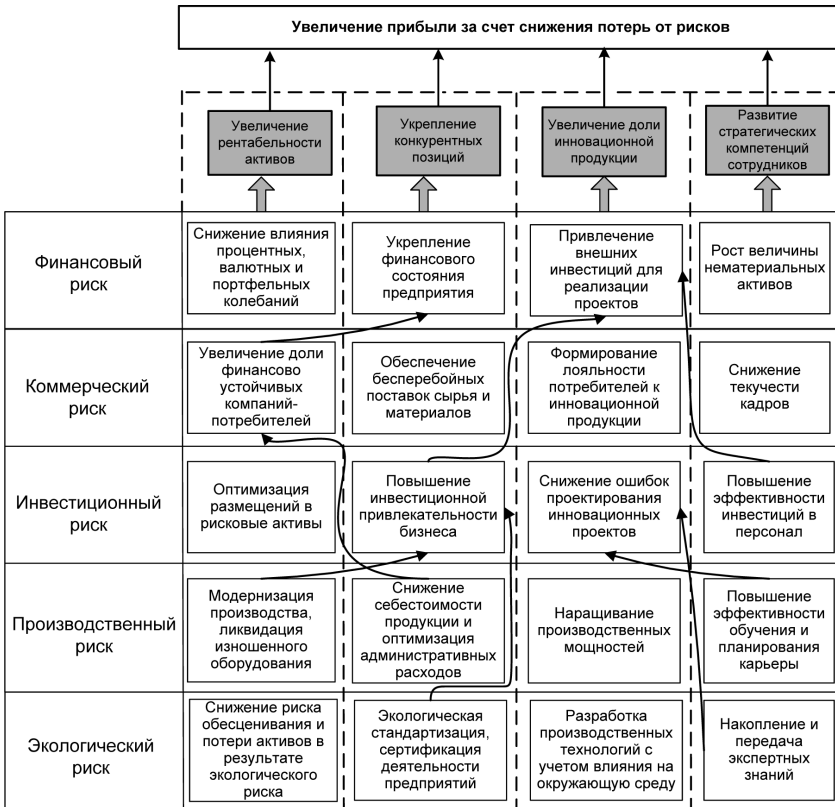


Рис. 2. Рисковая стратегическая карта

зирать и устранить внутренние источники риска, оказывающие косвенное воздействие на выделенный риск.

4) Снять ограничение. На данном этапе разрабатывается комплекс мероприятий по управлению риском, к числу которых относится страхование, хеджирование, лимитирование, диверсификация и т.д., а также оценка эффективности их проведения.

5) Возвратиться к первому этапу и выявить новое ограничение системы.

Таким образом, предложенный механизм управления рисками позволит повысить эффективность риск-менеджмента в организации за счет выявления наиболее существенного риска, а также высокой направленности и адресности разрабатываемых мероприятий.



Беляев М. К.

аспирант,  
Российская академия предпринимательства

## Стратегическое планирование в российских предпринимательских структурах

***Аннотация.** В статье проанализированы особенности стратегического планирования деятельности предпринимательских структур России. Представлено определение стратегического планирования, приведен алгоритм принятия решений в области стратегического планирования, выявлены основные тенденции практики стратегического планирования в компаниях РФ.*

***Ключевые слова:** предпринимательские структуры, стратегия, стратегическое планирование, стратегический план, внешняя среда, внутренняя среда, позиционирование, факторы принятия стратегических решений, конкурентоспособность.*

***The summary.** In article features of strategic planning of activity of enterprise structures of Russia are analysed. Definition of strategic planning is presented, the algorithm of decision-making in the field of strategic planning is resulted, the basic tendencies of practice of strategic planning in the companies of the Russian Federation are revealed.*

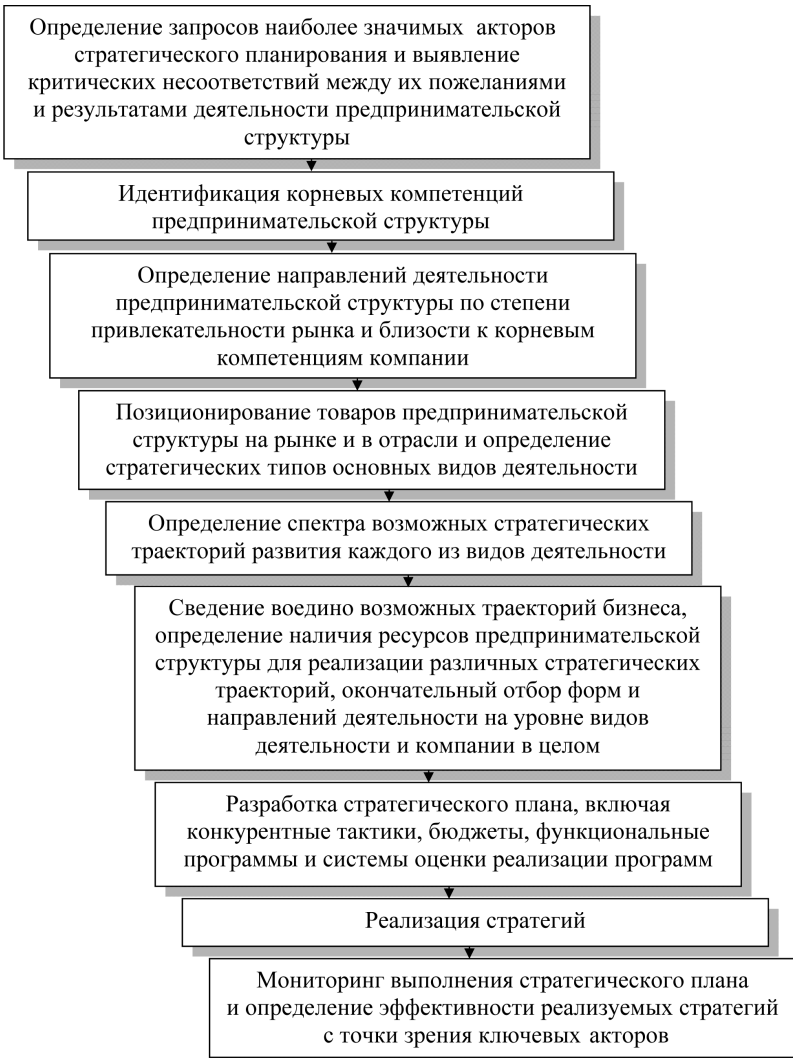
***Keywords:** enterprise structures, strategy, strategic planning, the strategic plan, environment, the internal environment, positioning, factors of acceptance of strategic decisions, competitiveness.*

Стратегическое планирование — это совокупность решений и действий по разработке долгосрочного плана функционирования предпринимательской структуры путем формулирования целей, анализа проблем развития, выбора базовых стратегий в условиях неопределенности с целью обеспечения эффективной работы в будущем.

В теории и практике стратегического планирования можно встретить различные подходы к проблеме. Тем не менее, различия не являются принципиальными, поэтому возможен их синтез<sup>1</sup>, на основе которого мы предлагаем следующий алгоритм стратегического управления (рис. 1).

---

<sup>1</sup> См., например, Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания: Пер. с англ. М.: Финпресс, 2000; Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2007; Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2010; Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. М.: Экмос, 2011 и др.



**Рис. 1. Алгоритм стратегического планирования деятельности предпринимательских структур**

Этап 1. Определение запросов наиболее значимых факторов стратегического планирования и выявление критических несоответствий между их предложениями и результатами деятельности предпринимательской структуры.

Этап 2. Идентификация корневых компетенций предпринимательской структуры.

Этап 3. Определение направлений деятельности предпринимательской структуры по степени привлекательности рынка и близости к корневым компетенциям компании.

Этап 4. Позиционирование товаров предпринимательской структуры на рынке и в отрасли и определение стратегических типов основных видов деятельности.

Этап 5. Определение спектра возможных стратегических траекторий развития каждого из видов деятельности.

Этап 6. Сведение воедино возможных траекторий бизнеса, определение наличия ресурсов предпринимательской структуры для реализации различных стратегических траекторий, окончательный отбор в целях практического применения форм и направлений деятельности на уровне как видов деятельности, так и компании в целом.

Этап 7. Разработка стратегического плана, включая конкурентные тактики, бюджеты, функциональные программы и системы оценки реализации программ.

В рамках 7-го этапа осуществляется:

- определение миссии и целей организации;
- анализ внутренней и внешней по отношению к компании предпринимательской среды;
- выбор стратегии.

Этап 8. Реализация стратегий.

Этап 9. Мониторинг практической реализации стратегического плана и определение эффективности реализуемых стратегий с точки зрения ключевых факторов.

Таким образом, формирование целей предпринимательской структуры происходит под воздействием внешней среды, включая структуры собственности и руководства фирмы (corporate governance structures), степень конкурентного воздействия (market structure), а также оценки располагаемых фирмой (доступных) стратегических активов (корневых компетенций) (core competencies).

Стратегические цели оформляются в виде стратегических планов, которые могут определять корпоративные стратегии (изменение структуры бизнесов фирмы) и/или конкурентные стратегии (выбор и поддержание позиции бизнеса на каждом конкретном рынке).

Итогом реализации стратегических действий выступает результативность как отдельного бизнеса, так и фирмы в целом. Результаты стратегической деятельности фирмы ведут к корректировке первоначальных стратегических целей, и, следовательно, к изменению структуры стратегических активов.

В настоящее время приходится констатировать, что в целом на российских предприятиях практика составления детальных стратегических планов не получила достаточного развития. Об этом в частности свидетельствует результат опроса предпринимателей по данной проблеме (рис. 2).



**Рис. 2. Распространенность ответов респондентов относительно систем стратегического планирования, %<sup>2</sup>**

Форма стратегического планирования находится в сильной зависимости от размера предпринимательской структуры — чем крупнее размер компании, тем более детальный план ей приходится составлять. Вместе с тем, 40% крупнейших (с объемом продаж выше 10 млрд. руб.) и 50% крупных (с объемом продаж от 1 до 10 млрд. руб.) компаний имеют стратегические планы лишь на уровне общих идей либо в виде набора отдельных проектов.

В компаниях, реализовавших серьезные (более 10% стоимости активов) инвестиции (таких предпринимательских структур оказалось около 50%), более 60% реализовывали инвестиционные программы в виде отдельных проектов вне систем детальных стратегических планов.

<sup>2</sup> Источник: Материалы «Ателье корпоративных стратегий и структур» // <http://gurkov.ru/>

Следующая особенность стратегического планирования российских предпринимательских структур – принимать прямая зависимость форм плановой деятельности от уровня конкурентного давления. При этом единства по данному вопросу у компаний отсутствует. Так, в условиях жесткой конкуренции четверть компаний вообще не разрабатывает планы, в то время как треть (отличие по количеству не принципиальное), наоборот, видит в составлении детализированных стратегических планов залог улучшения своей конкурентоспособности.

Вместе с тем, факторы (материнские компании, общие собрания акционеров, правления и особенно советы директоров) предпочитают детализированные стратегические планы. В случае, когда стратегические решения принимает один или несколько человек (лично генеральный директор, ведущие собственники, группа собственников), отчетливо прослеживается тенденция к ограничению отдельными проектами, либо вообще к действиям вне четкого заранее разработанного плана. Таким образом, составление и презентация стратегического плана служит скорее средством согласования и оформления коллективно выработанных решений, чем реальной программой действий (табл. 1).

Таблица 1

**Кросс-табуляция формы стратегического планирования и акторов принятия стратегических решений, %<sup>3</sup>**

Кто принимает стратегические решения	Наличие стратегического плана развития				
	Да, детально разработанный план с вариантами действий при разных сценариях	Да, общий план довольно высокой степени детализации	Да, на уровне общих идей	Существуют проекты по отдельным направлениям	Нет, такой план отсутствует
Высшее руководство материнской компании	6,5	45,2	29,0	16,1	3,2
Сотрудники аппарата материнской компании	11,1	33,3	33,3	22,2	
Лично директор (президент, высший руководитель)	4,9	12,2	36,6	39,0	7,3

<sup>3</sup> Источник: Материалы «Ателье корпоративных стратегий и структур» // <http://gurkov.ru/>

Продолжение таблицы

Кто принимает стратегические решения	Наличие стратегического плана развития				
	Да, детально разработанный план с вариантами действий при разных сценариях	Да, общий план довольно высокой степени детализации	Да, на уровне общих идей	Существуют проекты по отдельным направлениям	Нет, такой план отсутствует
Директор и команда управления высшего уровня	3,5	31,6	26,3	35,1	3,5
Совет директоров	14,3	47,6	19,0	19,0	
Общее собрание акционеров		36,4	27,3	36,4	
Собственник или группа собственников	5,3	17,1	36,8	25,0	15,8
В целом	5,7	27,2	31,3	28,5	7,3

Особенности построения систем стратегического планирования должны были отразиться на связи формы планов с целеполаганием. Постановка лишь четырех целей влечет за собой составление более проработанных детализированных планов:

- повышение стоимости компании;
- обновление производства;
- освоение зарубежных рынков;
- достижение устойчивого финансового положения.

Остальные стратегические цели реализуются в самых разнообразных формах плановой деятельности. С учетом высокой связанности целей повышения стоимости компании и устойчивого финансового положения (коэффициент корреляции 0,44), мы можем говорить о трех типах российского стратегического плана:

- план финансового оздоровления,
- план реконструкции производства,
- план международной экспансии.

В реальности типы планов могут взаимно пересекаться, но именно данные задачи имеют шансы на детальное обоснование в стратегических программах.

Таким образом, основным стратегическим ориентиром деятельности российских компаний является одновременное достижение максимизации продаж, роста прибыльности и поддержания финансовой ста-

бильности. Стремление к одновременной максимизации всех трех параметров является следствием регулярно воспроизводимого компромисса между интересами высшего менеджмента и интересами собственников.

Постановка стратегических целей находится под серьезным давлением рыночной и институциональной среды. Для 39% российских компаний конкуренция довольно ощутима, а в 37% случаев характеризуется как жесткая либо предельно жесткая. При этом уровень конкурентного давления совершенно не влияет на такие цели, как «выход на зарубежные рынки», «обновление производства», «повышение качества продукции». Данные стратегические ориентиры никак не связаны в сознании российских менеджеров с возможностями преодоления последствий конкуренции на внутреннем рынке.

Институциональная среда характеризуется неустойчивым доминированием собственников над менеджментом в принятии стратегических решений (доминируют в 60% случаев). В случае доминирования менеджмента в стратегические ориентиры чаще включаются задачи социального и технологического развития фирм.

Стремление к достижению слабосочетаемых целей в условиях низкой адекватности ресурсов приводит к тому, что процессы стратегического планирования мало связаны с реальными процессами стратегического управления. Степень детализации стратегических планов российских предпринимательских структур никак не связывается с уровнем конкурентного давления, а зависит, прежде всего, от размера компании: чем больше размер, тем более детальный и развернутый стратегический план имеет предпринимательская структура. В результате действия корпоративного (приобретение новых активов), и особенно конкурентного (позиционирование на рынке) уровней планы функционирования выполняются вне рамок или даже вопреки формальным стратегическим планам компаний. Крупные инвестиции (более 10% стоимости активов фирмы) реализуются как в системе отдельных проектов, так и в составе комплексных стратегических планов развития фирмы.

Корпоративные стратегии (диверсификация, вертикальная и горизонтальная интеграция), по мнению участников исследования, являются нормой для большинства компаний. Диверсификация служит целям сохранения рабочих мест; горизонтальная интеграция — росту стоимости фирмы; вертикальная интеграция — укреплению положения фирмы на рынке. При этом вертикальная интеграция и, особенно, диверсификация выполняются вне системы стратегических планов, а диверсификация — с минимальным привлечением инвестиций.

Мы считаем, что совершенствование методов стратегического планирования может привести к значительному повышению конкурентоспособности предпринимательских структур. В частности, целесообразно:

- изменение систем стратегического планирования, отказ от архаических моделей «концерна», повышение внимания к вопросам накопления компетенций и к эффективности использования активов будут способствовать большей эффективности попыток приобретения серьезных активов и более действенному переносу современных моделей стратегического планирования;
- расфокусировка стратегических планов, предполагающих одновременное достижение роста продаж, рентабельности и финансовой стабильности. При этом расфокусировка должна происходить с последнего пункта в изложенной триаде и по возможности с заменой кредитного финансирования стратегических проектов финансированием в виде вложений собственного (венчурного) капитала;
- учет степени неопределенности внешней среды;
- развитие техник сценарного планирования;
- своевременное выявление и отказ от некорректных вариантов позиционирования бизнеса.

#### **Литература**

1. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания/Пер. с англ. М.: Финпресс, 2000.
2. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Материалы «Ателье корпоративных стратегий и структур»//<http://gugkov.ru/>
4. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2010.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. М.: Экмос, 2011.



**Виданова О. П.**

*аспирант,  
Московский городской университет управления  
Правительства Москвы*

## **Проблемы предоставления в аренду нежилой недвижимости, находящейся в имущественной казне города Москвы**

***Аннотация.** В статье определено место арендных отношений в системе управления государственной собственностью, обоснована их актуальность и экономическая эффективность. Автором обозначена практика передачи объектов нежилого фонда города Москвы в аренду, отражена конкурсная составляющая арендных отношений. Выявлены и обоснованы основные проблемы предоставления в аренду нежилой недвижимости города Москвы, а также предложено решение указанных проблем через взаимодействие бизнеса и власти на партнерских началах.*

***Ключевые слова:** управление государственной собственностью, аренда, объекты нежилого фонда города Москвы, бизнес, власть, партнерство, конкурс, аукцион.*

***The summary.** The article overviews a place, urgency and economic efficiency of rent relations in a control system of a state ownership. The author designates the practice of transferring the objects of uninhabited fund of Moscow in rent and reflects the competitive component of rent relations. Also the author reveals the basic problems of granting in rent uninhabitable Moscow property and offers their decision through business and government interaction on the partner beginnings.*

***Keywords:** control system of a state ownership, rent, objects of uninhabited fund of Moscow, business, government, partnership, competition, auction.*

Становление и развитие московского рынка недвижимости, ставшее следствием рыночных реформ, нашло отражение в вовлечении в этот рынок аренды недвижимых имущественных объектов государственной собственности. Значительную часть таких объектов составляют нежилые помещения, арендуемые как государственными, так и коммерческими организациями.

В связи с высоким темпом роста цен на объекты нежилого фонда, сопровождаемого повышением ставок арендной платы, сдача в аренду государственных нежилых помещений стала значительным источником пополнения доходов бюджета города Москвы.

Передача в аренду объектов нежилого фонда, находящихся в муниципальной казне города Москвы, осуществляется на конкурсной основе. За последние пять лет в Москве на торги было выставлено 2142 объекта государственной нежилой недвижимости общей площадью свыше 320 тыс. кв. м, 78% которых был реализован. Доходы от сдачи в аренду имущества Москвы по итогам девяти месяцев 2010 г. составили 10,1 млрд руб., что на 35% больше показателя пятилетней давности ( в 2006 г. – 7,5 млрд руб.). Причем более 90% всех реализованных на аукционах помещений передаются в аренду на специализированных аукционах для малых предприятий [1].

Несмотря на успешное в целом развитие аренды объектов нежилого фонда, находящихся в муниципальной казне города Москвы, ей сопутствует целый ряд острых проблем.

Вследствие неудовлетворительного состояния многих потенциальных объектов аренды, а также ввиду их продажи и выхода из состава арендного фонда имущества затруднено дальнейшее наращивание ресурсного потенциала аренды. Из фонда свободных помещений города Москвы, который составляет 679,9 тыс. кв. м пригодно к использованию лишь 110,8 тыс. кв. м (по состоянию на 01.01.2009 г.) [2].

Происходит и качественное ухудшение потенциальных возможностей аренды в связи с тем, что лучшие, самые привлекательные объекты уже сданы в аренду, вследствие чего на оставшиеся все труднее найти покупателей, пользователей. А это приводит к уменьшению спроса и снижению рыночных цен, а, следовательно, и арендой платы.

В то же время коэффициент использования объектов нежилого фонда г. Москвы в целях аренды все еще довольно низок (13,6% от общего количества нежилых помещений [3]). Частично это обусловлено объективными причинами. Отдельные свободные площади научно-исследовательских организаций, учебных заведений, учреждений культуры, общественных фондов сдаются в аренду, минуя городские власти. Многие нежилые помещения для их использования в качестве объектов аренды требуют значительного вложения средств, которых нет в распоряжении города.

Значительный ущерб экономической эффективности аренды объектов нежилого фонда г. Москвы наносит неумеренные и необоснованные льготы, предоставляемые обширному кругу юридических лиц в виде самых разнообразных организаций и учреждений. В 2008 году объем предоставленных льгот по аренде нежилых помещений составил 17,6 млрд руб. (в 2009 г. – 24, 1 млрд руб. [4]). Если сравнить этот показатель с общим доходом бюджета города Москвы от арендных отношений в аналогичном периоде (19,3 млрд руб.), то несложно подсчитать, что

доход от аренды лишь на 8% превышает объем предоставляемых льгот. Другими словами, предоставляя льготы различным категориям арендаторов, город ежегодно лишается половины доходов, которые он мог бы получить от аренды нежилых помещений. Сегодня в Москве существует около 20 льготных категорий арендаторов [5]. Наибольшее число льготников составляют предприятия торговли и бытового обслуживания – 50%, организации бюджетной сферы – 15,5%, общественные организации и объединения – 9%, объекты науки и образования – 4,1%, здравоохранения – 1,7%. Причем льготниками зачастую становятся предприятия по формальным признакам, которые прекрасно себя чувствуют на рынке [4]. Столь крупномасштабное льготирование вполне правомерно подвергнуть сомнению.

Ощутимый ущерб арендодателю наносят неплатежи арендаторов. Невнесение или несвоевременное внесение арендной платы приводит к задолженности, которая наносит ущерб бюджету города Москвы. Задолженность по арендным платежам на начало 2009 года составила 945,1 млн рублей, что составляет примерно 5% общего годового сбора арендной платы в Москве. В связи с неплатежеспособностью ряда организаций, арендуемых объекты нежилого фонда г. Москвы, приходится прибегать к судебному решению по взысканию задолженности по арендным платежам.

При передаче в аренду нежилых помещений посредством проведения торгов реализуется социально-экономическая политика правительства Москвы по комплексному целевому развитию территории города. Работа по передаче в аренду объектов городской собственности на торгах по определению ставки арендной платы также сталкивается сегодня с немалыми проблемами.

В частности, объем выставяемых на торги объектов нежилого фонда недостаточен для удовлетворения существующего на сегодняшний день в городе спроса на аренду объектов со стороны предпринимательского сообщества.

В городе назрела необходимость ограничения доступа к торгам недобросовестных участников. Власти столицы в конце 2008 года приняли решение установить в условиях финансового кризиса для определенных категорий арендаторов, например, представителей малого бизнеса, минимальную ставку аренды на городскую недвижимость в размере 1000 руб. за кв. м в 2009 году и 1200 руб. за кв. м в 2010 году.

Однако данная мера привела к тому, что многие предприятия, не относящиеся к малому бизнесу, начали изменять свой статус, чтобы получить льготу. Количество участников на один объект возросло в два раза – с 3,8 в среднем в 2007 году до 6,6 – в 2009 г. Помимо этого, в большинстве

случаев в специализированных аукционах по сдаче в аренду столичных площадей малому бизнесу стали принимать участие так называемые риелторы, которые предлагали завышенные по сравнению с рыночными цены. Таким образом, они фактически «отрезали» сдающиеся Москвой помещения от реальных малых предпринимателей, а потом перепродавали фирмы, на которые были оформлены договоры аренды. Если не находили покупателей, то отказывались от договора, неся при этом минимальные финансовые потери. Таким образом, в 2009–2010 г. около 40% площадей выиграли так называемые недобросовестные участники, отказавшиеся позднее от подписания договоров аренды и фактически сделавшие помещения недоступными для добросовестных участников.

Помимо этого появилось большое количество недобросовестных участников торгов, предлагающих ставку арендной платы значительно выше реальной на рынке коммерческой аренды нежилых помещений. При этом превышение стартовой цены в среднем достигало 10 раз. Победив на аукционе с помощью завышенной ставки, арендатор пользовался льготной.

В результате власти Москвы решили, что с 2010 года предприятия малого бизнеса, арендовавшие в 2009 году городскую недвижимость на специализированных торгах, будут обязаны платить за снятые площади по тем ставкам, по которым они выиграли эти аукционы.

С правовой точки зрения, порядок передачи в аренду нежилых помещений, являющихся государственной собственностью, — один из самых динамично меняющихся процессов хозяйственной деятельности города, определяющий во многом экономическую, социальную и государственную стратегии его развития. Здесь можно выделить три ключевых аспекта: формирование арендного фонда, управление им и особые программы развития.

Власти Москвы находят арендаторов чуть более, чем для половины предлагаемых для найма нежилых помещений, находящихся в собственности города. В 2010 году город выставил на торги на право заключения договора аренды 87,4 млн кв.м нежилых помещений, а нашел нанимателей лишь для 51% объектов площадью 44,6 млн кв. м. Довольно высокая доля нежилых помещений, которые столице не удастся сдать в аренду, связана во-первых, с тем, что городу нужно либо снижать стоимость аренды своих площадей, либо сдавать в аренду помещения другого уровня, так как их техническое состояние в настоящее время неудовлетворительно.

Во-вторых, это связано с низким качеством подготовки лотовой документации, а также недоучетом территориальных аспектов опреде-

ления функционального назначения помещений, подлежащих передаче в аренду посредством открытых торгов.

В-третьих, имеет место непредсказуемость энергообеспеченности подготавливаемых к торгам нежилых помещений

Если говорить о формировании арендного фонда, то основной проблемой здесь является определение вида разрешенного использования нежилого помещения. Практическая деятельность Департамента имущества столицы показывает, что временной период между принятием решения о выставлении помещений на аукцион до момента проведения самого аукциона занимает до девяти месяцев в среднем, а по отдельным помещениям — до двух лет. При этом оформление документов непосредственно самим департаментом — всего две недели. Значит, все остальное время уходит на процедуру согласования.

Сначала Департамент имущества предлагает соответствующей префектуре определить возможный план для необходимого вида использования объекта (бытовое обслуживание, торговля, общественное питание, аптека, Сбербанк и т. д.). Префектура, в свою очередь, должна учесть мнения управы и муниципалитета, которые зачастую не совпадают. После этого уполномоченные органы — Роспотребнадзор и Пожнадзор — обследуют помещения и выносят свое решение о возможности его использования. Зачастую это вполне обоснованные и правомочные отрицательные заключения, так как объект по тем или иным условиям не соответствует техническим требованиям эксплуатации, что приводит к новому кругу согласований. Такой процесс не только тормозит реализацию поставленных городом задач, но и наносит урон бюджету, а зачастую создает в новых микрорайонах значительное социальное напряжение.

Кроме того, существуют проблемы единой классификации видов разрешенного использования объектов недвижимости города. Сегодня нет нормативно закрепленного перечня таких видов, что вносит дезорганизацию в процесс согласования, а также не позволяет эффективно контролировать выполнение существенного условия договора аренды по сохранению целевого использования объекта. Создаются предпосылки как для недобросовестной конкуренции (когда вид разрешенного использования объекта прописывается под конкретного арендатора на территории), так и для затруднения расторжения договоров в судах (когда у городских юристов не находится существенных оснований). Это является основной формой мотивирования при отказе в суде.

Серьезной проблемой становится предпроектное определение целевого назначения, то есть вида разрешенного использования нежилых помещений в инвестиционных объектах с долевым участием города.

Сложившаяся до середины 2008 года практика сдачи объектов завершённого строительства с долевым участием Москвы показала, что предприниматели в подавляющем большинстве случаев выкупали доли, принадлежащие городу, и самостоятельно определяли целевое назначение нежилых помещений при вводе в эксплуатацию, либо сами выставляли их на продажу для извлечения быстрой прибыли.

В настоящий момент частные компании зачастую не заинтересованы в выкупе городских долей, соответственно, нежилые помещения остаются с минимальным эксплуатационным оснащением, не соответствующим требованиям даже для большинства непроектных объектов потребительского рынка. Как следствие, у города возникает задача в дополнительных финансировании и подготовке нежилого помещения к эксплуатации и затем — к сдаче в аренду после регистрации прав собственности.

Мало того, более «мобильные» частные предприниматели, оформляя свои помещения по соседству с государственными, подчас отбирают все мощности, выделенные на нежилой фонд проектам, при этом существенно снижая стоимость и привлекательность аренды городских помещений. А иногда они делают их использование по целевому назначению технически невозможным.

Одной из ключевых проблем арендных отношения является нарушение арендаторами условий договора аренды. Департамент имущества города Москвы осуществляет мониторинг договоров аренды в целях контроля за использованием принадлежащего городу Москве нежилого фонда. Нарушением условий договора аренды считается:

- неоплата арендатором более двух раз подряд платежа по истечении установленного договором срока;
- неподписание арендатором без уважительной причины в двухнедельный срок с момента получения уведомления о произведенном в соответствии с правовыми актами Правительства Москвы расчете ставки арендной платы (дополнительного соглашения об ее изменении);
- несогласованная с арендодателем сдача арендованных площадей в субаренду или размещение сторонних организаций без согласования с арендодателем;
- нецелевое использование арендованного объекта нежилого фонда;
- проведение арендатором переоборудования или перепланировки арендуемого помещения либо его части без согласования арендодателя [6].

Помимо этого имеют место недостатки типового договора аренды и процедуры его оформления, приводящие к задержке платежей пользователями, а порой и к не заключению договора.

Стратегический SWOT-анализ ситуации на рынке аренды позволил на основе выделения нескольких десятков факторов и определения их взаимосвязи построить шесть основных критериев оценки различных решений в сфере арендной политики, а именно: безопасность (экономическая); социальность; стратегичность; рыночность; регламентированность.

Определение критериев, по которым можно сравнивать полезность использования тех или иных методик оценки стоимости аренды, позволяет произвести такое сравнение для каждой конкретной социально-экономической ситуации применительно к различным методическим подходам к оценке арендной платы (или их комбинации).

Проведение аналитического обзора ситуации на рынке арендных услуг по данным официальных источников, риэлторских и оценочных компаний показало отсутствие адекватного маркетингового инструментария для слежения за ситуацией. Это снижает эффективность государственных регуляторов на рынке арендных услуг при условии роста динамики его развития и внедрении стратегического управления мегаполисом.

Работа по реновации объектов нежилого фонда, находящегося в собственности города Москвы, является одним из важнейших направлений социально-экономического развития Москвы и проводится в целях повышения качества и размера арендооблагаемой базы, а также увеличения доходов города Москвы от сдачи в аренду обновленного нежилого фонда. Реализация указанной задачи осуществляется в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 6 апреля 2004 г. № 196-ПП «О реновации объектов нежилого фонда города Москвы на 2004–2006 годы».

В 2004–2006 гг. было запланировано проведение реновации жилых помещений площадью 168 379,0 кв. м на 115 объектах. За это время сдано в эксплуатацию 23 объекта общей площадью 24 333,3 кв. м, 92 объекта находятся на различных стадиях проектирования или проведения конкурсов по подбору заказчиков и подрядчиков. Существенными сдерживающими факторами в реализации работ по реновации объектов нежилого фонда явились:

- длительные сроки разработки предпроектной документации и согласования градостроительных обоснований размещения объектов, а также разработки актов разрешенного использования участка территории градостроительного объекта (земельного участка), в среднем данный срок составил 22–25 месяцев;

- отрицательный опыт вовлечения в реновацию нежилых помещений, расположенных в технических подпольях и цокольных этажах жилых зданий, ввиду сложностей с их освобождением от пользователей и низкой окупаемостью;
- не в полной мере была учтена разница между бюджетными средствами, направляемыми на реновацию помещений, и расчетной арендной платой от сдачи в пользование обновленной площади (не окупаются в полном объеме) в административных округах, удаленных от центра;
- невозможность полноценного использования нежилых помещений под коммерческие цели в технических подпольях и на первых этажах жилых домов из-за многочисленных нареканий проживающих в этих зданиях москвичей.

На основании изложенного можно сделать вывод, что территориальными органами исполнительной власти города Москвы не обеспечивается выполнение программы обновления нежилого фонда, сдаваемого в аренду, и вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных площадей.

Таким образом, на сегодняшний день сдача нежилых помещений в аренду является основным, но не самым эффективным из всех возможных механизмов управления недвижимостью, поскольку органами власти не разрабатываются программы эффективности коммерческого использования объектов, развития недвижимости, привлечения инвестиций, т.е. отсутствует пообъектное управление.

Сдачей нежилых помещений в аренду занимаются органы городского управления, которым коммерческая деятельность не свойственна. Это увеличивает степень рисков в арендных операциях и может привести к существенному снижению величины дохода, получаемого от объектов недвижимости.

Не всегда основным критерием предоставления нежилых помещений в аренду является экономическая целесообразность, что приводит к занижению поступлений в городской бюджет.

Использование нормативного подхода не позволяет объективно, полностью учесть такие важные факторы, формирующие рыночную стоимость аренды, как местоположение, функциональное назначение и состояние объектов недвижимости.

В тоже время, ежегодная индексация ставок арендной платы недостаточно экономически обоснована и не отражает изменения ставок аренды на открытом рынке. В настоящее время город несёт реальные



потери из-за отсутствия современных методов оценки объектов нежилого фонда, находящегося в собственности Москвы.

Законодательство Российской Федерации обязывает публичного собственника при совершении сделок с объектами государственной и муниципальной собственности привлекать независимого оценщика.

Процедура независимой оценки стоимости объектов недвижимости, находящихся в собственности города Москвы, осуществляется непосредственно при совершении сделок с объектами недвижимости, когда решение о совершении сделки или иных управленческих действий уже принято. Действующая система независимой оценки не предназначена для целей разработки упреждающих управленческих решений и реализации городом функций эффективного собственника, не дает возможности оперативного прогнозирования изменения стоимости недвижимого имущества.

По мнению экспертов, первоначальная (балансовая) стоимость только материальных ресурсов и бизнеса в целом по стране может отличаться от реальной (рыночной) стоимости в 3–10 раз.

Помимо этого регулярные проверки состояния объектов нежилого фонда выявляют следующие нарушения: нецелевое использование нежилых помещений; незаконная субаренда, в том числе влияющая на расчет арендной платы основного арендатора в сторону увеличения; самозахват нежилых помещений; незарегистрированная аренда помещений, занимаемых организациями на правах оперативного управления, хозяйственного ведения и т. д.

Наряду с вышеуказанными проблемами управления объектами нежилого фонда округа и г. Москвы в целом, существует целый ряд недоработок, связанных с организацией контроля в данной области.

Отсутствие отлаженного механизма контроля со стороны государственных органов за правомерностью распоряжения, владения и/или пользования объектами нежилого фонда, находящимися в собственности города Москвы также значительно снижает величину дохода от использования городской недвижимости.

Таким образом, в своем существующем варианте система управления передаваемыми в аренду объектами нежилой недвижимости в Москве не соответствует современным требованиям. Анализ ситуации арендного рынка города Москвы позволил выявить целый ряд серьезных проблем, большинство из которых возникают в связи с тем, что город Москва (арендодатель) строит свои отношения с бизнесом (арендатором) не на партнерских началах, а в одностороннем порядке, устанавливая по своему усмотрению «правила игры».

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что рассмотрение арендных отношений как вида государственно-частного партнерства приобретает все большую актуальность. Проблемы, возникающие при взаимодействии государства (арендодателя) и частного сектора (арендатора) при реализации этих отношений требуют системного решения. Результатом должно стать достижение особого качества взаимодействия бизнеса и власти, обычно называемого партнерством и выходящего за рамки как хорошо известных дирижизма и патернализма со стороны государства, так и простого использования властными структурами возможностей предпринимателей для реализации общественно значимых целей.

### **Литература**

1. Из доклада руководителя Департамента имущества города Москвы В.Н. Силкина на заседании Правительства г. Москвы от 17.11.2009 г. по вопросу «О практике проведения торгов по передаче в аренду нежилых помещений, находящихся в имущественной казне города Москвы».
2. Постановление Правительства Москвы от 26 мая 2009 г. № 497-ПП «Об утверждении отчетного баланса нежилых зданий и помещений г. Москвы по состоянию на 01.01.2008».
3. Постановление Правительства Москвы от 26 мая 2009 г. № 497-ПП «Об утверждении отчетного баланса нежилых зданий и помещений г. Москвы по состоянию на 01.01.2008».
4. Ведомости. Недвижимость. Стены бизнеса. № 10 (74) декабрь 2010 г. стр. 5.
5. Постановление Правительства Москвы от 18 сентября 2007 г. № 810-ПП «Об утверждении перечней видов использования нежилых помещений, находящихся в имущественной казне города Москвы, передаваемых арендаторам на льготных условиях, на 2008—2010 годы» (в ред. постановлений Правительства Москвы от 01.04.2008 г. № 254-ПП, от 29.12.2009 г. № 1479-ПП, от 02.03.2010 г. № 188-ПП, с изм., внесенными постановлением Правительства Москвы от 30.12.2008 г. № 1218-ПП (ред. 29.12.2009)).
6. Постановление Правительства Москвы от 23 сентября 2008 г. № 863-ПП «Об основных направлениях политики Правительства Москвы в области арендных отношений по объектам нежилого фонда, находящимся в собственности субъекта Российской Федерации — города Москвы, на 2009—2011 гг.»

**Гимаров В. В.**

*кандидат экономических наук, доцент*

**Дли М. И.**

*доктор технических наук, профессор*

**Иванова И. В.**

*аспирант,*

*филиал Национального исследовательского  
университета «МЭИ», г. Смоленск*

## **Решение задачи прогнозирования тенденций развития регионального рынка телекоммуникационных услуг на основе классификационного анализа**

***Аннотация.** Показана значимость телекоммуникационной отрасли, выделены основные проблемы менеджмента предприятий. Проанализированы подходы к классификационному анализу траекторий. Предложен метод комплексного сопоставления траекторий в рамках решения задачи прогнозирования состояния рынка.*

***Ключевые слова:** телекоммуникационные технологии, классификационный анализ, поточечное и структурное сходство траекторий.*

***The summary.** The importance of the telecommunications industry is shown, the major problems of management of enterprises are produced. Approaches to the classification analysis of the trajectories are analyzed. We propose a method of complex trajectories in the mapping solution of the problem of forecasting market conditions.*

***Keywords:** telecommunications technology, classification analysis, pointwise and structural similarity of trajectories.*

Темпы экономического роста России, переход к инновационному пути развития, возрастающая необходимость модернизации систем хранения, обработки, передачи и защиты данных, стремление увеличить производительность труда обуславливают всевозрастающие потребности государственных и частных компаний во внедрении новейших информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Отрасль ИКТ является одной из наиболее значимых в структуре экономики Российской Федерации. Её вклад в ВВП составляет свыше

5%, по данному показателю она ставится на второе место среди всех естественных монополий России, после транспортной отрасли.

Общая значимость ИКТ как ключевой отрасли подчеркивается также тем, что она рассматривается в качестве локомотива для экономического и общественного развития. Так, в период мирового финансового кризиса ИКТ-отрасль оказалась одной из наиболее успешных: в 2009 г. объем мирового рынка в денежном выражении сократился всего на 1,5%. Прежде всего, это связано с тем фактом, что во время кризиса большинство предприятий воспринимали информационно-коммуникационные технологии в качестве нового способа ведения бизнеса, способствующего увеличению производительности, сокращению затрат на оплату труда, транспортных и других расходов. В связи с этим спрос на отдельные услуги ИКТ-сектора даже несколько возрос.

За последние годы Российская Федерация укрепила свои позиции в мировых рейтингах отрасли ИКТ. Так, в публикуемом ежегодно Мировым союзом связи индексе развития рассматриваемой отрасли, Россия в 2009 г. заняла 50 место из 156 стран. Положение России определяется высоким уровнем проникновения мобильной связи (23-е место), проводной телефонии (41-е место). При этом Россия отстает по коэффициенту проникновения широкополосного Интернета (74-е место) и количеству домашних компьютеров (79-е место). По предварительным данным Министерства коммуникаций и связи РФ, в 2010 г. отрасль показала значительный рост: объем сектора ИКТ составил 1 трлн. 919 млрд. руб., что на 8,4% выше показателя предыдущего года.

Быстрый рост объема и значимости рассматриваемой отрасли в структуре народного хозяйства РФ привели к тому, что для управления постоянно увеличивающимися по масштабу территориально распределенными телекоммуникационными предприятиями необходимо использовать новые инструменты анализа данных, которые позволяют принимать решения с учетом сложности и многомерности региональных рынков, их технологических и экономических особенностей, а также временного фактора. В данном случае, в первую очередь, речь идет о построении эффективной системы принятия управленческих решений и прогнозирования состояния рынка с учетом взаимоотношений между всеми заинтересованными субъектами на основе моделирования процессов функционирования телекоммуникационных предприятий, что позволит повысить эффективность его деятельности.

Прогнозирование состояния рынка является одной из наиболее важных задач управления. В настоящее время для прогнозирования жизненных циклов товаров и услуг, а также тенденций развития глобальных и

локальных рынков используются различные экономико-математические методы и инструментальные средства. Один из классов экономико-математических моделей социально-экономических процессов основан на использовании теории классификационного анализа медленно изменяющихся (стационарных) данных и различных траекторий трендов.

Теоретические основы классификационного анализа данных описаны в различных работах отечественных и зарубежных ученых<sup>1</sup>.

В работе отдельных авторов в качестве критерия классификации рассматривается средняя близость точек в классе<sup>2</sup>. Однако при исследовании многопараметрической информации, изменяющейся во времени, использование подобных алгоритмов классификации невозможно, поскольку данные не являются сопоставимыми. В связи с этим, в данной работе рассмотрена возможность реализации динамического классификационного анализа на основе критерия качества классификации в виде обобщенного среднего.

В работе других авторов<sup>3</sup> методика классификации основана на использовании аппарата нечеткой логики и предполагает существование двух типов схожести между траекториями:

- структурное сходство: чем больше две траектории имеют общего в форме, динамике изменения, характеристиках, тем больше сходства между этими двумя траекториями;
- точечное сходство: чем меньше расстояние между точками двух траекторий, тем большее сходство наблюдается между ними.

Структурное сравнение, прежде всего, подходит для ситуаций, когда необходимо осуществить классификацию фрагмента траектории с высокой точностью. Поточечное сходство выражает близость траектории в реальном пространстве. В этом случае поведение траекторий не является первостепенным фактором, и некоторые различия по форме допускаются, пока траектории пространственно близки. В отличие от структурного сходства, расчет точечного не требует использования характеристик траекторий и основывается непосредственно на их значениях.

---

<sup>1</sup> Бауман Е.В., Дорофеев А.А. Классификационный анализ данных // Труды Международной конференции по проблемам управления. Том 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62–77; Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

<sup>2</sup> Бауман Е.В., Дорофеев А.А. Классификационный анализ данных // Труды Международной конференции по проблемам управления. Том 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62–77.

<sup>3</sup> Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

Как представляется, траектории одного класса должны быть достаточно близкими и при этом обладать схожими характеристиками. Поэтому необходимо проводить агрегирование нескольких измерений в единое целое, что позволит получить комплексную оценку схожести траекторий, учитывающую как точечную, так и структурную составляющие.

Пусть некоторое предприятие работает на рынке в течение периода времени  $[t_0, t_n]$  и характеризуется состоянием спроса  $x(t)$ . Необходимо спрогнозировать значение спроса на услуги компании на период времени  $[t_{n+1}, t_m]$  на основании анализа и классификации развития предприятия на других региональных рынках.

В первую очередь для решения поставленной задачи осуществляется оценка точечного сходства траекторий. Для этого для каждой двух траекторий  $x(t)$  и  $y(t)$  (известный тренд развития региональных рынков) осуществляется расчет  $f(t)=x(t)-y(t)=[f(t_1), \dots, f(t_p)]$ . Тогда точечная близость рассчитывается как последовательность  $s(x,y)=s(x-y,0)=s(f,0)$ <sup>4</sup>. Введение нечеткости для определения того, насколько полученное расстояние между точками  $s_i$  является допустимым, позволит устранить однозначность интерпретации результата без учета специфики каждого конкретного случая. Итоговая степень сходства траекторий определяется на основании перехода от полученной последовательности принадлежностей  $u(f(t))=[s_1, \dots, s_p]$  к конкретному числу за счет использования операторов  $t$ -нормы,  $t$ -конормы, усреднения, компенсации (максимум, минимум, средняя арифметическая, медиана,  $\alpha$ -квантиль и др.)<sup>5</sup>.

Структурное сходство траекторий определяется на основании таких характеристик, как степень гладкости, диапазон значений, максимальное значение и время его появления, максимальная длина интервала с нулевой производной и другие. Для каждой описанной характеристики  $K_i$  определяется разность  $\Delta K_i = |K_i(x) - K_i(y)|$  и определяется степень принадлежности полученного значения к нечеткому множеству допустимых отклонений. Аналогично с точечным сравнением полученный вектор  $s_i = u_i(\Delta K_i) = [s_{i1}, \dots, s_{iL}]$  переводится в число  $s(x, y)$ , выражающее сходство траекторий, на основании операций взятия минимума, максимума, интегрирования<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Там же.

Таким образом, на основании проведенных расчетов были получены различные статистические показатели точечной и структурной схожести траекторий (максимум, минимум, средняя арифметическая, мода, медиана,  $\alpha$ -квантили). Поскольку данные значения не показывают в чистом виде степень принадлежности траектории к конкретному классу, возникает необходимость разработки соответствующего метода, основанного на использовании нечеткой логики.

Для получения комплексного результата можно использовать набор нечетких продукционных правил, задаваемых с учетом весового коэффициента, вида:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Если } \min \mu(f(x_i - y_i)) \text{ очень низок, то их степень сходства низкая; } (0,05) \\ \text{Если значение } 0,25\text{-квантиля } \mu(f(x_i - y_i)) \text{ высоко, то степень} \\ \text{сходства высокая; } (0,25) \\ \text{Если } \mu(f(\text{sm}(x) - \text{sm}(y))) \text{ очень мала, то степень сходства низкая; } (0,25) \\ \dots (0,45) \end{array} \right.$$

Применения данных правил для сопоставления нового образца с центрами существующих кластеров приводят либо к отнесению траектории к одному из них, либо к выделению нового кластера, отличного от существующих. Использование весовых коэффициентов для каждого правила представленного вида позволит выделить значимость параметра сопоставления. Так, оператору  $\min$  или  $\max$  должен соответствовать минимальный весовой коэффициент, поскольку в случае существования в последовательности точечного сравнения выбросов, их значение не будет показывать достоверный результат итогового сопоставления. В этом случае показатели усреднения будут более информативными.

Таким образом, предложенный подход комплексной оценки схожести траекторий развития рынка позволит получить наиболее достоверную оценку принадлежности тренда к определенному классу, что будет способствовать повышению эффективности менеджмента телекоммуникационных предприятий за счет принятия рациональных управленческих решений.

#### Литература

1. Бауман Е.В., Дорофеюк А.А. Классификационный анализ данных / Труды Международной конференции по проблемам управления. Том 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62–77.
2. Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

**Григорьев А. В.**

*ФГУП «Президент-Сервис» Управления делами  
Президента Российской Федерации*

## **Оценка эффективности внедрения социальных инноваций в деятельность санаторно-курортного комплекса**

***Аннотация.** Проанализирована необходимость развития санаторно-курортного комплекса, предложено внедрение социальных инноваций как способ его поддержки, приведена классификация эффектов, получаемых от применения социальных инноваций в деятельности здравницы, а также разработана формула для их комплексной оценки.*

***Ключевые слова:** социальные инновации, санаторно-курортный комплекс, эффективность.*

***The summary.** The need for the sanatorium complex development is analyzed, the social innovation implementation as a way of supporting is proposed, a classification of the effects produced by the social innovations application in the health centre activity is given, and a formula for assessment integrating is developed.*

***Keywords:** social innovation, sanatorium complex, efficiency.*

В настоящее время одним из приоритетных направлений государственной политики является развитие человеческого капитала<sup>1</sup>, в реализации которого особое значение занимает выполнение национального проекта «Здоровье». Согласно Посланию Президента России Федеральному Собранию, «развитие страны определяется не одним лишь экономическим успехом, но — не в последнюю очередь — духовным и физическим здоровьем нации, хотя, разумеется, это все взаимосвязано. Здоровье народа сегодня напрямую связано не только с состоянием общественного здравоохранения, но и с самим образом жизни людей, с экологией, развитием медицинской науки. В современных условиях охрана здоровья — это проблема государственного масштаба»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Дли М. И., Какатунова Т. В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики. 2008. №2 (26). С. 252–254.

<sup>2</sup> Послание Президента России В. В. Путина Федеральному Собранию РФ / Сайт Владимира Путина [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2004–2011.



Одной из ключевых задач национального проекта в сфере здравоохранения является развитие профилактической медицины, направленной на формирование медико-социальной активности населения и мотивации на здоровый образ жизни, что особо актуально в современных условиях постоянного повышения умственных и физических нагрузок практически во всех видах профессиональной деятельности человека.

Важную роль в медицинской профилактике играет санаторно-курортное лечение, которое направлено на реабилитацию нарушенных функций организма и восстановление его нормальной реактивности. В российских условиях необходимость развития оздоровительного лечения, в первую очередь, обусловлена процессами преждевременного старения населения, а также высокими показателями заболеваемости трудоспособного населения и детей.

Как показывают исследования эффективности санаторно-курортного лечения, после прохождения оздоровительного курса пациенты в 1,5–2,5 раза быстрее возвращаются к производительному труду, что в результате обеспечивает в 2–4 раза снижение уровня трудопотерь. В этой связи встает необходимость поддержки и развития санаторно-курортного обслуживания, которая должна, в первую очередь, заключаться во внедрении социальных инноваций в различные сферы деятельности здравниц<sup>3</sup>.

В таблице 1 представлена классификация эффектов, получаемых от внедрения социальных инноваций в деятельность санаторно-курортного учреждения, а также показатели для их оценки.

*Таблица 1*

**Виды эффектов от внедрения социальных инноваций**

Группа эффектов	Показатели
Клинические	Снижение частоты и тяжести рецидивов основного заболевания. Снижение частоты и тяжести осложнений основного заболевания. Снижение частоты и тяжести рецидивов сопутствующих заболеваний. Повышение процента реконвалесценции. Снижение числа дней временной нетрудоспособности. Снижение уровня инвалидизации. Снижение уровня смертности. Улучшение клинических и параклинических показателей в рамках конкретной нозологической формы.

<sup>3</sup> Бирюкова Н. Б. Инновационные аспекты управления системой здравоохранения современной России. Национальная практика и международный опыт. М.: Экслибрис-Пресс, 2007.

Группа эффектов	Показатели
Психоэмоциональные	Усиление рекреативной эстетической психокоррекции. Повышение уровня активного внимания. Снижение нервно-психического напряжения. Повышение общей психической активности (показателей «самочувствие», «активность», «настроение» по методике А. Доскина). Улучшение социальной адаптации. Повышение вегетативной лабильности. Повышение реактивности вегетативной нервной системы.
Организационные	Уменьшение затрат рабочего времени медицинского персонала при подготовке отчётной документации (составления выписки и эпикриза, ведения истории болезни и санаторно-курортной книжки). Сокращение числа ошибок при составлении медицинских документов. Сокращение времени на поиск данных. Скорость получения результатов последних научных исследований.
Экономические	<u>Для организаций:</u> Снижение расходов на лечение в поликлиниках и стационарах. Снижение выплат по временной и стойкой нетрудоспособности. Снижение ущерба производству от «недовыработки» промышленной продукции в связи с заболеваемостью рабочих и служащих. <u>Для санатория:</u> Экономия фонда зарплаты за счет автоматизации деятельности. Экономия за счет снижения затрат на нужды экологии.
Экологические	Снижение масштабов восстановительных и рекультивационных работ. Сокращение уровня экологического риска.

Итоговая оценка получаемого эффекта от инновационной деятельности рассчитывается по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^5 k_i \cdot \left( \sum_{j=1}^{n_i} (p_{ij} - p_{ij}^{norm}) \cdot v_j \right),$$

где  $p_{ij}$  – значение  $j$ -показателя  $i$ -ой группы эффектов;  $p_{ij}^{norm}$  – нормативное значение  $j$ -показателя  $i$ -ой группы эффектов;  $v_j$  – вес  $j$ -показателя в рамках  $i$ -ой группы эффектов;  $k_i$  – значимость  $i$ -ой группы эффектов;  $n_i$  – количество показателей в рамках  $i$ -ой группы эффектов.

Как представляется, применение предложенной схемы оценки эффектов от внедрения социальных инноваций в лечебную и организационную деятельность учреждений санаторно-курортного комплекса позволит проводить комплексную оценку эффективности инновационных проектов, направленных на повышение качества оказываемых услуг и результативности восстановительного лечения.

Гусев Ю. Н.

кандидат экономических наук,  
доцент Российской академии предпринимательства

## Законодательно-правовые аспекты регулирования деятельности международного финансового центра в России

*Аннотация.* Статья посвящена созданию международного финансового центра в Москве и правовым аспектам регулирования его деятельности.

*Ключевые слова:* международный финансовый центр, предпринимательские риски, право собственности.

*The summary.* Article is devoted creation of the international financial center in Moscow and legal aspects of regulation of its activity.

*Keywords:* the international financial center, enterprise risks, the property right.

Посткризисное усиление государственного регулирования и контроля над финансовой деятельностью на национальном и межгосударственном уровне охватило все международные финансовые центры как глобальные, так и относительно не крупные, оффшорные центры.

Это, как представляется, явилось результатом характерной для всех стран ситуации, когда национальные регуляторы не только в России, но и в промышленно развитых странах столкнулись в 2008–2009 годах с кризисными процессами, масштабы которых не позволяли, да и сейчас ещё не позволяют, дать четкие прогнозы относительно ближайшего развития глобальной экономики и мировой валютной системы.

Ни в России, ни за рубежом у контролирующих органов не было опыта урегулирования кризисов такого масштаба, ни у кого не было единственно правильного решения, и до сих пор осуществляемые в России и в промышленно развитых странах те или иные варианты экономической политики не являются истиной в последней инстанции. Предпринятая повсеместно в промышленно развитых странах и в России массивная государственная поддержка ликвидности банковско-кредитной системы за счет денежной эмиссии и использования валютных резервов сняла на неопределенное время напряжённость на мировом финансовом рынке.

Всё это говорит о том, что начавшийся в мире на волне масштабного кризиса процесс совершенствования законодательной базы и методов государственного регулирования финансовой деятельности будет продолжаться и оказывать непосредственное влияние на функционирование глобальных, региональных и локальных финансовых центров.

Основная проблема превращения Москвы в глобальный финансовый центр, как представляется, заключается не столько в экономическом потенциале страны, сколько в неразвитости законодательной базы и соответственно в неэффективном управлении финансовым сектором экономики. Политическая воля в сочетании с концентрацией финансовых и организационных усилий на совершенствовании законодательной базы и государственного регулирования могли бы обеспечить форсированное повышение статуса международного финансового центра в Москве.

Анализ становления и развития финансовых центров показывает: универсального способа превращения города в мировой центр финансовых отношений не существует. Одни мировые финансовые центры, такие как Лондон и Нью-Йорк, формировались десятилетиями в силу естественных исторических процессов, прирастали дополнительными элементами финансовой и нефинансовой инфраструктуры, совершенствовались в предоставлении все более полного пакета услуг. Другие, весьма успешные и перспективные (Сингапур, Гонконг, Дубай и Дублин), создавались правительствами стран искусственно всего за несколько лет.

В России выбор между эволюционным, естественным ростом национального финансового рынка, его поэтапным перерастанием в глобальный финансовый центр и ставкой на форсированное формирование мирового финансового центра был сделан не в пользу последнего. Международный финансовый центр в Москве пока не стал эпицентром преобразований, направленных на инновационное развитие и модернизацию индустрии финансовых услуг, оплотом сбалансированного и стабильного в долгосрочной перспективе экономического роста страны.

Сохраняющиеся в России риски, связанные с недостаточной защитой прав собственности, слабой судебной системой, коррупцией, частыми сменами налогового режима, не способствуют прогнозируемости и стабильности финансовой деятельности. Несмотря на декларируемую готовность руководства страны к резкому улучшению ситуации, Россия остается слабо прогнозируемым финансовым рынком для инвесторов, что проявляется в снижении уровня инвестиций. Реализация практических мер осуществляется медленными темпами и не меняет кардинально сложившееся положение.

Одним из главных препятствий на пути финансовых потоков в страну остаётся коррупция. Степень экономической свободы в мире начала восстанавливаться после кризиса. Более половины из 183-х стран, перечисленных в индексе Economic Freedom 2011, улучшили свои показатели. Однако ситуация в России осталась без изменений: 143-е место.

По оценкам большинства экспертов, пока не будут решены проблемы коррупции, чрезмерной бюрократии и административных барьеров для бизнеса, говорить об экономической свободе невозможно. В определённой степени, проблема коррупции является объяснением сравнительно медленного восстановления российской экономики на фоне достаточно мягкой и денежной, и бюджетной политики в 2009–2010 гг.

Начиная с 1990-х годов, в России предпринимаются меры по созданию привилегированного положения для иностранных инвесторов. В стране действует Консультативный совет по иностранным инвестициям. В 2010 г. был введён пост инвестиционного омбудсмана, который де-факто займет первый вице-премьер правительства и к которому иностранные инвесторы смогут напрямую обращаться со своими нуждами, предложениями и идеями.

Перед МИД, МВД, ФСБ, Минэкономразвития и мэрией Москвы поставлена задача: создать комфортные условия для работы иностранных специалистов, в первую очередь путём оказания юридической помощи при взаимодействии иностранцев с миграционными и таможенными службами. В России уже действует новый закон об облегченном порядке въезда в Россию высококвалифицированных специалистов.

Однако формирование особых условий для иностранных инвесторов представляется не вполне конструктивным. Эволюция ведущих глобальных финансовых центров, например Лондона, начиналась не с формирования особых условий для иностранных предпринимателей и инвесторов, а с создания организационно-правовых, законодательных, информационных, инфраструктурных и общих административных условий для национальных предпринимателей, бравших на себя финансовые риски по освоению новых неизведанных континентов, стран и территорий.

Как свидетельствует мировая практика, не только во вторичных оффшорных центрах, но и в первичных глобальных финансовых центрах, например Лондона и Нью-Йорка, действует, своего рода, «анклавное» законодательство, применимое к определённым ограниченным территориям, «финансовым кластерам», или к отдельным типам финансовых институтов, образующих глобальные центры. Однако базой для формирования глобальных финансовых центров и занятия ими лидирующих позиций в мировой валютной системе послужило общее национальное законодательство и система регулирования финансовой деятельности.

Формирование в России первичного глобального финансового центра должно осуществляться не только путём создания особых условий для иностранных инвесторов, но и путём формирования законодательной базы и общих благоприятных условий для российских предпринимателей и инвесторов, особенно для малого и среднего бизнеса. Известно, что именно малый и средний бизнес в России находится под постоянным прессингом административных структур и, в отличие от крупного бизнеса, в период кризиса был практически лишен государственной поддержки.

Форсированное формирование в России глобального финансового центра возможно лишь при улучшении общего делового климата, создании атмосферы доверия между предпринимательством и властью. Общий юридический климат для работы бизнеса, в том числе иностранного, юридическая определенность, качество юридических стандартов являются одним из ключевых факторов в формировании в стране глобального финансового центра.

Основные пути приведения законодательно-правовой базы в России в соответствие с решением задач формирования и регулирования деятельности глобального финансового центра должны включать, в том числе: совершенствование законодательства по юридической защите инвесторов; повышение требований к профессиональным участникам фондового рынка; совершенствование судебной системы применительно к финансовой индустрии; улучшение налогового администрирования, а также государственного регулирования как прямого, так и на уровне государственно-частного партнёрства.

В последнее время в России активизировалась работа по созданию правовой базы для деятельности и российских, и иностранных инвесторов. Приняты и разрабатываются законы, без которых формирование и функционирование глобального финансового центра представляется просто невозможным.

В соответствии с утвержденным Планом мероприятий по созданию международного финансового центра в России федеральными государственными органами осуществляется работа над законопроектами по следующим направлениям: расширение инструментария российского финансового рынка, создание конкурентоспособной инфраструктуры организованной торговли, увеличение объема долгосрочных инвестиционных ресурсов, совершенствование корпоративного законодательства и корпоративного управления, совершенствование налогообложения операций на финансовом рынке.

В частности, с конца 2008 г. к началу 2010 г. были приняты следующие федеральные законы<sup>1</sup>:

- закон от 30 декабря 2008 г. № 315-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации», уточнившие процедуры реорганизации кредитных организаций и открытых акционерных обществ;
- закон от 30 декабря 2008 г. № 320-ФЗ «О внесении изменений в статью 27.5.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг», расширивший возможности для выпуска биржевых облигаций;
- закон от 30 декабря 2008 г. № 306-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество», направленный на совершенствование залоговых правоотношений в части механизма обращения взыскания и реализации заложенного имущества;
- закон от 28 апреля 2009 г. № 73-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривающий механизмы снижения рисков злоупотреблений со стороны собственников и руководителей организаций в преддверии банкротства и в ходе банкротства;
- закон от 28 апреля 2009 г. № 74-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и статью 5 Федерального закона «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», установивший механизмы размещения и обращения в Российской Федерации иностранных ценных бумаг;
- закон от 3 июня 2009 г. № 115-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и статью 30 Федерального закона «О рынке ценных бумаг», предусматривающий введение в российское законодательство института акционерных соглашений, а также совершенствование порядка разрешения корпоративных конфликтов (в части так называемых «дедлоков»);

<sup>1</sup> [\* | In-line.WMF \*]Проект доклада Президенту Российской Федерации Д.А. Медведеву об обеспечении подготовки проектов первоочередных нормативных правовых актов, формирующих основу для создания в России международного финансового центра от 11 февраля 2010 г. Министерство экономического развития Российской Федерации. Доступно на Интернетe: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/doc20100211\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/doc20100211_016)

- закон от 17 июля 2009 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», предусматривающий возможность возникновения ипотеки в силу закона на объекты нежилой недвижимости, построенные или приобретенные на кредитные или заемные средства, а также расширение возможностей страхования ответственности по ипотечным кредитам;
- закон от 18 июля 2009 г. № 182-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка инвестирования средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», направленный на расширение возможностей инвестирования пенсионных накоплений граждан, не воспользовавшихся правом выбора негосударственного пенсионного фонда или управляющей компании;
- закон от 19 июля 2009 г. № 205-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» («антирейдерский закон»), направленный на защиту прав собственности участников корпоративных отношений, предотвращение и пресечение недобросовестного использования процессуальных механизмов в корпоративных спорах;
- закон от 25 ноября 2009 г. № 281-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», направленный на совершенствование правового регулирования налогообложения финансовых инструментов срочных сделок;
- закон от 27 декабря 2009 г. № 352-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части пересмотра ограничений для хозяйственных обществ при формировании уставного капитала, пересмотра способов защиты прав кредиторов при уменьшении уставного капитала, изменения требований к хозяйственным обществам в случае несоответствия уставного капитала стоимости чистых активов, пересмотра ограничений, связанных с осуществлением хозяйственными обществами эмиссии облигаций», направленный на пересмотр существующих ограничений относительно возможности оплаты уставного капитала путем зачета требований к обществу, увеличение уставного капитала общества для покрытия понесенных им убытков, изменение существующих ограничений при выпуске обществом облигаций; изменение существующих последствий



несоответствия уставного капитала общества стоимости его чистых активов, а также пересмотр существующих способов защиты прав кредиторов при уменьшении уставного капитала общества.

В 2010 г. осуществлялась работа над следующими федеральными законопроектами:

- проект закона № 145626-5 «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком», одобренный Правительством Российской Федерации, внесен в Государственную Думу Российской Федерации и принят в первом чтении 17 апреля 2009 г.;
- проект закона № 100311-5 «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» (в части регулирования особенностей проведения процедур банкротства и мер по предупреждению банкротства финансовых организаций) принят Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении 21 января 2009 г.;
- проект закона № 217052-5 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (в части создания механизмов, направленных на защиту прав владельцев облигаций) принят Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении 23 сентября 2009 г.;
- проект закона № 249606-5 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части регулирования секьюритизации финансовых активов)», направленный на расширение возможностей осуществления секьюритизации в Российской Федерации, принят Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении 21 октября 2009 г.;
- проекты законов № 289191-5 «О клиринге и клиринговой деятельности» и № 289200-5 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О клиринге и клиринговой деятельности», направленные на комплексное совершенствование механизмов клиринговой деятельности, приняты Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении 22 января 2010 г.;
- проект закона № 182616-5 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», устанавливающий право на имущественный налоговый вычет при реализации (погашении) ценных бумаг российских эмитентов, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в соб-

ственности налогоплательщика более 365 дней, внесен в Государственную Думу Российской Федерации 3 апреля 2009 г.

Среди недавно принятых законов следует особо отметить закон «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», вступивший в силу 27 января 2011 г. С этого дня сделки, подпадающие под определение подозрительных, стали фиксироваться в специальной системе мониторинга, способной обрабатывать до 10 млн. заявок в день, выставляемых на биржах участниками рынка, и более 1,2 млн. реальных сделок, совершаемых ежедневно на ММВБ и РТС <sup>2</sup>.

Принятый закон обсуждался свыше десяти лет и явился результатом компромисса между профильными министерствами, ведомствами и участниками фондового рынка. Закон будет вступать в силу поэтапно: с 27 января 2011 г. начали действовать основные параметры; с 27 июля вступают в силу положения об инсайте и раскрытии информации; через три года, в 2014 г. вступит в силу часть закона, вводящая уголовную ответственность за его нарушение. До тех пор будет действовать только административная ответственность. Разработка и принятие закона было обусловлено тем, что торговля путём манипулирования ценами с использованием инсайдерской информации является постоянным явлением на российском фондовом рынке.

Законодательная база для начала размещения и обращения иностранных ценных бумаг в России была создана подписанием 29 апреля 2009 г. Президентом России изменений в федеральные законы «О рынке ценных бумаг» и «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Принятые поправки в указанные законы позволяют не только российским инвесторам, в том числе институциональным, легально инвестировать в иностранные ценные бумаги, но и зарубежным эмитентам проводить мобилизацию капиталов посредством организации размещения и обращения своих ценных бумаг на фондовом рынке в России. С 25 апреля 2010 г. вступил в силу Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) России от 23 марта 2010 г. № 10-20/пз-н г. Москва «Об утверждении Порядка регистрации проспектов ценных бумаг иностранных эмитентов и допуска ценных бумаг иностранных эмитентов к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации по решению федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг».

---

<sup>2</sup> «Коммерсантъ», 27 января 2011 г.

В начале февраля 2011 г. Президентом России был подписан федеральный закон «О клиринге и клиринговой деятельности», определивший понятия института взаиморасчетов участников биржевых торгов, а также порядок работы и функции центрального контрагента на биржах. До принятия закона осуществление клиринговой деятельности не было юридически урегулировано ни одним правовым актом.

Устанавливая правовое регулирование клиринговой деятельности, закон рассматривает клиринг как определение подлежащих исполнению обязательств, возникших из договоров, в том числе в результате осуществления неттинга обязательств (полного или частичного прекращения обязательств, допущенных к клирингу, зачётом или иным способом). Ликвидационный неттинг представляет собой процедуру прекращения всех платежей и осуществления расчётов со всеми участниками сделки в случае банкротства одного из участников.

Закон создаёт конкурентоспособную систему управления рисками, предусматривая использование центрального контрагента в качестве третьей стороны в сделке, что снижает риски контрагентов друг против друга. Риски совершения сделок на финансовом рынке минимизируются также за счет того, что предусматривается создание специальных фондов у клиринговой организации и в случае возникновения проблем с расчетами у участников рынка средства из этих фондов используются для урегулирования возможных проблем. Закон установил минимальный размер собственных средств клиринговой организации в сумме 100 млн. руб.

В 2010 г. были подготовлены проекты поправок ко второму чтению по проектам федеральных законов «О биржах и организованных торгах» и «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О биржах и организованных торгах», принятым в первом чтении 13 февраля 2008 г.

Закон «О биржах и организованных торгах» представляет собой общий, рамочный, закон для всех видов биржевой торговли в России. Следует отметить, что многочисленные попытки создать такой закон предпринимались с 1992 г., но все проекты отклонялись из-за разногласий между Федеральной комиссией по ценным бумагам (позднее — ФСФР), Центробанком, Минэкономразвития и Минфином. В законе устанавливаются единые принципы организации торгов для всех сегментов фондового и товарного рынков, регламентируется деятельность бирж и альтернативных торговых систем, регулируется деятельность по распространению ценовой информации. Из-за отсутствия общего рамочного закона регулирование биржевой торговли до последнего вре-

мени осуществлялось различными законами: «О рынке ценных бумаг», «О товарных биржах и биржевой торговле», «О валютном регулировании и валютном контроле». Некоторые секторы финансового рынка, например торговля деривативами, производными финансовыми инструментами, не имеют четкой законодательной базы.

К началу 2011 г. оставался непринятым закон о центральном депозитарии, проект которого ещё в 2007 г. прошел первое чтение в Госдуме. Целесообразность создания центрального депозитария в России рассматривается уже более десяти лет, что в значительной мере задерживает построение унифицированной системы электронного взаимодействия участников фондового рынка. К причинам такой задержки эксперты относят существование в России двух основных бирж, чьи расчетные депозитарии претендуют на роль центрального депозитария.

Стратегия развития финансового рынка в России и совершенствования законодательства, регулирующего финансовую деятельность, предусматривает усиление защиты общества и инвесторов от непрофессионализма и недобросовестных действий финансовых компаний. Повышаются требования к профессиональным участникам рынка ценных бумаг, в том числе требования к собственному капиталу, прозрачности, вводятся дополнительные нормативы надежности их деятельности.

Вместе с тем России следует уделить больше внимания опыту промышленно развитых стран в области законодательного регулирования отношений профессиональных участников финансового рынка с их клиентами.

В настоящее время регуляторы рынка ценных бумаг в США, Великобритании и Австралии разрабатывают меры по усилению защиты инвесторов, действуя в двух направлениях: во-первых, совершенствуются правила, регулирующие порядок оплаты финансовых услуг инвестиционных компаний; во-вторых, на инвестиционные компании возлагается повышенная юридическая ответственность перед клиентами, сформулированная в «принципе приоритета интересов клиента перед собственными интересами» профессиональных участников фондового рынка, известном также как «Fiduciary Duty», или профессиональные обязанности, основанные на общественном доверии.

Регуляторы фондового рынка вынуждены признать несовершенство системы вознаграждения инвестиционных компаний за оказываемые и даже, в реальности, не оказываемые услуги по размещению финансовых средств инвесторов и управлению их инвестиционным портфелем. Зачастую инвестиционные брокеры, финансовые консультанты, специалисты в области финансового планирования выступают

как продавцы финансовых услуг и действуют не в лучших интересах клиентов, а стремятся получить более высокую комиссию или иную форму оплаты. В результате на рынке финансовых услуг нередко проявляется противоречие между качеством услуг финансового консультирования, которого ожидает инвестор, и методом оплаты этих услуг.

Несовершенство регулирования отношений между инвестором и брокером/финансовым консультантом заключается в том, что, инвестируя свои средства через профессионального участника фондового рынка, инвестор оказывается уязвим и зависим от брокера / финансового консультанта, действующего не только в интересах клиента, но и в своих личных интересах продавца финансовых услуг.

В период мирового финансового кризиса во многих странах разразились не только скандалы, связанные с крушением финансовых пирамид, например дело бывшего президента NASDAQ Б.Мейдоффа, но и с, так называемым, «введением в заблуждение» инвесторов при продаже им инвестиционных инструментов повышенного риска, заявленных как «надежных» ценных бумаг с высоким рейтингом, например ипотечных ценных бумаг и других производных инвестиционных инструментов.

Регуляторы фондового рынка в промышленно развитых странах вынуждены признать, что на рынках розничных финансовых услуг существует глубокий дисбаланс между индивидуальными инвесторами и профессиональными участниками фондового рынка в области знаний, владения специальной информацией, полномочий, возможностей и свободы действий по размещению финансовых средств. Подобный дисбаланс создает возможности для профессиональных участников финансовых рынков манипулировать индивидуальными инвесторами и их финансовыми средствами в собственных интересах в ущерб интересам инвесторов. В этих условиях становится недостаточным требование по раскрытию общей информации для защиты интересов индивидуальных инвесторов.

Регуляторы фондового рынка начинают вмешиваться непосредственно в процесс оказания клиентам финансовых услуг. В Великобритании, например, Агентством финансовых услуг (Financial Services Authority, FSA) до конца 2012 г. будут отменены все виды скрытых комиссий, включая послепродажные комиссионные, выплачиваемые брокерам и финансовым консультантам на протяжении определенного периода времени (Trailer Fees). Вместо этого независимые брокеры и индивидуальные консультанты обязаны будут договариваться о размере оплаты их посреднических услуг как продавцов определенных финансовых инструментов.

Австралия вводит запрет на так называемые «конфликтные схемы вознаграждения» профессиональных участников фондового рынка, включая комиссии на розничные финансовые инструменты. Хотя австралийские финансовые компании по-прежнему будут иметь возможность получать с клиентов оплату в зависимости от размера и характера инвестиционных активов в управлении, эта оплата может взиматься только, если инвестиционные активы не были взяты клиентом в долг (Unleveraged Assets). В Австралии также разрабатывается новый порядок, когда клиенты будут платить непосредственно за инвестиционную консультацию, а на финансовых консультантов возлагается юридическая ответственность за соблюдение принципа приоритета интересов клиента перед собственными интересами — «Fiduciary Duty». Все эти изменения в регулировании финансового рынка Австралии запланированы на середину 2012 г.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (The US Securities and Exchange Commission, SEC), не планируя радикальных изменений, рассматривает меры по снижению противоречий в мотивации инвестиционных брокеров и финансовых консультантов путем перехода к прямой договоренности об оплате инвестором финансовых услуг брокеров и консультантов, продающих инвестиционные инструменты. Регулятор фондового рынка США также рассматривает целесообразность возложения на инвестиционных брокеров юридической ответственности за соблюдение принципа приоритета интересов клиента перед собственными интересами (Fiduciary Duty).

Российское законодательство пока не в полной мере приспособлено для функционирования формируемого финансового центра в качестве глобального. В России отсутствует четкий порядок и единая трактовка налогообложения финансовых услуг для профессиональных участников рынка, единый стандарт требований.

Основанное на романо-германской (континентальной) системе права, российская правовая система ориентирована на возможно четкую фиксацию правовых норм, а не на общие принципы допустимого поведения участников рынка. Отношения в корпоративной сфере и на рынке ценных бумаг (по своей природе частноправовые) в новейшем российском праве явно или неявно рассматриваются как сильно осложненные публично-правовым элементом, в результате чего императивные нормы превалируют над диспозитивными. Принцип «разрешено все, что не запрещено» и в корпоративном праве, и в законодательстве о рынке ценных бумаг замещён принципом «запрещено всё, что не разрешено». Под каждый новый вид финансового инструмента обычно требуется специальный закон или, по крайней мере, поправки в один из действующих законов.

Финансовые законы также не содержат законченного комплекса норм (институтов), касающихся целей, задач, общих подходов (принципов), что не позволяет характеризовать доктрину финансового законодательства как целостную систему. Частный российский и, особенно, иностранный инвестор часто не могут оценить риски и способы инвестирования, что существенно сужает возможности национального рынка финансовых услуг.

Предлагаемые законодательные инициативы не затрагивают основополагающие недостатки российской правовой системы, а устраняют отдельные пробелы правового поля, в котором функционируют субъекты финансовой индустрии. Система подготовки проектов многих законов не включает ряд основополагающих правовых принципов кодификации, выработанных юридической наукой и практикой.

Вместо базовых системообразующих актов зачастую принимаются отрывочные, частные, иногда малозначительные акты, которые вторичны по своей сути, но выдаются за базовые. Процесс принятия законов напоминает бессистемный процесс латания дыр, постоянно образующихся ввиду перманентно изменяющейся ситуации на финансовом рынке и возникновения новых финансовых инструментов.

Нарушения налогово-бюджетного законодательства имеют место как на этапе законопроектной работы, так и в правоприменительной деятельности. На этапе законопроектной работы происходит усиление тенденций к стимулированию бессистемности действующего законодательства. То есть, проекты законов изначально противоречат уже принятым актам и закладывают основу для коллизии норм. Существенным недостатком действующего правового регулирования налогово-бюджетного и финансового управления является его ориентация не на совершенствование механизма эффективности конкретных функций управления, а на регламентацию фискальной компетенции, полномочий, функций органов налогового контроля.

Налоговый кодекс не отражает мировые тенденции движения к гармонизации налогового права (его институтов), отход от законов, содержащих только конфискационные нормы, появление института социальной безопасности налогообложения, налогового кредитования, института консолидации налогообложения, института оптимальной инвестиционной возможности налогообложения, института целесообразного уровня наказания неплательщиков налогов.

Налоговая нагрузка на компании в России достаточно высока (средненный показатель по всем отраслям составляет 51,4% от прибыли компании) и значительно превышает уровень налоговой нагрузки в Гон-

конге, Сингапуре и Дубае. Но помимо высокой налоговой нагрузки, Россия значительно отстает от ведущих международных финансовых центров по простоте налоговой системы (индекс Ease of Paying Taxes) и находится примерно на уровне Мумбаи и Шанхая.

Существующее положение не только затрудняет появление инноваций в финансовой сфере, создание новых видов ценных бумаг или производных финансовых инструментов, предложение новых видов услуг, внедрение новых инфраструктурных технологий, организацию взаимодействия с иностранными финансовыми рынками и финансовыми институтами, но и делает практически невозможным интеграцию национального финансового сектора в мировое пространство. Поэтому было бы целесообразно и, вероятно, неизбежно поэтапное сближение системы финансового регулирования и права в России с нормами, принятыми в Великобритании и странах ЕС.

По этой причине, в процессе создания и совершенствования в России правовых основ и организационных структур управления формирующимся глобальным финансовым центром следует руководствоваться общими принципами реформирования финансовых рынков, изложенными в декларации саммита Группы 20 (G20) по финансовым рынкам и мировой экономике, в частности, следующими:

- повышение прозрачности и подотчетности: необходимо повышать прозрачность финансовых рынков, в том числе способствуя большему раскрытию информации о сложных финансовых продуктах и обеспечению полного раскрытия компаниями точных сведений об их финансовых условиях;
- укрепление качественного регулирования: все финансовые рынки, продукты и участники рынка должны подпадать под действие норм регулирования или контроля с учетом их специфики;
- обеспечение согласованности финансовых рынков: необходимо отстаивать целостность мировых финансовых рынков путем усиления защиты инвесторов и потребителей, недопущения конфликтов интересов, предупреждения незаконных рыночных махинаций, мошенничества и злоупотреблений, а также принимая меры по защите от незаконных финансовых рисков, порождаемых отсутствием сотрудничества между юрисдикциями;
- укрепление международного сотрудничества: регулирующие инстанции должны укреплять сотрудничество и координировать свои действия во всех секторах финансовых рынков, в том числе применительно к трансграничному движению капитала.



**Ермакова Е. Е.**

*кандидат философских наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

**Ермаков И. А.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства*

## **Социально-экономическая модернизация как системная трансформация**

***Аннотация.** Раскрывается содержание категории «модернизация», основные направления ее эволюции и их влияние на практику модернизационных стратегий, включая количественные и качественные характеристики и факторы экономического роста, определяющие авторскую позицию в отношении стратегии модернизации российской экономики.*

***Ключевые слова:** модернизация, либерализм, вестернизация, экономический рост, индустриализация, постиндустриальное общество, социальная ориентированность российской экономики.*

***The summary.** This article reveals new meaning and content of «modernisation» (upgrade) definition, directions of its evolution and their influence on upgrading practices, including quality and quantity factors and contemporary state of economy characteristics. The article also manifests author point of view concerning «modernisation» (upgrade) strategy for Russian economy.*

***Keywords:** «modernization» (upgrade), liberalism, «westernisation», economic growth, industrialization, postindustrial society, social orientation of Russian economy.*

По самому общему определению модернизация означает процесс перехода от традиционного общества, как правило, аграрного с жесткой социальной структурой и соответствующей организацией власти, приматом сохранения идентичности общества, государственных интересов, отождествляемых с интересами общества и личности, заданностью, предписанностью (аскриптивностью) системы общественных отношений в целом.

В теории под модернизацией понимается совокупность процессов индустриализации, секуляризации, урбанизации, становления системы всеобщего образования, представительной политической власти, усиление пространственной и социальной мобильности и др.,

ведущие к формированию современного «открытого» общества в противовес традиционному «закрытому».

История российских модернизаций насчитывает не один век трансформаций различных по масштабам, степени завершенности и, соответственно, результативности. Дискуссии же о модернизации продолжают практически без перерыва и по сей день, что удивляет западных аналитиков и расценивается как непродуктивная растрата временных ресурсов и движение к неясным целям. Поле дискуссий определяют следующие феномены: модернизация – «вестернизация» (содержание модернизации является копирование западной модели развития как образца) – «догоняющее» развитие (модель экономического роста Р. Солоу, теория конвергенции уровней развития, циклические теории) – глобализация – деглобализация – развитие национальной экономики – «особый путь» России – технологическая многоукладность – региональная разностадиальность.

В содержание категории «модернизация» разные науки вкладывают свои значения и смыслы, но всегда реализация этого процесса увязывается с улучшением функционирования общества, его подсистем и жизнедеятельности человека как субъекта и объекта модернизации. Кроме того, модернизация оказывает влияние на условия своего осуществления по принципу обратной связи, т.е. способна «переформатировать» эти условия.

Для экономической науки модернизация – это, прежде всего, повышение эффективности производства, формирование и совершенствование факторов, обеспечивающих экономический рост, поиск решения проблем, затрудняющих его. Здесь же проявляется и недостаточность факторной концепции экономического роста, и возникает потребность в осмыслении его сущностных характеристики и последствий для социально-экономической системы, процессов воспроизводства, в том числе определение субъекта ответственности за эти последствия и ресурсное обеспечение изменения условий.

Первое, что имеют в виду, когда говорят о модернизации, – это переход от аграрных обществ к индустриальным. Что же главное в этом процессе для экономической науки? Развитие именно товарной формы производства. Крестьянское хозяйство сочетает в себе натуральное хозяйство и товарное. Второе растёт, если производитель, во-первых, обладает правами собственности на средства и результаты труда (а значит, и на выбор вида деятельности и организацию производства) для свободного обмена, позволяющего получить ресурсы для собственного развития. Во-вторых, для обеспечения повышения производственной эф-

фактивности сельского хозяйства и, так или иначе, связанных с ним сфер жизнедеятельности общества, организации обмена и получения дополнительных ресурсов всех видов, реализации ряда функций, выполняемых государством, прежде всего, по защите собственности и освоении новых пространств для хозяйственной деятельности. Развитие новых видов экономической деятельности требует увеличения и концентрации ресурсов, а также свободной рабочей силы.

Так формируется идеология осуществления этих экономических преобразований – концепция либерализма, смысл которой заключен в достижении экономической свободы (включая свободное перемещение факторов производства) свободной личностью. Эта позиция определяет и роль государства, в экономике в том числе, поскольку оно существует на деньги налогоплательщиков и должно обеспечивать приемлемые с их точки зрения условия производства<sup>1</sup>.

Оценка «цены» роста, ряда его последствий, в том числе глобализации, выносится за рамки экономической науки, производственной деятельности и экономической эффективности. Тем не менее, анализ данных ведет к корректировке лишь теоретических установок, например, о цели производства как максимизации прибыли (экономической, прежде всего) или минимизации издержек; об экзогенных факторах, нарушающих ритмичность процесса производства, уменьшающих экономию на масштабе производства (рост цен на ресурсы и снижение предельной факторной отдачи) и затрудняющих конкуренцию.

Следует заметить, что в современном мире содержание перечисленных понятий изменяется. Это относится и к определению взглядов и политики как либеральных; к выявлению характеристик конкуренции, когда ее рассматривают и как кооперацию, взаимопомощь, ведущие к диверсификации типов хозяйства, позволяющей суммировать их полезные свойства (что активно используется в теории конвергенции).

Наблюдается определенная эволюция в концепциях и моделях экономического роста, в том числе в части уяснения содержания и роли эндогенных и экзогенных факторов и интериоризации последних.

К базовым положениям и допущениям теории экономического роста относятся следующие:

1) теория роста занимается изучением состояния равновесия в динамике, т. е. анализирует свойства равновесной траектории роста, ее устойчивости и факторов, влияющих на эту траекторию;

<sup>1</sup> См.: Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. 3-е изд. М.: Дело, 2005, С. 125–256.

2) экономический рост определяется накоплением факторов производства;

3) рациональности экономических агентов, выражающееся в стремлении максимизировать свою полезность;

4) стремление экономики к равновесному состоянию;

а добавляются же гипотеза об убывающей отдаче факторов производства; интенсификация их использования предполагается за счет технических, технологических и организационных нововведений, а также подготовки кадров; обоснование интериоризации ряда экзогенных факторов.

На первых двух положениях основывались модели М. Фельдмана, Харрода и Домара. Первая трудность, с которой столкнулась теория экономического роста – крайняя нестабильность динамического равновесия, что делало выводы более приемлемыми для краткосрочного периода.

Далее, Р. Солоу ввел в модель неоклассическую производственную функцию, сочетающуюся с допущением об убывающей предельной отдаче факторов производства и компенсацией этого убывания за счет применения достижений научно-технического прогресса, определив его влияние на динамику макроэкономических показателей: новые технологии влияют на объем производства через новые виды капиталовложений<sup>2</sup>. Таким образом, модель экономического роста Р. Солоу учла как прирост труда и капитала, так и нововведения, определяемые не текущей рыночной конъюнктурой, а долгосрочными циклами.

В связи с предыдущими дополнениями, инвестиции и норма сбережений стали рассматриваться во взаимозависимости с рациональным поведением хозяйствующих субъектов, оптимизирующих результат экономической деятельности и межсекторным взаимодействием на макроуровне<sup>3</sup>.

Стремление интериоризировать достижения НТП нашли отражение в концепции К. Эрроу: валовый объем инвестиций обеспечивал и реализацию модели обучения в процессе деятельности, в которой достижения научно-технического прогресса трансформировались в накопленный опыт работников. Еще дальше пошел К. Шелл, выделивший в модели экономического роста инновационно-изобретательский сектор, тем самым, определив знания как специфический фактор производства, накопление которого напрямую связано с темпом экономическо-

---

<sup>2</sup> См.: Solow, R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 70, 1956, PP. 65–94.

<sup>3</sup> См.: Красильников А.С. Развитие теории экономического роста в XX веке – Дисс. на соискание ... к.э.н., Москва, 2007.

го роста. Затем последовало выдвижение гипотезы о возрастающей предельной отдаче знаний и построении на ее основе моделей П. Ромером и Й. Лукасом. Кроме того, Й. Лукас включает и элементы теории человеческого капитала<sup>4</sup>.

Таким образом, теория экономического роста эволюционировала в сторону расширения факторной основы изменений, связанного с развитием человеческого, социального и организационного капитала, международным разделением труда, государственной и глобальной политикой. Однако в экономике имеются тенденции, не до конца учтенные в теории, экономической и социальной политике, стратегиях различных видов хозяйствующих субъектов: изменения в структуре товарных рынков (растет доля продукции высоких переделов, заказы на которую поступают до начала ее производства и даже разработки) и издержек; увеличиваются экологические, социальные издержки (воспроизводство инновационных кадров в условиях демографического перехода (старения населения) и расходы на НИОКР.

Экономическая модель всегда «привязана» к конкретно-историческим условиям страны — ее человеческому и природному потенциалу, к существующей в структуре национального хозяйства и социальной структуре, зависит от политики государства.

Экономическая модель представляет собой исторически устойчивый тип хозяйства, включающий ресурсную базу и опирающуюся на нее отраслевую структуру, доминирующие отношения собственности, а также механизм экономического развития, определяющий основной вектор экономических изменений в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Суть европейской модернизации состоит, прежде всего, в устойчивом росте ВВП, в том числе среднедушевого показателя при значительном увеличении населения и изменении структуры хозяйства в сторону роста промышленности, а затем и сферы услуг. Промышленность развивалась таким образом, что увеличивалась производительность труда во всех сферах, менялись организационно-правовые формы осуществления хозяйственной деятельности, развивалась инфраструктура, повышая мобильность населения и других ресурсов, и выравнивая региональную дифференциацию, что способствовало и изменению социально-профессиональной структуры общества, уровня жизни.

---

<sup>4</sup> См.: Красильников А.С. Развитие теории экономического роста в XX веке — Дисс. на соискание ... к.э.н., Москва, 2007.

Однако, что касается, социальных показателей, то при общих отмеченных положительных и повышательных тенденциях, социальное расслоение и неравномерность развития в целом усиливались. Причем на первых этапах рост осуществлялся всегда в прямом смысле за счет каких-либо социальных групп, вследствие естественного и/или регулируемого перетока ресурсов в более эффективные отрасли. Проблема «догоняющего развития» изначально связана с разделением труда и сменой лидеров эффективности, однако отрицательные последствия его проявляются с переходом к международному разделению труда, тенденции к монополизации процесса формирования финансовых центров и сегментации глобального рынка. Свобода перемещения факторов производства становится и ограничителем модернизационных процессов в странах, которые, как подчеркивает известный американский экономист С. Кузнец, не достигли еще даже минимального уровня производства, возможного при современных технологиях<sup>5</sup>. Вопрос для национальных экономик как раз и состоит в трансфере технологий и изменении структуры экономики, в координаторах этих процессов и роли государства.

Начавшаяся в эпоху Петра I модернизация (включающая и как значительный компонент «вестернизацию»), решила задачи превращения страны в мировую державу. При всех стадийных различиях, в XVIII в. крепостническая Россия не намного отставала в развитии технологий от передовых стран Европы. Например, одной из ключевых отраслей того времени являлась металлургия, и здесь как по объемам производства, так и по уровню технологий, Россия находилась на передовых позициях. Россия на рубеже XVIII–XIX вв. по производству черных металлов вышла на первое место в мире (более трети мировой выплавки чугуна). Около четверти мирового производства меди также принадлежало России. Значительная часть металлургической продукции уходила на экспорт (до 80% русского экспорта шло в Англию). В этой отрасли действовали как казенные, так и частные заводы, при стимулировании развития этого производства целенаправленной государственной политикой<sup>6</sup>.

Волны либеральных, «рыночных», реформ во второй половине XIX – начале XX в. определялись, двигались, и финансировались государством. Формировались основные экономические институты (личная независи-

---

<sup>5</sup> См.: Kuznets S. *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. – New Haven; London: Yale University Press, 1966. P. 8. – Цит. по: Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. 3-е изд. М.: Дело, 2005, С. 22.

<sup>6</sup> См.: Алексеев В.В., Гаврилов Д.В. *Металлургия Урала с древнейших времен до наших дней*. М., 2008. СС. 294–362.

мость крестьянства и частная собственность на землю, финансово-кредитная и банковская системы), ослаблялась административная регламентация частного предпринимательства, возникали новые организационно-правовые формы предпринимательства — акционерных обществ, проводились политические, административные (земское самоуправление) и судебная реформы. Позднее была проведена денежная реформа (переход к золотому стандарту рубля), приняты протекционистские меры, усилено косвенное налогообложение, осуществлялся новый виток индустриализации (например, за 1893—1899 гг. протяженность железных дорог увеличилась почти на 50%<sup>7</sup>. Конечно, российское государство в первую очередь обеспечивало безопасность (военную, геополитическую) от внешних угроз, вело освоение пространства («внутренняя колонизация»), прежде всего, экономическое. Здесь следует заметить, что для России наличие почти неограниченных природных ресурсов является фактором, сдерживающим модернизацию. Кроме того, огромные пространства делают возможным (а может быть необходимым) восстановление крестьянства как социального слоя, хозяйственного уклада и образа жизни. Модернизационные же процессы в Китае, странах Юго-Восточной Азии и Японии, в Западной Европе, начиная с XI—XII веков, были обусловлены, в том числе, географической стесненностью, политической раздробленностью и недостатком ресурсов для продолжения экстенсивного типа хозяйствования.

Как отмечают некоторые исследователи, отличный от Запада вариант модернизации впервые в истории продемонстрировала советская мобилизационная модель, решавшая все те же задачи индустриальной модернизации, оказавшаяся способной к аккумуляции ресурсов и продемонстрировавшая весьма высокую эффективность, превратив преимущественно аграрную страну в индустриальную. Кризис данной модели проявился много позже — при переходе к постиндустриальной стадии мирового развития, к которой власть не сумела ее адаптировать. Несмотря на то, что в СССР вовремя были замечены принципиально новые тенденции развития, вскоре определенные как «научно-техническая революция», из этого не было сделано должных выводов. Технологическая многоукладность советской экономики и региональная разнотадийность вызвали затяжной структурный кризис, причем к середине 1980-х — началу 1990-х гг. страна уже на полтора-два десятилетия запоздала со структурной перестройкой экономики, происходившей во всем мире<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> См.: Россия: ее настоящее и прошлое. СПб., 1900. СС. 356—357.

<sup>8</sup> См., напр.: Братченко Т.М., Сенявский А.С. Имперская и советская экономические модели развития: сравнительный анализ // Отечественная история. 2009. № 6. С. 31—37.

Для всех этапов российской модернизации, включая советскую, можно выделить некоторые общие черты: «опаздывание», что обуславливало проведение трансформаций в ускоренной форме; основной риск ускоренных модернизаций состоял в том, что все они срывались в контрреформы, прерывались, не завершив этап; главным субъектом российских модернизаций являлось руководство страны, что вело, периодически, к подмене системной модернизации модернизацией государства; все модернизации (за исключением последней) осуществлялись в мобилизационном варианте.

На этапе перехода к постиндустриальному обществу в рамках школы неоклассического синтеза (П. Самуэльсон, Д. Хикс, Дж. Тобин и др.) плодотворно соединились подходы в решении краткосрочных задач с требованиями долгосрочной стратегии экономического роста, т.е. произошел синтез кейнсианства и монетарных положений неоклассической теории. Модели экономического роста должны отвечать на следующие вопросы: каковы факторы сбалансированного экономического роста, какой темп роста может позволить себе экономика при заданных параметрах экономической системы и как при этом максимизируются доходы населения, объемы потребления и накопления, в том числе инвестиции в человеческий капитал. Существенным, но еще не до конца развитым является теоретическое осмысление макроэкономики. Зачастую, макроэкономические переменные при методологической установке на трактовку процессов в национальной экономике как агрегированной микроэкономики, представляют собой «отчет» о затраченных ресурсах без анализа результатов хозяйственной деятельности, следствием которых они стали.

Вместе с достижениями экономического роста нарастали процессы социальной дифференциации, определяемые выбором приоритетов модернизации, ресурсных источников и целей, и усиливающие состояние нестабильности, свойственной переходным периодам. Модернизация — нарушение равновесия, неравновесное состояние, и чем она масштабнее, и чем открытее национальная социально-экономическая система, тем больше усилий требует координация этого процесса и последующее восстановление равновесия. Не зря эпоха глобальной модернизации сопровождалась войнами.

Модернизация сложный, длительный, многоэтапный, переходный процесс. Ведущей здесь выступает характеристика «переходный», т. е. у этого процесса есть заданность движения, варианты результатов перехода, определены объекты и субъекты модернизации, параметры, характеризующие переходное состояние, его стадии и степень завершенности,



а, значит, выбор целей и механизмов осуществления и возможности корректировки движения. Все перечисленное придает модернизации системный характер, а нарушение этого принципа ведет к незавершенности, равно как и может вызвать противодействие и контрреформы, поскольку ведет к изменению приоритетности интересов участников модернизационного процесса и зависит от полноты реализации координирующей функции, персонифицированной в субъекте модернизации. Противоречия такой персонификации и способности системы к саморегуляции должны стать предметом мониторинга переходного состояния.

В соответствии с этим производится оценка условий реализации модернизации, как внутренних, так и внешних, как наличных, так и формирующихся, включая разнообразное ресурсное обеспечение.

Системность модернизации обуславливает целостность стратегии, обеспечивающую, в свою очередь, достаточность финансовых ресурсов согласования интересов центра и регионов, ответственность власти за ее реализацию.

С позиций создания условий для устойчивого развития национальной социально-экономической системы России значимым представляется выделение такого этапа модернизации, как неоиндустриализация производительных сил и вертикальной интеграции производственных отношений<sup>9</sup>, приблизит Россию к государственно-корпоративному типу хозяйствования в переходный период и осуществит необходимую концентрацию ресурсов.

Одной из «ловушек» «догоняющего» развития является перенос некоторых характеристик постиндустриального общества в качестве параметров модернизации. К ним относится превалирование развития сферы услуг, финансиализация использования любых свободных средств, в том числе и тех, которые образовались в результате высвобождения капитала из сфер хозяйствования, использующих еще устаревающий технологического уклада<sup>10</sup>, уже не поддерживаемый рынком.

Появление переходных экономик оказалось возможным вследствие крайнего обострения проблем эффективности производства и конечной его цели — достижения определенного уровня качества жизни.

Унаследованная Россией материально-техническая база и распределение производительных сил или ресурсов (значительно урезанные,

<sup>9</sup> См.: Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.

<sup>10</sup> См.: Глазьев С.Ю. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. № 5. 2007. СС. 30–51.

разбалансированные, вследствие политических событий и утраты оптимизационного эффекта предыдущей целевой функции) привели к локализации и сегментации рынков (разрыв хозяйственных связей) и формированию их по монополистическому или олигополистическому (в лучшем случае) типу.

Специфика отечественной монополизации состоит в том, что это была монополизация прав собственности, основного капитала, и только в сырьевом, топливно-энергетическом и металлургическом комплексах это была монополия на производство товарной массы. Естественно, что диверсификация, изменение структуры экономики, прежде всего на региональном уровне, — следующий шаг в формировании условий эффективного ведения хозяйства на всех уровнях.

Система развивается устойчиво, в том числе и по отношению к экстерналиям, нерегулируемым факторам, если она усложняет и оптимизирует внутреннюю структуру и сводит к минимуму и упрощает реакции на вызовы внешней среды. Однако не надо пытаться определить целью реформирования достижение того современного конкретного состояния экономики развитых стран, надо стать развитой страной, а потом бороться с трудностями периода развитости, но необходимо четко дифференцировать экономические, политические, социальные, инструментальные вызовы и риски мировой экономики.

Конечно, это может ограничивать «экономический экстремизм» и возвращает экономике ее естественный первоначальный смысл — служить основой жизнедеятельности общественно системы, регулирующей доступность ресурса на принципах гомеостаза. Структурность — есть ключевое свойство самоорганизующихся систем, к которым принадлежит и общество, и, соответственно, экономические системы, функционирующие в определенном времени и пространстве. Последнее реализует еще одно свойство таких систем — эмерджентность. Структура в процессе своей эволюции стремится к устойчивости, обеспечивающейся двумя разнонаправленными процессами — иерархизации и увеличением разнообразия, в том числе и в отношении оптимальности. Иерархия оптимизирует процессы в условиях с относительно постоянными характеристиками, разнообразие создает основу для подстройки системы в случае изменения внешней среды, причем, предугадать какие изменения окажутся наиболее соответствующими, однозначно определить трудно (социальные закономерности реализуются лишь как тенденции, опосредованные деятельностью людей, преследующих свои цели). Естественно, это сопровождается энергетическими затратами системы, которые значительно возрастают в точках переключения. Раз-

витие разнообразия – это еще и формирование «запасов». Расходы потребуются, будем ли мы заранее нечто производить, или начнем после оценки имеющегося наличного состояния (но нужны расходы на эту оценку и проблемы с доступом к ресурсам). Именно с такими процессами сталкивается экономика в процессе производства и использования инноваций, и находит решение возникающих проблем, правда, при некоторой переоценке рациональности поведения экономических субъектов и регулирующих возможностей рынка.

В 2004 г. Институтом экономики РАН была издана монография «Стратегический ответ России на вызовы нового века». В ней выделены три этапа модернизации: 2004–2010, 2011–2015 и 2016–2025 гг., одной из ключевых задач была названа концентрации усилий на преодолении кризиса основного и человеческого капитала, на создании наиболее благоприятных условий для развития современного высокотехнологичного комплекса. Был поставлен вопрос и о демографическом кризисе и путях выхода из него.

Стратегия–2020 – как условно называют правительственную программу долгосрочного развития – предлагает вариант модернизации с позиций принятых обязательств по реализации в России принципов социального государства на основе развития инновационной экономики.

Министерство экономического развития РФ, в порядке уточнения этой программы, разработало Инновационную стратегию, определяющую параметры развития российской экономики на ближайшее время в целях формирования инновационного потенциала как одного из условий завершения модернизации и обретения основания для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Академия наук России предложила свой вариант стратегии развития России до 2030 года.

В докладе Института современного развития «Обретение будущего» (2011 г.) так же представлен модернизационный проект как программа развития России.

Разработаны стратегии отраслевые и региональные.

Во всех этих документах по-разному определяются цель, объекты, механизмы модернизации.

Особое значение имеет решение проблем регулируемости экономики обусловлена как реализацией принципов дирижизма, так и ограничениями регулирующей способности рынка условиями совершенной конкуренции, которые нарушаются научно-техническим прогрессом как фактором несовершенной конкуренции. Более того,

действие механизма совершенной конкуренции завершается экономическими кризисами и реструктуризацией экономики за счет снижения цен на товары и ресурсы, прежде всего на рабочую силу, причем, чем больше «перегрев» экономики, тем глубже и/или дольше должен быть кризис, чтобы сформировать новый спрос и/или предложение. Однако закон убывающей доходности вынуждает хозяйствующих субъектов к инновациям, государство – к проведению антициклической политики, а это требует долгосрочных инвестиций и значительных ресурсов, часть которых может быть отвлечена на определенный промежуток времени без ущерба для финансовой устойчивости предприятия, а инвестиционные и инновационные риски могут быть купированы (в частности, одним из способов является диверсификация деятельности или продукта). Именно в связи с этими процессами в 1940-е годы Й. Шумпетер в работе «Капитализм, социализм и демократия» обосновывал значимость концентрации капитала, монополизации и/или олигополизации для реализации инноваций как средства интенсификации использования имеющихся факторов производства.

Либерализм отводит государству роль «ночного сторожа» в регулировании экономики. Однако процессы развития международного разделения труда и глобализации ставят в зависимость не только положение государств в мире и их взаимоотношения от наличия стратегических ресурсов и развитости экономик, но и обеспечения конкурентоспособности и безопасности национальных экономик от возможностей государства, политической стабильности и т. п. Тем не менее, экономическая теория продолжает настаивать на соблюдении принципов номинализма (или экономического эгоизма) в организации общественной жизнедеятельности и приоритетности интересов. Не только основой, но и сущностью общественного развития является экономический рост, достигаемый экономическими отношениями автономных хозяйствующих субъектов, цель которых – извлечения максимальной выгоды для себя в сложившихся социально-политических условиях в соответствии с законами рыночного ценообразования и совершенной конкуренции посредством перераспределения ресурсов между рынками.

Дж. Гэлбрейт еще в середине прошлого века показал, что в экономике постиндустриального общества выделяются две сферы – чисто рыночная, в которой действует «невидимая рука рынка» – малый бизнес, и планируемая сфера, где доминирующие в глобальном мире крупные корпорации до начала производства определяют уровень будущих цен, готовят к их восприятию своих покупателей. Они все чаще ориентируются не на традиционную максимизацию прибыли, а на увеличение

своей доли на национальном и глобальном рынках с использованием форм социальной ответственности, совместимых с целями общества<sup>11</sup>.

Упрекая марксизм в экономическом детерминизме, либеральная и особенно неолиберальная традиция (австрийская школа – Хайек, Мизес и институционалисты) настаивают на абсолютности рыночной самонастройки экономики, тем самым, признавая наличие единого и единственного механизма, более того, образца, в соответствии с которым осуществляется экономический рост как направленное изменение. Направленность к постоянному возврату к разнообразию горизонтального развития (циклический движение, в котором кризисы позволяют осуществлять не круговорот, а переход к новым уровням интенсификации производства, к развитию на затратной основе) задается рыночным механизмом конкуренции. Поэтому принципы оптимальности и ресурсосбережения становятся ведущими для прогнозирования и регуляции экономического роста. Правда, касается это невозполнимых ресурсов, поскольку именно они создают рентные доходы, влияют на ценообразование для всех видов товаров, включая инвестиционные и инновационные. Эти принципы, с одной стороны, и поиск альтернативных ресурсов, требующий новых технологий производства продукции высоких переделов, и, соответственно, диверсификации и реструктуризации экономики, а значит, и значительных средств, с другой, используются для влияния на структурные изменения в национальных экономиках с позиций глобальной экономики, в том числе и посредством использования политических факторов (локальные войны, помощь демократическим режимам, борьба с терроризмом). Возникает новый виток «гонки за лидером», и, кроме того, входящий в противоречие с развитием «человеческого капитала», так как, с одной стороны, без него невозможно осуществлять высокотехнологичное развитие, а чтобы увеличивать инвестиции, придется все более сегментировать рынок труда, увеличивая, тем самым, социальную дифференциацию и закрепляя отставание по социальным показателям от уровня развитых стран (институционалисты называют эти процессы «ловушки бедности»).

Модернизационное поведение бизнеса в России, точнее, поведение в отношении модернизации, демонстрирует неразвитость потребностей в этом процессе «снизу» (даже в условиях «получения» собственности в результате политики приватизации, разгосударствления), а также недостаточность институционального обеспечения реформ («почвы» мо-

<sup>11</sup> Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Наука. 1969.

дернизации). Зато постоянно приводятся расчеты о снижении производства в несколько раз по отношению к величине увеличения налогового бремени (рост предельных издержек). При этом диверсификация, реструктуризация экономики идет крайне медленно: 1) наблюдается рост посредничества и сферы услуг, торговли; 2) изменяются организационно-правовые формы предприятий и организаций в целях оптимизации налогообложения — с учетом льгот для субъектов малого предпринимательства; 3) медленно растет доля производственного сектора в ВВП, при этом серьезно обсуждается вопрос о необходимости развития производства средств производства в российской экономике. При недоиспользовании капитала в стране медленно растет занятость (эксперты Всемирного банка характеризовали процесс выхода из кризиса 2008 года как «восстановление без роста занятости»<sup>12</sup>) и незначительно растет производительность труда и инвестиции в основной капитал (при достаточно высокой норме накопления), то есть, не происходит реструктуризации основного капитала и рабочих мест в размерах, обеспечивающих интенсивный экономический рост. Кроме того, и вследствие недостаточности финансовых ресурсов (капитала в его денежной форме), произошла значительная концентрация капитала и монополизация или олигополизация рынков. Это не только вредит развитию конкуренции, но и не стимулирует реинвестицию экономической прибыли, увеличивает дифференциацию видов экономической деятельности, сфер и регионов. При этом государство, в целях снижения бюджетных расходов, устанавливает величину прожиточного минимума и уровень оплаты труда, пенсионного обеспечения, объемы и качество социальных услуг в размерах, обусловленных лишь состоянием доходной части бюджета, и слабо коррелируемых с результатами труда, и уж, тем более с уровнем удовлетворения потребностей основной массы населения, что, в свою очередь позволяет бизнесу не увеличивать долю затрат на оплату труда<sup>13</sup>. Это соответствует приблизительно равному вкладу капитала и труда в производство добавленной стоимости при недоиспользовании капитала и, как следствие, слабой интенсификации труда и низкой его производительности.

---

<sup>12</sup> См.: Представительство Всемирного банка в Российской Федерации. Доклады об экономике России № 21 и № 22 // Экономическая политика. 2010. № 3—4.

<sup>13</sup> См.: Структура и основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов за 2009 год. Электронная версия. Таблица 40tzv21c4. — URL — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticJournals/doc\\_1272015800016](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticJournals/doc_1272015800016) — дата обращения 07.07.2011.

Итак, модернизация – переходное состояние, индустриализация и неоиндустриализация национальных социально-экономических систем сначала от традиционного общества, а затем периода формирования возможностей постиндустриального развития в условиях глобализации, усиливающейся неравномерности развития и нарастания неопределенности в функционировании мировой экономики.

Характерными чертами этого перехода являются:

- неравномерность (концентрация ресурсов и управленческих усилий на определенных направлениях социально-экономической деятельности);
- преодоление «вызовов» глобализации: развитие международной сферы экономики происходит более высокими темпами, чем развитие внутреннего производства; повышается доля ВВП, направляемого на экспорт, а значительная часть внутреннего потребления происходит за счет импорта; повышается влияние внешних факторов развития национального хозяйства<sup>14</sup>;
- развитие инновационной экономики (преодоление примитивизации экономики и человеческого капитала, рост конкурентоспособности на уровне национальной экономики: 1) изменение структуры экономики в сторону производства продукции высоких переделов, а значит, развитие средств производства нового качества, повышение капиталовооруженности труда; 2) диверсификация как ответ на вызовы неопределенности глобальной экономики, антициклическая направленность трансформации структуры экономики и социально-профессиональной структуры занятости (повышение мобильности рабочей силы) в целях сохранения и повышения степени устойчивости развития; преодоление отраслевой разнородности и региональной разнородности развития в целях формирования условий сбалансированности экономического роста, купирование рисков, в том числе региональной обособленности и стагнации); 3) снижение социальной дифференциации за счет формирования среднего класса и уменьшения размеров низкодходных групп, а также предотвращение нисходящей мобильности в этот слой; 4) признание возрастающей координирующей функции государства и развития частно-государственного партнерства факторами модернизации; 5) включение в параметры модернизационного макроэкономичес-

<sup>14</sup> См., подробнее: Баринов Э. А., Баринов Э. Э. Валютно-кредитный механизм мирохозяйственных связей. М.: Агентство печати «Наука и образование», РАП, 2009.

ких показателей постиндустриальной стадии развития как ориентиров перехода.

Категория «постиндустриальное общество» сформировалось как логическое развитие теории конвергенции и моделей экономического роста для выявления новых горизонтов эволюции социально-экономических систем, как национальных, так и мировой, в центре которой — развитие свободной творческой личности. Д. Белл подчеркивает следующие характеристики постиндустриального общества. Оно возникает благодаря переменам в социальной структуре, которая включает экономику, структуру сферы занятости и систему стратификации.

Если индустриальное общество определяется через количество товаров, определяющее уровень жизни, то постиндустриальное общество характеризуется качеством жизни, измеряемым услугами и различными удобствами, — здравоохранением, образованием, отдыхом и культурой. Неадекватность рынка для удовлетворения потребностей людей в нормальном окружении, равно как и в лучшем здравоохранении и образовании, ведёт к развитию функций государственной и муниципальной власти.

Постиндустриальное общество является также коммунальным обществом, где социальной единицей выступает скорее отдельное сообщество, нежели индивид, и целью служит достижение «социального решения», отличного от простой суммы индивидуальных решений<sup>15</sup>.

Тем самым, обеспечение интенсивности повышения качества человеческого капитала и социальных услуг, повышение уровня и качества жизни есть не только макроэкономические показатели осуществления модернизации, но и главная ее цель усиление социальной ориентированности российской экономики. Социальная ориентированность экономики — это не столько перераспределение доходов, «затраты» на выделенную как часть системы социальную сферу, сколько формирование воспроизводственной основы экономики, основных факторов производства.

---

<sup>15</sup> См.: Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. Под ред. В. Л. Иноземцева. М.:Academia, 1999.



**Жук И. Н.**

*кандидат экономических наук, зав. кафедрой,  
Российский государственный  
торгово-экономического университет (РГТЭУ)*

## **Роль региональных страховых компаний в развитии экономики региона**

**Ключевые слова:** *региональная экономика, малые предприятия, региональные кластеры, конкурентные преимущества, региональный страховой рынок.*

**Аннотация.** *В работе предлагается анализ роли, места и преимуществ региональных страховых компаний в качестве участников кластерного развития региональной экономики.*

**Keywords:** *regional economy, small enterprises, regional кластеры, competitive advantages, the regional insurance market.*

**The summary.** *In work the analysis of a role, a place and advantages of the regional insurance companies as participants кластерного developments of regional economy is offered.*

В Аналитической записке, подготовленной аудитором Счетной палаты РФ Николаем Табачковым, по мнению автора записки, «изменения на страховом рынке преимущественно направлены на поглощение небольших региональных компаний и создание на их основе филиалов или представительств крупных страховщиков»<sup>1</sup>. Такая монополизация делает ненужной конкуренцию за потребителя путем совершенствования качества предоставляемой страховой защиты. Конкуренция выражается в борьбе за перераспределение портфелей, что предполагает борьбу не за клиента, а за «агентов с портфелем», и, что греха таить, за пресловутый «административный ресурс», то есть средства административного побуждения (или принуждения) к страхованию. Специфическим свойством большинства отечественных страховщиков, определяющим основы их рыночного поведения, является их зависимость не просто от платежеспособности страхователей, а от состояния платежеспособности и лояльности одного или нескольких ключевых клиентов. Это, естественно, еще более обостряет проблему ус-

---

<sup>1</sup> Табачков Н. Аналитическая записка «Анализ выполнения основных функций Федеральной службой страхового надзора в целях повышения надежности функционирования страхового рынка»//Бюллетень Счетной палаты. № 8 (116), 2007.

тойчивости и динамики развития страховщиков, ее детерминированности доходами клиентов, особенно в условиях кризиса. Такое положение будет продолжаться до тех пор, пока не будет сформирована модель рынка, соответствующая ключевой роли страхователей<sup>2</sup>. Задача страховщиков — обеспечить эффективную реализацию интересов страхователей при условии их оптимального сочетания с интересами поставщиков страховых и перестраховочных услуг.

В условиях практической идентичности страховых продуктов, не ориентированных на конкретных потребителей и создаваемых почти повсеместно вне учета реальных страховых потребностей, истинными «потребителями услуг» страховых организаций являются страховые посредники, а инструментом конкуренции за этого «потребителя» — агентское вознаграждение<sup>3</sup>. Страхователь часто даже не знает, в какой именно страховой организации он застрахован, но хорошо знаком со своим агентом, который переводит его из одной страховой компании в другую, в зависимости от того, где предложения для агента лучше.

Формы российского страхового бизнеса и страхового рынка не соответствуют самой сущности рыночных отношений и современного страхования как инструмента управления рисками страхователей, а не механизма реализации фискальных потребностей страховщиков. В этом корень большинства проблем отечественных страховщиков. Это — причина неадекватности и практически гарантированной неэффективности и бесперспективности программ, концепций и стратегий, предлагаемых в качестве концептуальных основ развития рынка. Рост конкурентоспособности страховых компаний в России сдерживается рядом факторов: российские страховщики в качестве источника повышения конкурентоспособности рассматривают максимизацию прибыли (эта цель озвучена в формулировках стратегических целей компаний), в то время как движущей силой постиндустриальной эпохи признан интеллект, а источником конкурентоспособности становится добавленная стоимость<sup>4</sup>; нематериальные активы не рассматриваются собственниками как источник

---

<sup>2</sup> Котлобовский И. Б., Лайков А. Ю., Рыбаков С. И., Третьяков К. И. К вопросу о стратегии развития отечественного страхования // Страховое дело. 2007. № 6–7.

<sup>3</sup> Лайков А. Ю. Конвергенция на рынке финансовых услуг и современные требования к качеству страховой подготовки специалистов, Библиотека RIFAMS [http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia\\_prn.htm](http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia_prn.htm)

<sup>4</sup> Капустина Л. М. К вопросу о понятии типологии региональных кластеров / Капустина Л. М., Меньшенина И. Г. // Голиковские чтения: сб. науч. тр. 2008. № 3. С. 38–48.

повышения степени конкурентоспособности, в то время как возможность повышения конкурентоспособности за счет материальных активов в постиндустриальном обществе исчерпывается.

Страховой рынок имеет перспективы развития при условии появления и роста круга экономических субъектов, для которых потребность в страховании станет первоочередной. А это означает наличие массы носителей имущественных интересов, кровно заинтересованных в их защите. При этом страхование должно быть ими признано лучшим способом такой защиты и уровень их платежеспособности должен соответствовать цене этой защиты. Такое положение дел, безусловно, связано с общим экономическим ростом страны. Сегмент страхователей, для которого страховая защита представляется чрезвычайно востребованной, но гарантировать которую не желают крупные страховые компании – это, безусловно, региональные малые и средние предприятия различных отраслей, предприятия обрабатывающей промышленности, не являющиеся предметом внимания в силу ориентации экономики на экспорт сырья.

Во-первых, региональные страховые компании имеют явные преимущества в тех видах страхования, где страховая сумма по одному договору невелика, а сумма выплат по портфелю достаточно предсказуема (т.е. характеризуется сравнительно небольшим коэффициентом вариации). Как правило, это сфера личного страхования и мелкое имущественное страхование:

- страхование жизни;
- медицинское страхование;
- страхование от несчастных случаев и болезней;
- страхование имущества физических лиц и малого бизнеса;
- страхование мелких рисков гражданской ответственности.

Эти виды страхования, как правило, не порождают особо крупных выплат, но при этом требуют внимательного отношения к клиентам, оперативного и качественного обслуживания, что способны обеспечить именно региональные компании.

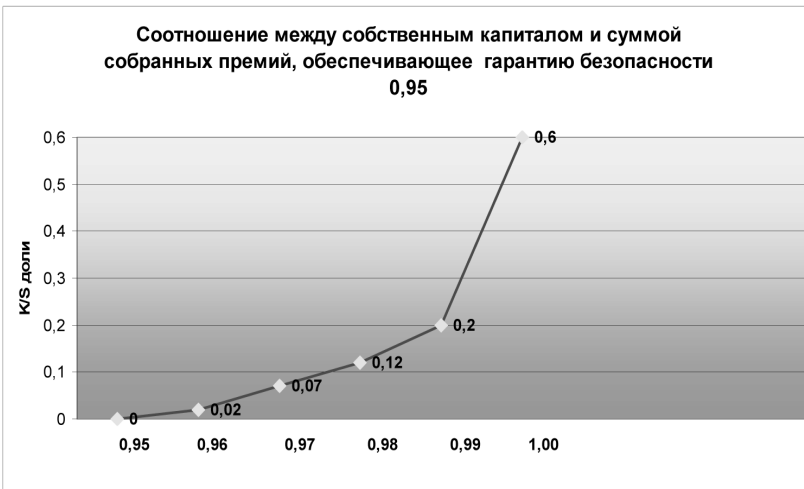
Во-вторых, региональные страховые компании, обладающие небольшим собственным капиталом, но принимающие на себя *большое* число *некрупных* рисков, вполне устойчивы в финансовом отношении. Как известно, для обеспечения гарантии достаточности страховых фондов для произведения страховых выплат, расчеты нетто ставки страховых тарифов производятся с учетом вероятности такой гарантии и предполагаемого количества заключаемых договоров.

Во-третьих, наблюдается зависимость соотношения собственных средств компании и суммы собираемых премий, определяющая уровень

риска (вероятность) утраты финансовой устойчивости и банкротства компании даже в случае, если количество заключенных договоров и собранных премий будет соответствовать запланированным параметрам<sup>5</sup>.

Как видно из рис. 1, если приемлемым риском банкротства компании считать 1%, то допустимая вероятность утраты финансовой устойчивости соответственно будет равна 99% в том случае, когда соотношение уставного капитала и суммы собранных нетто-премий составит величину  $K/S=0,2$ . Следовательно, если уставной капитал региональной страховой компании составляет 30 млн. руб., в страховой тариф закладывалась гарантия безопасности 95%, а доля нагрузки в страховой брутто-премии равна 30%, то страховая компания сможет заключать

договоры страхования на сумму до  $\frac{30}{0,2 \times (1 - 0,3)} = 214 \text{ млн.}$  с вероятностью банкротства всего 1%.



**Рис. 1. Уровень соотношения собственного капитала и собранных премий, обеспечивающий гарантию от банкротства на уровне 95%**

Если принять, что страховой тариф рассчитан с учетом реального объема выбранного сегмента рынка и является конкурентоспособным на этом сегменте, то сбор указанного объема премий обеспечит высокую вероятность устойчивости компании. При этом мы опускаем из рассмотрения проблему, касающуюся верного расчета страхового тари-

<sup>5</sup> Федорова Т. А. Страхование: Учебник, 3-е Изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008.

фа и его конкурентоспособность, определяемую числом предполагаемых к заключению договоров на целевом сегменте рынка.

Таким образом, главной задачей региональной компании следует считать не задачу увеличения собственного капитала, а необходимость заключения такого числа небольших договоров, которые обеспечат необходимый объем страховых премий.

- Именно региональные страховые организации способны сыграть особую роль в реализации стратегии кластерного развития экономики регионов. Согласно теории Майкла Портера, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга<sup>6</sup>. Сформированный «кластер» действует как сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры исполняют роль **точек роста внутреннего рынка**.

Следует иметь в виду и роль малого бизнеса в развитии региональных кластеров. Анализ, проведенный UNIDO в отношении наиболее известных кластеров в развивающемся мире, позволил сделать следующие выводы<sup>7</sup>:

1. Решающую роль в становлении кластеров играет крупный бизнес и региональные власти.
2. Поддержка групп предприятий (кластеров) со стороны государства эффективнее поддержки отдельных предприятий.
3. Все кластеры инновационно активны, хотя эта активность часто имеет разную природу (восхождение по цепочке добавленной стоимости, применение новых технологий, создание новых продуктов или использование новых способов производства).
4. Объединение малых фирм в кластеры позволяет им достигать конкурентоспособности не за счет дешевизны труда.
5. Малые фирмы из кластеров лучше преодолевают технологические проблемы и имеют более широкие связи с поставщиками и покупателями<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. и с предисловием Щетинина В. Д. М.: Междуна. отношения, 1993.

<sup>7</sup> Research and Statistics// [www.unido.org](http://www.unido.org)

<sup>8</sup> Региональные перспективы развития технопарков//Макроэкономические исследования. Эксперт-РА// <http://www.raexpert.ru/researches/technopark>

Малые предприятия, объединенные в кластер, прежде всего, являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступают не просто малое предприятие, но, прежде всего, их кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться, как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. Результативность функционирования кластера можно оценивать и со стороны последствий для экономики государства. Прежде всего, успешное функционирование кластера является гарантией сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. А это означает, что имеет место сохранение налоговой базы. Кроме того, это предполагает сокращение выплат по безработице. Поэтому власти должны проявлять заботу о малом бизнесе и зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластера предприятий. Также они справедливо полагают, что кластеры представляют собой движущую силу для увеличения экспорта и привлечения иностранных инвестиций. С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере может оцениваться количеством созданных рабочих мест. Этот показатель свидетельствует и об увеличении среднего класса, который считается опорой всякой демократии<sup>9</sup>. Кроме того, появление новых рабочих мест, означает отсутствие необходимости выплачивать пособия по безработице, т.е. сокращает сумму выплат из государственного бюджета. Управление конкурентоспособностью региона направлено на увеличение эффективности использования имеющихся ресурсов в целях обеспечения устойчивого развития региона и повышения благосостояния граждан, а также минимизации рисков<sup>10</sup>. Обеспечить защиту малого регионального бизнеса наилучшим образом может обеспечить именно региональная страховая компания, а не филиал федерального страховщика<sup>11</sup>.

В условиях монополизации страхового рынка крупные страховые гиганты не заинтересованы в приобретении страхового портфеля из многих небольших договоров с высоким уровнем их индивидуализации. Индиви-

---

<sup>9</sup> «Настало время сознаться, что даже в маленьких, часто весьма скромных по размеру предприятиях, преследующих как будто только личные выгоды, создается мощная Великая Россия» (В. Н. Коковцов, премьер-министр Российской Империи).

<sup>10</sup> Галиуллина Г. С., Белькова Л. А. Кластер как инструмент управления конкурентоспособностью регионов Российской Федерации // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 3 (141). Экономика. Вып. 19. С. 35–40.

<sup>11</sup> Панин С. «Борис Йордан: «Региональным страховщикам пора готовить бизнес к продаже» // ЛегПромБизнес» 3 (142) от 10 сентября 2007.

дуальный подход повышает издержки центра на адекватный андеррайтинг и сопровождение страховых договоров. Это означает, что филиалы работают по принципу агентств, продавая страховые услуги центральной компании, и не имеют возможности обеспечивать их конкурентоспособность с учетом потребностей региона. Отсюда следует, что конкуренция в регионах за потребителя не ведется и вестись не может, поскольку предлагаемые страховые продукты и соответствующие им услуги не учитывают потребностей регионального рынка. Только на поле конкурентной борьбы совершенствуется способность производителей наилучшим образом соответствовать запросам потребителей их продукции.

В условиях вхождения региональных страховщиков в региональных кластерах будет иметь место взаимовыгодное взаимодействие, при котором, являясь необходимыми участниками деятельности друг-друга, малый бизнес и региональная страховая компания, будут содействовать взаимному росту конкурентоспособности и обеспечивать рост конкурентоспособности региона. То есть в явной форме в этом случае будет наблюдаться синергетический эффект кластеризации, означающий наличие эффекта совместного сотрудничества гораздо больший, чем суммарный эффект деятельности каждого его участника. Схематично этот процесс представлен на рис.2.

Причины, препятствующие росту конкурентоспособности страхового бизнеса в России, следующие:

1. Отсутствие спроса на страховые услуги в связи с низким уровнем страховых стоимостей в связи с изношенностью основных фондов предприятий.

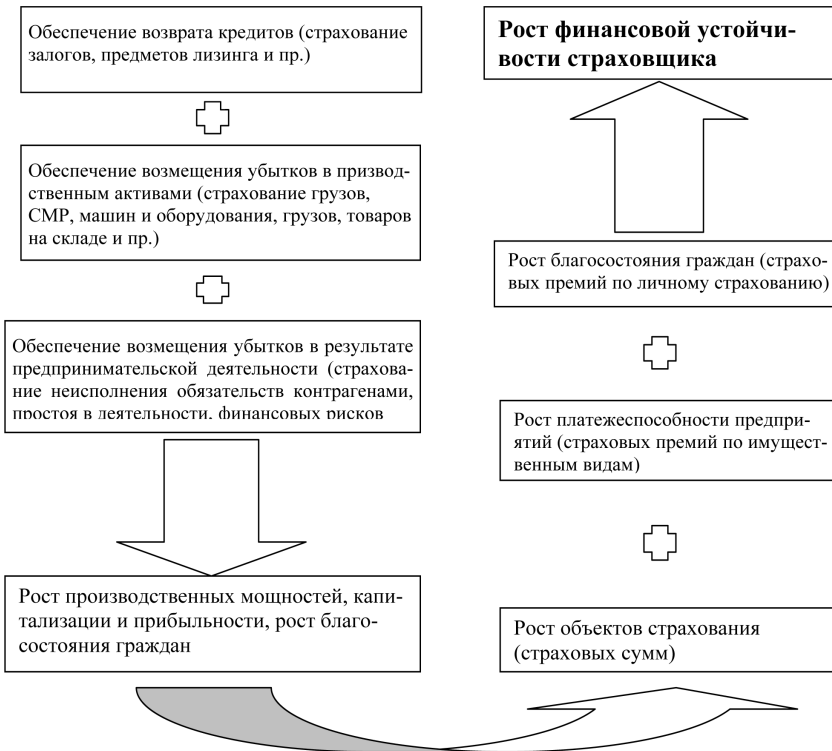
2. Низкий спрос на страхование со стороны домашних хозяйств и граждан в связи с низким уровнем доходов населения.

3. Монополизированность страхового рынка, что означает отсутствие интереса к страхованию с низким уровнем страховых премий у страховых организаций.

4. Отсутствие стратегической нацеленности на удовлетворение потребностей страхователя, порождающее:

- нацеленность на вменяемость приобретения страховой защиты;
- борьба за агентские портфели путем удовлетворения интересов агентов путем завышения уровня агентского вознаграждения;
- отсутствие навыков создания широкого спектра разнообразных страховых продуктов для узких сегментов рынка.

Как видно из рис.2, включение в кластер регионального страховщика позволяет решить основные проблемы низкой конкурентоспособности российского страхования.



**Рис. 2. Взаимовлияние малых и средних предприятий, входящих в региональный кластер, со страховой компанией**

Поскольку именно в связи с низкой платежеспособностью потребителей страхования основным источником спроса на него является потребность в кредитовании, то это означает необходимость страхования предметов залога.

Региональный страховщик, связанный с местными банками и администрацией, способен быть гарантом такого страхования, в связи с тем, что величина залогов и выдаваемый под него кредит вполне соответствует его возможностям.

Далее, увеличение стоимости производственных мощностей предприятий означает рост стоимости имущественных интересов предприятий при страховой защите, увеличение спроса на страхование, рост поступлений страховых премий. Следовательно, рост производственных мощностей предприятий кластера имеет следствием рост страхо-



вых резервов региональной страховой компании, и, далее — не только повышение ее финансовой устойчивости, но и увеличение инвестиционного потенциала. Последнее повышает значение регионального страхования как источника инвестиций в экономику региона. Эти инвестиции позволят возобновить процесс взаимного положительного влияния участников кластера на следующем уровне.

Кроме того, рост регионального производства повышает благосостояние граждан, давая рабочие места и обеспечивая их достойную оплату. Это обстоятельство обеспечивает возможности домашних хозяйств по приобретению страховой защиты своего имущества и жизни.

Как следует из приведенной последовательности — необходима первоначальная поддержка малого бизнеса от лица региональной власти в виде соответствующих гарантий и поручительств для малого бизнеса и институциональной поддержки регионального страхования. При этом поддержка властью регионального страхования обеспечивает особую престижность бренда регионального страховщика. Роль региональной власти в обеспечении престижности бренда региональной компании обеспечит быструю пополняемость ее страхового портфеля, его сбалансированность и надежность. Все это сделает реальными принятые страховые обязательства, повысит конкурентоспособность региональной страховой компании и ее услуг. Региональный бизнес, имеющий надежные страховые гарантии, будет развиваться эффективнее и, в свою очередь, повысит конкурентоспособность региона, реализуя те преимущества с точки зрения обеспечения занятости, налоговых поступлений и пр., о которых говорилось выше. В соответствии с исследованием Эксперт-Ра, «можно утверждать, что поддержка со стороны региональных структур могла бы способствовать консолидации местного бизнеса в сетевую организацию. По мере же повышения уровня взаимного доверия участников будущего кластера начинается постепенный переход к более рискованным проектам»<sup>12</sup>.

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, активно входит в практику России. В документах Правительства РФ территориальные кластеры определяются как объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, расположенных территориально близко (хотя и необязательно в пределах одного субъекта РФ) и функци-

<sup>12</sup> Региональные перспективы развития технопарков//Макроэкономические исследования. Эксперт-РА// <http://www.raexpert.ru/researches/technopark>

онально связанных между собой. Поскольку кластер – не простая сумма технологических звеньев, он обладает синергетическим эффектом. В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге и т. п.<sup>13</sup>

В соответствии с Концепцией кластерного развития в РФ, принятой Минэкономразвития в 2008 г., в качестве участников кластера рассматриваются в том числе организации, обслуживающие предприятия-производителей ключевых товаров/услуг кластера<sup>14</sup>. Именно в среде этих организаций присутствует страховой бизнес, играя роль участника инфраструктуры кластера.

Следует отметить, что практически во всех регионах, проводящих политику кластеризации экономики, признают необходимость включения в инфраструктуру региональных кластеров страховые организации. Однако при этом иногда вообще не рассматривается вопрос происхождения участвующих в кластеризации региональной экономики страховых организаций, либо указывается, что таковыми являются филиалы федеральных страховщиков<sup>15</sup>.

С такой позицией никак нельзя согласиться. Во-первых, филиалы региональных страховщиков не имеют связи с субъектами экономики региона, во-вторых, они лишены права на проведение собственной маркетинговой политики, на разработку региональных страховых продуктов, в-третьих, инновационный подход к организации бизнеса для филиалов в принципе неприемлем в связи с подчиненным положением и отсутствием права на индивидуальный риск. Вышесказанное является доказательством неэффективности использования филиалов федеральных компаний в качестве элементов инфраструктуры при кластерном развитии региона.

---

<sup>13</sup> В том числе: Инновационно-технологический кластер машиностроения и металлообработки (ИТК) Санкт-Петербурга, Алтайский биофармацевтический кластер (НП «АБФК», «льняного кластера» (Вологодская область), Еще в одном вологодском кластере – «лесном» – активно участвуют иностранные инвесторы. биотехнологический кластер в Обнинске, Красноярский «солнечный кластер»: кремниевое производство полного цикла – от разработки месторождений до выпуска солнечных батарей. (Сайт Министерства регионального развития Российской Федерации. <http://www.minregion.ru>)

<sup>14</sup> О концепции кластерной политики в России//Эксперт Урала, №14 (323), 7.04 2008.

<sup>15</sup> Транспортно-логистический кластер в Самарской области//Федеральный портал PROTOWN.RU <http://www.protown.ru/russia/obl>

Еще одним доказательством необходимости поддержки регионального страхования является последствия для российского страхования вхождением России в ВТО. Иностранные страховщики и их филиалы будут заинтересованы в захвате рынка страхования крупного бизнеса. За этот сегмент рынка с ними вступят в конкуренцию федеральные страховщики. Сегменты региональных рисков не привлекут особого внимания иностранцев. Жестокая ценовая конкуренция здесь не возникнет, а конкуренция качества и клиентоориентированности региональных страховщиков позволит совершенствовать страховые услуги и будет способствовать развитию российского страхования.

**Камшилов С. Г.**

*кандидат технических наук, доцент,  
Российская академия предпринимательства*

## **Внешние факторы, определяющие развитие производственных систем РФ в условиях динамичности внешней среды**

***Аннотация.** В статье сформулированы, структурно выделены и рассмотрены наиболее значимые макроэкономические факторы, тенденции, оказывающие непосредственное воздействие на функционирование производственных систем в РФ. Также указаны проблемы и их причины, с которыми сталкиваются промышленные предприятия в текущий период.*

***Ключевые слова:** производственные системы, кризисные явления, трудовые ресурсы, слияния/поглощения, забастовочное движение, доля добавленной стоимости, продукция, технологическое обновление, логистическая инфраструктура.*

***The summary.** In article formulated, structurally allocated and considered most important macroeconomic factors, the tendencies having direct influence on functioning of industrial systems in the Russian Federation. Also problems and their reasons are specified, which faces the industrial enterprises during the current period face.*

***Keywords:** industrial systems, the crisis phenomena, a manpower, merges/absorption, strike movement, a share of the added cost, production, technologic updating, logistical infrastructure.*

Как показывают события прошедших пяти лет, всё возрастающее влияние на производственные системы оказывает неопределенность внешней среды, нестабильность экономической обстановки. Частота проявления кризисных явлений, в том числе латентных, нарастает. Финансовые пузыри в США бумерангом ударили по развитым и развивающимся экономикам мира. Результатом явилось общее снижение спроса в 2008–2009 гг., которое затронуло такие значимые для РФ отрасли как строительная, нефтегазовая, металлургическая, автомобильная. В соответствии с теорией экономических колебаний можно утверждать, что в период наступления коротких циклов существенное снижение спроса будет иметь периодичность 3–4 года. Именно на этот фактор (имеется в виду спрос внутри нашей страны) в 2011 году указали 47% топ-менеджеров крупных промышленных предприятий<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> По эволюционному пути // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием, № 4, 2011, С. 10–12.

---

Следствием прохождения средних волн в экономике является необходимость быстрой адаптации (экономической, организационной, технологической) промышленных предприятий к негативного рода явлениям, в том числе и непопулярными мерами – сокращением персонала организаций, вынужденными отпусками, консервацией мощностей.

Вместе с тем, динамичность внешней среды стимулирует владельцев бизнеса к построению компактной и эффективной системы управления, к использованию современных методов и концепций управления, таких как бережливое производство, Кайдзен, стандарт MRP-II, системы качества, теория ограничений систем, KPI-методики. И здесь на первый план выходит готовность и способность топ-менеджмента предприятия к грамотному применению указанного инструментария. По данным консалтинговых агентств, уровень подготовленности промышленных предприятий к внедрению зарубежных управленческих инструментов можно оценить как средний. В качестве ремарки отметим, что зарубежные методики требуют адаптации к российским условиям хозяйствования с учетом методов управления производством, используемых в СССР и в перестроечный период.

Следующим фактором, безусловно, определяющим динамику крупных производственных систем, является неоднократная в течение периода стратегического планирования (5–10 лет) смена собственников (либо их количественное изменение) и связанный с этим возможный конфликт интересов. В качестве наиболее известных примеров можно привести раздел бизнеса между М. Прохоровым и В. Потаниным, ликвидацию РАО «ЕЭС», вывод непрофильных мощностей из ОАО «РЖД», построение единой вертикально-интегрированной нефтяной компании «Роснефть» с присоединением к ней в 2007 году 12 дочерних акционерных обществ, а также покупкой большей части оставшихся активов «Юкоса».

В середине 90-х – начале 2000-х гг. достаточно остро проявилась проблема рейдерства. В постперестроечное время задачи противодействия недружественному поглощению (рейдерским атакам) также остаются актуальными. В период с 1998 г. по 2010 г. увеличение процессов слияний и поглощений произошло во всех секторах экономики. Так в 2007 году объем рынка слияний и поглощений достиг \$131,7 млрд. Количество объявленных сделок увеличилось на 33% и составило 590<sup>2</sup>. Цели поглощения могут быть самыми различными: от укрупнения и усиления бизнеса (вплоть до монополизма) до устранения конкурен-

---

<sup>2</sup> Слияния и поглощения // Территория бизнеса, №6, авг. 2008 [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://tb-magazine.ru/archive>.

тов, разделения и продажи бизнеса по частям. Так, после объединения «Уралкалия» и «Сильвинита» в стране осталась одна-единственная калийная компания.

Если говорить об оборонных предприятиях, то они защищены на законодательном уровне<sup>3</sup>. Все остальные продуктивные производственные системы не застрахованы от подобных процессов. Еще несколько лет назад корпоративные конфликты сотрясали ОАО «Самсон», ОАО «СМАРТС», ОАО «Волга», международный аэропорт «Домодедово»<sup>4</sup>. Результатом этих процессов стало укрупнение бизнес-структур с построением вертикально и горизонтально интегрированных компаний, в том числе, государственных корпораций.

Еще одним значимым фактором является изменение отношения и психологии наемных работников к своим профессиональным обязанностям, а именно: рост самосознания у наиболее передовой части рабочих и, как следствие, постепенное развитие забастовочного движения (табл.).

*Таблица*

**Динамика забастовок в 2004–2008 гг.<sup>5</sup>**

Годы	2004	2005	2006	2007	2008
Количество бастовавших организаций	5933	2575	8	7	4
Численность участников забастовок (в среднем на одну организацию)	33	33	149	414	475

Как видно из таблицы, в 2007–2008 гг. наблюдаются единичные случаи забастовок, однако они выглядят довольно мощными по охвату и длительности. Достаточно вспомнить автосборочное предприятие «Ford – Всеволожск» с независимым профсоюзом А. Этманова, предприятия ХМАО (2006–2007 гг.), водителей «Почты России», докеров Туапсе (осень 2007 г.), «АвтоВАЗ», «Хайнекен» (Санкт-Петербург), «РУСАЛ», локомотивные депо ОАО «РЖД» (2007–2008 гг.). Отличительными чертами являются изменения характера выдвигаемых требова-

---

<sup>3</sup> Основы политики РФ в области развития оборонно-промышленного комплекса до 2010 г. и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ от 10.11.01 № ПР-1991). О государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ (в редакции от 19.07.2011).

<sup>4</sup> Громче всех (Семь самых заметных корпоративных конфликтов России) // Территория бизнеса, № 6, авг. 2008. [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://tb-magazine.ru>.

<sup>5</sup> Составлено по данным: Козина И.М. Забастовки в современной России // Социологические исследования, № 9, 2009, С. 13–24.

ний: увеличение заработной платы, направленное на перераспределение растущих доходов в пользу наемных работников, восстановления социальной справедливости при разделе прибылей и сверхприбылей компаний.

Тенденцию распространения забастовочного движения с западных регионов РФ на Восток прервала острая фаза мирового экономического кризиса (2008–2009 гг.). Вместе с тем, события в странах Западной Европы текущего года показывают, что и в период латентного протекания кризисных явлений профсоюзы очень активно используют эту форму борьбы за права наемных работников. Удачным примером активности ФНПР может служить открытое письмо М. Шамова и А. Чекменева представителям МО РФ<sup>6</sup>.

Наряду с нарастающими экономическими противоречиями между владельцами бизнеса и наемными работниками в производственных системах остро встает еще одна проблема: повсеместно наблюдается дефицит трудовых ресурсов по рабочим специальностям. Начиная с конца 90-х гг. XX века ускоренными темпами росло количество негосударственных ВУЗов и их филиалов. Общедоступность высшего управленческого, юридического, экономического образования привела к резкому снижению роли техникумов и профессионально-технических училищ. Этому способствовал растущий спрос на менеджеров, юристов, экономистов вследствие развития сервисной сферы в относительно благополучный экономический период 2003–2007 гг. К 2008 году система профессионально-технического образования (точнее то, что осталось от этой системы) уже не могла обеспечить спрос предприятий на квалифицированных токарей, наладчиков станков с ЧПУ и рабочих других специальностей.

Ситуация на текущий момент по всем регионам РФ одинаковая: средний возраст инженерного корпуса 47 лет, средний возраст по рабочим специальностям — 54 года<sup>7</sup>. Отметим, что чуть лучше обстоят дела в Москве, Санкт-Петербурге, Центральном, Южном федеральных округах. С одной стороны, это связано с возрастающими требованиями работодателя к квалификации рабочих (высокотехнологичные производственные системы), с другой — миграцией экономически активного, трудоспособного населения в указанные регионы. Это еще одна очень серьезная тенденция — уве-

<sup>6</sup> Мы говорим «Браво» М. Шамову // Аргументы недели, № 28, 2011, С. 6.

<sup>7</sup> Предприятия жалуются на слабую подготовку инженеров. Материалы открытого заседания инженерного клуба в СПбГПУ. [Электр. ресурс]. Режим доступа: [www.nanonewsnet.ru/news/2011](http://nanonewsnet.ru/news/2011).

личение однонаправленной мобильности трудовых ресурсов, способствующей оттоку кадров из малых, крупных городов Урала, Сибири и Дальнего Востока. Таким образом, возникает проблема восполнения трудовых ресурсов, которая решается за счет мигрантов (в том числе нелегальных) из Казахстана, Киргизии, Азербайджана, Вьетнама, Китая.

На макро-уровне проблема стоит еще более глубоко: усиливаются настроения среди креативных высококвалифицированных специалистов по желанию уехать из страны. Такое желание высказали 46% опрошенных<sup>8</sup>. «Проблема отъезда элиты является главной проблемой и главным вызовом сегодняшнего времени» — отмечает ректор АНХ В. Мау.

Постоянно усиливающаяся конкурентная борьба требует технологического обновления производственных систем. В частности, на отсутствие надлежащего оборудования указывает 27% руководителей предприятий в 2011 г.<sup>9</sup> Вместе с тем, сложность такого обновления и длительный срок окупаемости инвестиций является характерной чертой настоящего времени. Так, к концу 2007 года инвесторы готовы были инвестировать средства в предприятия Урала и Западной Сибири со сроком окупаемости проектов 10—11 лет<sup>10</sup>. События 2008 года сдвинули этот порог до 4—6 лет, что тормозит процесс обновления мощностей. Наиболее удачными примерами модернизации производства к 2011 году являются ввод в эксплуатацию цеха «Высота-239» на ОАО «ЧТПЗ»; строительство цеха «Железный озон 32» на Первоуральском новотрубном, где планируется достичь самой высокой выработки стали на рабочего в РФ — 3400 т/год; сокращение выбросов в атмосферу за счет современных технологий утилизации в ОАО «ГМК «Норильский никель»; принятия программы комплексной модернизации генерирующих объектов ОАО «РусГидро»; развития судостроительного кластера в Санкт-Петербурге.

Еще одной проблемой развития производственных систем является диспропорциональное расположение высокотехнологичных предприятий с выпуском продукции конечного передела по территории РФ. Большинство из них расположены в Центральном, Северо-Западном федеральными округами, городах Санкт-Петербурге и Москве. Например, предприятий по выпуску легковых автомобилей нет ни в Уральском, ни в Сибирском федеральных округах. Там преобладают сырьедобываю-

---

<sup>8</sup> Где взять кадры для инновационной экономики России? Видео-конференция ректора АНХ В. Мау. [электр. ресурс]. Режим доступа:

<sup>9</sup> По эволюционному пути // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием, № 4, 2011. С. 10—12.

<sup>10</sup> Толмачев Д., Логинова О., Жога Г. Как оседлать волну // Эксперт, № 2, 2008.



шие, заготовительные производства с продукцией, предназначенной для последующих переделов (исключая объекты ВПК).

Неразвитая логистическая инфраструктура в Уральском, Сибирском, Дальневосточном федеральных округах также тормозит развитие производственных систем этих регионов. Например, для реализации проекта «Урал Промышленный – Урал Полярный» необходимо строительство дорог, железнодорожных путей с целью разработки месторождений Северного и Приполярного Урала. Для развития промышленного потенциала Сибири крайне важным является строительство второго пути БАМа на всей её протяжённости. Это сыграет значительную роль в увеличении скорости транспортировки грузов по Транссибу, будет способствовать притоку дополнительных денежных средств от реализации логистических услуг.

В развитии производственных систем необходимо изменить роль малого предпринимательства. В РФ крупные производственные структуры все производят самостоятельно, имея полный комплекс обслуживающих подразделений. В то время как на Западе производственные фирмы чаще всего не имеют вспомогательных цехов, а также собственных литейных, кузнечных, металлургических. Продукция низкого передела покупается у специализированных производителей. Такую нишу могут занять малые и микро-производственные предприятия в РФ. На текущий момент малый бизнес сконцентрирован в сфере потребления товаров и услуг. Между тем, модернизация промышленных мощностей обязательно потребует постепенной переориентации малого бизнеса на единичные, мелкосерийные производства. Подобные предприятия могут быть «спутниками» крупных заводов по вспомогательным, обслуживающим функциям, а также отработке новых конструкций, изготовлению комплектованных на заказ.

В заключение отметим, что общей серьезной проблемой для большинства производственных систем РФ является невысокая доля добавленной стоимости в конечном продукте по сравнению с предприятиями Западной Европы, Японии, США. Объем экспорта РФ отстает от объема экспорта США в 40–42 раза.

#### Литература

1. Основы политики РФ в области развития оборонно-промышленного комплекса до 2010 г. и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ от 10.11.01 № ПР-1991).
2. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ (в редакции от 19.07.2011).

3. Где взять кадры для инновационной экономики России? Видео-конференция ректора АНХ В. Мау. [электр. ресурс]. Режим доступа: [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru).
4. Громче всех (Семь самых заметных корпоративных конфликтов России) // Территория бизнеса, № 6, авг. 2008. [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://tb-magazine.ru>.
5. Козина И. М. Забастовки в современной России // Социологические исследования, № 9, 2009, С. 13–24.
6. Мы говорим «Браво» М. Шмакову // Аргументы недели, № 28, 2011, С. 6.
7. По эволюционному пути // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием. № 4, 2011, С. 10–12.
8. Предприятия жалуются на слабую подготовку инженеров. Материалы открытого заседания инженерного клуба в СПбГПУ. [Электр. ресурс]. Режим доступа: [www.nanonewsnet.ru/news/2011](http://www.nanonewsnet.ru/news/2011).
9. Слияния и поглощения // Территория бизнеса, № 6, авг. 2008 [электр. ресурс]. Режим доступа: <http://tb-magazine.ru/archive>.
10. Толмачев Д., Логинова О., Жога Г. Как оседлать волну // Эксперт. № 2, 2008.

Кузнецова Г. Г.

кандидат экономических наук, доцент,  
Югорский государственный университет

## Принципы, этапы и содержание трансформации местного самоуправления как элемента публичного управления

*Аннотация.* В статье рассматриваются основные концептуальные положения по трансформации механизма местного самоуправления в рамках изменения принципов и содержания инструментария в системе публичного управления.

*Ключевые слова:* публичное управление, местное самоуправление, инструментарий.

*The summary.* The article reviews the main conceptual mechanism of transformation of local government within the framework of changes of principles and content of instruments in the system of public administration.

*Keywords:* public administration, local government, the tools.

О необходимости трансформации системы публичного управления свидетельствуют социологические данные многих исследований, проведенных на территории России, которые говорят об отчуждении населения от власти. Средняя удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления (68%) и удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг (76%) находится на уровне 70%. Данный факт подтверждает необходимость проведения исследований в области трансформации механизма местного самоуправления в рамках реформы публичного управления и повышения качества муниципальных услуг.

Анализ реформ, связанных с трансформацией механизма публичного управления в России, показывает наличие трех сложившихся взаимодополняемых подходов:

- 1) правительство ищет пути освобождения от своих обязательств по услугам населению, переводя их в третичный сектор с ресурсом приватизации;
- 2) правительство ищет возможность осуществить «политику рационализации», которая приведет к увеличению продуктивности публичной бюрократической администрации (в большей или меньшей степени);

3) правительство делает упор на инновации, пути для реализации новых методов руководства общественными делами.

В 90-х гг. прошлого столетия был сформирован новый для того времени подход в отношениях «государство-гражданин», который опирался на идеи государственно минимальных социальных стандартов. В реализации этой идеи гражданин имел право пользоваться бесплатно неким набором общественных благ, государство принимало на себя обязательства представить объявленный набор услуг и профинансировать его предоставление за счет бюджетных средств. В настоящее время государственные минимальные социальные стандарты включают следующие элементы (табл. 1).

*Таблица 1*

**Система государственных минимальных социальных стандартов**

Пенсионное обеспечение	Минимальные размеры государственных пенсий
Образование	Набор общедоступных бесплатных услуг образовательных учреждений финансируемых за счет средств госбюджета; нормы и нормативы предельной наполняемости классов и групп в государственных и муниципальных образовательных учреждениях и обеспеченности населения бесплатными образовательными услугами; нормы и нормативы социальной поддержки обучающихся; норматив числа студентов, получающих бесплатное высшее профессиональное образование в государственных высших учебных заведениях
Здравоохранение	Перечень видов медицинской помощи, предоставляемой учреждениями здравоохранения бесплатно; набор общедоступных бесплатных услуг по оказанию амбулаторно-поликлинической, стационарной и скорой медицинской помощи, финансируемых за счет бюджетов различных уровней и фондов обязательного медицинского страхования; нормы и нормативы обеспеченности населения медицинской помощью
Культура	Набор общедоступных бесплатных услуг государственных и муниципальных учреждений культуры, финансируемых за счет бюджетов различных уровней; нормы и нормативы обеспеченности населения государственными и муниципальными учреждениями культуры, оказывающими общедоступные и бесплатные услуги
Социальное обслуживание населения	Набор бесплатных услуг государственных и муниципальных учреждений социального обслуживания населения, финансируемых за счет бюджетов различных уровней; нормы и нормативы обеспеченности населения услугами учреждений социального обслуживания населения
Жилищно-коммунальное обслуживание населения	Набор предоставляемых населению льготных жилищно-коммунальных услуг; нормы и нормативы минимального уровня жилищно-коммунального обслуживания населения, устанавливаемые органами исполнительной власти

Новое направление развития публичного управления связано с развитием системы государственного управления и способов оценки ее эффективности, с учетом рассмотрения управленческих функций в контексте оказания публичных услуг населению в соответствии с существующими социальными стандартами. В этой связи человек из объекта управления превращается, с одной стороны в «клиента» администрации, потребителя публичной услуги, а с другой стороны предполагается его собственное активное участие в различных формах и производстве публичных услуг (прежде всего через привлечение публичным субъектом к оказанию публичных услуг частного сектора).

Теоретические основы реализации местного самоуправления как элемента публичного управления в системе государственного управления разработаны в первой половине XIX века французским государственным деятелем и историком Алексисом Токвилем, немецкими учёными-юристами Рудольфом Гнейстом, Лоренцом Штейном, Паулем Лабандом и другими. Термин «местное самоуправление» имеет свою историю. В России он введен в оборот в 1785 г. Во второй половине XIX в. к местному самоуправлению относилось земское и городское самоуправление. В этот же разряд входило самоуправление национальных окраин. С точки зрения содержания местным самоуправлением признавалась коллективная деятельность общины по решению вопросов локального значения.

Российская научная мысль сегодня, так же как и в прошлом рассматривает местное самоуправление как самостоятельную, инициативную деятельность местного населения, имеющего целью удовлетворить свои нужды и интересы. Представления о понятии «местное самоуправление» были различными, что обусловлено приверженностью авторов к той или иной его концепции. В настоящее время идет поиск оптимальных вариантов определения сущности местного самоуправления, определения его концепции в рамках реализации административных реформ и трансформации самого публичного управления. Определение сущности понятия «местное самоуправление» важно, поскольку это обусловлено необходимостью выбора оптимальной для России концепции трансформации системы государственного управления, в соответствии с которой можно строить систему законодательства о местном самоуправлении и развивать теорию публичного управления.

В настоящее время местные органы власти все больше интегрируются в систему публичного управления, постепенно переходя от управления делами местного значения к решению тех проблем, которые наиболее эффективно могут быть решены на местном уровне, в рамках целостной системы государственного управления и исходя из задач сис-

темы управления в целом. В европейской и североамериканской научной литературе такая единая система управления, включающая государственные, местные органы, некоторые негосударственные организации, получила название *governance*. Две стороны государства (два типа полномочий государственных органов власти) не существуют раздельно и независимо друг от друга: это две характеристики одного и того же субъекта. Поэтому очевидно, что в системе публичного управления центральные органы власти занимают привилегированное положение — не только за счет масштаба подотчетной им территории, но и за счет представления государства как носителя суверенитета. Эта особая роль государства является основанием для «постоянных сомнений» в самостоятельности местного самоуправления. Как правило, местное самоуправление создается или признается с существенными ограничениями государством. Закрепление за органами самоуправления определенных полномочий на практике является лишь результатом разграничения компетенций между «центром» и административно-территориальными единицами в рамках единого механизма публичного управления. Местные органы не могут самостоятельно определять круг своих полномочий, поскольку последние устанавливаются вышестоящими государственными органами, а в ряде случаев — судами. В отличие от государства как такового, местное управление не обладает суверенитетом, а потому не может ограничивать полномочий различных ветвей власти.

Степень самостоятельности местных органов управления критически оценивается, прежде всего, в англосаксонских странах. Именно здесь получила распространение государственная теория местного управления, в значительной мере опирающаяся на судебную практику по муниципальным делам и спорам. Согласно этой теории, местные органы являются, в первую очередь, агентами центральных ведомств, оказывающих услуги населению в соответствии с общенациональными стандартами и под общенациональным руководством. Существует точка зрения, при которой эти понятия обозначают как бы две различные системы, параллельно функционирующие на местном уровне: под местным управлением понимаются органы, назначаемые из центра и представляющие на местах государственную администрацию, а под местным самоуправлением — местные выборные органы и должностные лица. Если придерживаться такой позиции, то получается, что в Великобритании вообще не существует местного управления как такового, поскольку на местах отсутствуют чиновники, назначаемые из «центра». А ведь именно термин местное управление используется как в законодательстве, так и в работах исследователей этой страны.

Понятие «местное управление» охватывает как прямое государственное управление на местах (назначаемые «центром» и подчиняющиеся ему чиновники), так и местное самоуправление (деятельность местных выборных органов и должностных лиц, ответственных лишь перед избирателями и перед законом). При этом в некоторых странах может фактически присутствовать лишь один из видов местного управления. Кроме того, наряду с классическими и наиболее распространенными выборными органами (представительная и исполнительная власть общей компетенции), могут существовать и отраслевые выборные органы управления специальной компетенции (судьи, шерифы, органы управления здравоохранением и жилищным строительством и т. д.), обладающие определенной независимостью, как от центральной государственной власти, так и от классических органов самоуправления. В отдельных случаях на местном уровне действуют и органы специальной компетенции, созданные центральной властью, но не входящие в иерархическую систему исполнительных органов (например, многие британские кванго). В итоге местное управление оказывается гораздо более разнообразным, чем это можно представить, если сводить его к самоуправлению. Именно в таком качестве местное управление входит в систему публичного управления, обладая, как уже отмечалось, большей спецификой и самостоятельностью по сравнению с его другими элементами (во многом благодаря такой своей составной части, как местное самоуправление). По нашему мнению власть каждого коллектива — одно из звеньев публичной власти всего российского многонационального народа, которая (публичная власть всего народа) имеет свою форму государственной власти.

Как состояние, публичная власть отличается от частной корпоративной власти, применяемой в непубличных коллективах. Общие социальные интересы и цели порождают «общие дела» социального характера, совместные общественные (а не частного рода) мероприятия. Для их реализации, для выражения интересов коллектива вовне необходимо какое-то руководство. Оно появляется естественно, в силу возникающего разделения труда: все не могут заниматься всем.

В публичном управлении есть множество видов воздействия (снабжение определенной информацией для направления поведения объекта, поддержка, ограничение и лишение объекта определенных возможностей с тем, чтобы заставить его действовать по воле субъекта, и т. д.), но всегда публичное управление — это социальная деятельность определенных органов и должностных лиц.

При реализации функций местного самоуправления, как элемента публичного управления, возникает публично-управленческие отноше-

ния. Для этого необходимы: субъект управления, наделенный полномочиями и обязанностями по управлению, объект управления, обязанный реагировать на действия субъекта (если он не реагирует, это недолжный объект или управление не состоялось), общественно значимый факт, вызывающий необходимость публичного управления, направленные действия субъекта и действия объекта в ответ на управление. Объект публичного управленческого отношения – это то, на что направлены действия субъекта. Субъект управления представляет собой активное начало управленческого процесса. Таким субъектом может быть само государство, действующие от его имени, органы и должностные лица (парламент, президент, правительство и др.), органы и должностные лица субъекта Федерации (законодательное собрание, губернатор и др.), органы и должностные лица местного самоуправления (совет, мэр), органы общественного объединения, если оно является публичным коллективом или имеет элементы публичного коллектива.

Властные (управленческие) полномочия и обязанности субъекта по местному самоуправлению определяются документами, являющимися основными для данного публичного коллектива. Для государства (а, следовательно, и общества) таким документом является конституция. Для многих других территориальных публичных коллективов или коллективов, имеющих элементы публичного управления, основным внутренним документом является устав (устав муниципального образования, устав политической партии и др.), хотя основы правового положения этих коллективов регулируются актами государства – конституцией и законами.

Документы, регулирующие процесс местного самоуправления, как элемента публичного управления, содержат положения не только о полномочиях органов и должностных лиц, но и о их обязанностях. Таким образом, анализ этапов трансформации местного самоуправления подтверждает тот факт, что на протяжении всей истории развития теории публичного управления и, в частности местного самоуправления, был и остается актуальным для исследования учеными и практиками.

#### **Литература**

1. Государственная власть и местное самоуправление в России: история и современность: IV Междунар. науч. Форум. Т. 2, кн. 1/Под общ. ред. В. К. Егорова, А. С. Горшкова, В. М. Герасимова, М. А. Кашиной. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2006.
2. Граверт Р. Финансовая автономия органов местного самоуправления в ФРГ// Государство и право. 1992.



3. Илларионов А.Е. «Как повысить качество услуг на местном уровне»/ Журнал «Практика муниципального управления». 2007.
4. Костюков А.Н. Проблемы правового регулирования публичных услуг в России // Публичные услуги: правовое регулирование (российский и зарубежный опыт): Сборник/Под общ. ред. Гриценко Е.В., Шевелевой Н. А. М, 2007.

**Кузнецова Г. Г.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Югорский государственный университет*

**Федотовская Е.Ю.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов*

## **Развитие теории государственного управления: исторические этапы становления и совершенствования государственного менеджмента, организационно-экономического механизма и инструментария его осуществления**

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные теоретические положения по совершенствованию инструментария менеджмента государственного управления в контексте административных реформ, трансформации публичного управления и местного самоуправления в вопросах предоставления публичных услуг.*

***Ключевые слова:** государственное управление, менеджмент, публичная услуга.*

***The summary.** The article examines the main theoretical concepts of management tools to improve governance in the context of administrative reform, the transformation of public administration and local self-government in the provision of public services.*

***Keywords:** Public administration, management, and public service.*

Теория государственного управления состоит из множества идей, концепций, установок. Основные теории государственного управления начали складываться на рубеже XIX–XX веков, когда начинается разделение отраслей наук и наряду с формированием таких отраслей как государственное право, конституционное право, появляется наука государственного управления. Главная заслуга в разработке основополагающих концептуальных установок и принципов теории государственного управления как самостоятельной области исследования принадлежит известному немецкому ученому М. Веберу. Он стал инициатором и главным разработчиком важнейших установок и концепций государства как главного субъекта политики и власти, бюрократии, государственного аппарата. Одно из центральных мест в теории государственного управления занимает теория бюрократии.

---

---

Основоположником американской науки государственного управления считают профессора В. Вильсона. Он сформулировал теорию административной эффективности, суть которой состоит в предложении использовать в системе государственного управления наиболее эффективные методы организации и управления, заимствованные из бизнеса и системы управления корпорациями.

Следующий этап в развитии теории государственного управления охватывает первую половину XX в. Фундаментальные работы появились в 30-е годы XX века. Складываются школы:

1. Классическая (административная) А. Файоля, Л. Урвика, Д. Д. Муни и А. К. Рейли. Представителей данного направления объединяло убеждение в том, что система государственного управления должна быть ориентирована на достижение поставленных целей с максимальной эффективностью при минимальных затратах. В качестве основных средств такой оптимизации деятельности системы они предлагали специализацию, единство распоряжений, делегирование ответственности, централизацию, корпоративный дух и др.

2. Школа человеческих отношений, поведенческих наук М. Паркера и Ф. и Э. Рейли, А. Маслоу, М. Фоллет, Э. Мэйо, У. Мэрфи. Их объединяло признание того, что немаловажным фактором оптимизации системы государственного управления, повышения производительности труда работников и их удовлетворенности своим трудом является улучшение психологического климата в коллективе и усиление мотивации к максимизации трудовых усилий. Человеческий фактор рассматривался в качестве одного из основных элементов эффективности управления организацией.

3. Немаловажную роль в совершенствовании государственного регулирования экономики сыграли идеи английского экономиста Дж. М. Кейнса. Он предложил программу антикризисной политики и политики полной занятости трудоспособного населения.

Начало третьего этапа развития теории государственного управления восходит к 1950-м годам. Он характеризуется использованием в социальных и гуманитарных науках, в том числе и в теории государственного управления, бихевиористского, системного и структурно-функционального анализа.

В рамках третьего этапа складываются следующие теории: теория нового государственного управления (государственный менеджмент), теория политических сетей и «теория руководства». В работе Д. Осборна и Т. Гэблерта «Переосмысливая управление. Как дух предпринима-

тельства трансформирует публичный сектор» раскрываются десять принципов, на которых основывается государственный менеджмент, к ним относят:

- в большей степени руководить подчиненными, чем выполнять их функции;
- в большей степени предоставлять потребителям возможности выбора, чем обслуживать их;
- предоставлять услуги на основе конкуренции;
- управлять скорее постановкой задач, чем определением правил;
- вкладывать капиталы в результаты, а не в намерения;
- всемерно ориентироваться на потребителя;
- поощрять предпринимательский дух зарабатывания денег, а не бюрократическую трату;
- предпочитать профилактику лечению;
- осуществлять структурную децентрализацию и налаживать сотрудничество децентрализованных структур;
- добиваться перемен посредством рыночно ориентированных усилий.

Новой теоретической моделью государственного управления на рубеже 80—90-х гг. становится теория политических сетей, т.е. на место вертикальной традиционной иерархической структуры управления приходят горизонтальные отношения. Цели и задачи государственного управления зависят, с одной стороны, от состояния и структуры, управляемых государством общественных процессов, с другой — от места и роли государства в обществе, а также взаимоотношений и характера деятельности отдельных государственных органов.

В XXI в. начался четвертый этап в развитии теории государственно-го управления, который связан с развитием информационной революции. Теория информационного государства утверждает, что информация становится главным управленческим ресурсом, а высокие технологии определяют ведущие направления государственного развития.

Государственное управление в настоящее время, выступает как механизм, способ, с помощью которого государство на практике проводит политику по реформированию различного рода противоречий (индивидуальных, групповых, национальных, территориальных, классовых и т.д.) и удовлетворению материальных, социальных, культурных потребностей разных групп населения. Это достигается с помощью конкретных действий организационного, экономического, финансового, политического, правового и т. д. характера, предполагающих различные этапы адми-

нистративной подготовки и реализации необходимых управленческих решений, посредством которых происходит координация и осуществление политики государства.

Государственный менеджмент реализуется через свои основные функции: планирование, организацию, координацию, мотивацию и контроль. Разделение управленческого труда нормативно закрепляется в организационной структуре, а повторяющиеся и стандартные действия — в управленческих процедурах.

В настоящее время менеджмент в государственной службе имеет свои особенности, проявляющиеся в целях, методах оценки результатов, отчетности, процедурах контроля, ответственности и системе стимулов. Реализация каждой функции менеджмента в государственной службе обладает соответствующей спецификой:

- планирование и прогноз в государственных учреждениях обычно исходят из целей, устанавливаемых вышестоящими государственными органами, а, в конечном счете — народом, гражданским обществом на основе демократического выбора руководства страны;
  - организация государственной службы, как правило, имеет более иерархическую структуру и соответствующие этой иерархии управленческие процедуры. В связи с этим в рамках государственной службы складывается особый административно-бюрократический стиль управления, который, впрочем, имеет много общего со стилем управления в больших иерархических коммерческих организациях;
  - мотивация в государственной службе в меньшей мере основывается на денежном вознаграждении и в большей мере — на стимулах не денежного характера (престиж, выполнение важной работы, стабильность, возможность дальнейшей карьеры);
  - контроль и оценка результатов в рамках государственной службы осуществляется вышестоящими структурными единицами и одновременно людьми как непосредственно, так и с помощью средств массовой информации и общественных организаций.
- Контроль в государственной службе носит более широкий и более объемлющий характер, чем в коммерческой организации.

Для последнего этапа развития теории государственного менеджмента характерными терминами остаются «Администрирование» и «бюрократия». Данными терминами часто обозначается специфика традиционного менеджмента в государственной службе. Эти термины

обозначают тяготение традиционного менеджмента в государственной службе к автократической модели управления, основополагающими характеристиками которой являются:

- следование инструкциям;
- разделение на тех, кто выдает инструкции и тех, кто их выполняет;
- концентрация власти и политической воли;
- ограничение свободы действий;
- административный контроль;
- авторитарный стиль управления.

Концепция иерархической структуры сформулирована немецким социологом Максом Вебером, который разработал нормативную модель рациональной бюрократии. Модель содержит следующие принципиальные положения: четкое разделение труда, следствием которого является необходимость использования квалифицированных специалистов по каждой должности. Иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим; наличие формальных правил и норм, обеспечивающих однородность выполнения менеджерами своих задач и обязанностей; дух формальной обезличенности, с которым официальные лица выполняют свои обязанности; осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности. В связи с этим возникает шесть характеристик бюрократии:

- иерархическая командная цепочка;
- специализация должностных обязанностей;
- единая политика в области прав и обязанностей;
- стандартизованные операции на каждом участке работы;
- карьера, основанная на профессиональной компетенции;
- безличностные взаимоотношения.

К данным характеристикам можно добавить то, что координация деятельности осуществляется на высших уровнях организации. В таблице 1 показаны причины эффективности бюрократических организаций, новые формы управленческой системы, в рамках которой осуществляется предоставление публичных услуг.

Самое широкое толкование публичных услуг связано с фактом того, что вся деятельность государственного аппарата по организации общественной жизни понимается как одна публичная услуга. По нашему мнению многоаспектность, дискуссионность, многообразие мнений

## Сущность и причины бюрократической системы

Сущность бюрократической системы	Причины эффективности бюрократии в прошлом	Причины несостоятельности бюрократии в настоящем	Новые формы управленческой системы
1	2	3	4
Иерархическая цепочка команд	Бюрократия привнесла порядок в организацию Руководители ввели порядок своего доминирования над подчиненными	Бюрократия не может управлять в сложных ситуациях Доминирование одной формы не лучший способ совершенствования организации	Мировоззрения и ценности Рабочие группы (самоуправляющиеся) Горизонтальная координация Неформальные системы Наличие выбора Независимый внутренний потребитель
Специализация Организация на основе должностных обязанностей	Бюрократия добилась эффективности, введя систему разделения труда сосредоточение интеллектуального потенциала в центре организации	Бюрократия не поддерживает интенсивных междолжностных связей и постоянной координации на одном уровне	Многопрофильность специалистов и интра-предпринимательство Организация в рыночно-посреднической системе
Единые правила для всех	Бюрократия создала ощущение справедливости Установила четкую власть руководителей	Сохраняется необходимость в правилах, но они должны быть другими	Гарантированные права Институты свободы и коллективности
Стандартные процедуры	Бюрократия обеспечила жесткую организационную память Проявила способность использовать неквалифицированный труд Преодолела устаревшие методы Работы	Бюрократия медленно реагирует на перемены  Не согласуется с возникающими сложностями  Не поощряет взаимосвязи	Самоуправление Давление рынка и морали общества
Карьера работников, их продвижение по служебной лестнице	Бюрократия культивировала лояльность организации Создала преемственность управленцев и профессионалов	Уменьшение числа руководящих должностей и повышение спроса на них в среде образованных рабочих Ограниченные возможности повышения в должности	Карьера на основе Профессионального роста Расширение условий большей результативности Повышение оплаты труда с ростом квалификации
Межличностные взаимоотношения	Бюрократия уменьшила преобладание семейственности Помогла лидерам ввести жесткую дисциплину и принятие жестких решений	Информационная работа требует расширения взаимоотношений работников	Широкие взаимоотношения работников Наличие выбора. Большая ориентированность на результаты

*Продолжение таблицы*

Сущность бюрократической системы	Причины эффективности бюрократии в прошлом	Причины несостоятельности бюрократии в настоящем	Новые формы управленческой системы
1	2	3	4
Координаций сверху	Бюрократия ввела регулирование неквалифицированной рабочей силы Организовала жесткое управление в отраслях с однообразной работой и текучестью кадров	Самоуправляемые команды Горизонтальные связи и сотрудничество	Образованные работники готовы к самоуправлению

ученых в научных исследованиях — это благо для науки, а многоплановость в определении и реализации понятий в законодательстве и практической деятельности могут повлечь неблагоприятные социальные последствия.

В первую очередь это связано с тем, что при составлении перечня публичных услуг, необходимо точно определить, является ли выполнение той или иной функции, отнесенной к сфере деятельности исполнительного органа — услугой. Во-вторых, в связи с необходимостью реализации государственно-властных полномочий может возникнуть большой перечень действий, который, существенно может повлиять на принятие решения — платной или бесплатной основы. В-третьих, в зависимости от вида функции (нормативное регулирование, контроль, надзор или предоставление публичной услуги), следует определить и наименование структурного подразделения органа власти (департамент, служба, агентства, государственные или муниципальные учреждения).

Правовая природа, субъекты и финансовая основа публичных услуг различная по двум причинам. Во-первых, согласно российской доктрине конституционного права субъектами оказания публичных услуг являются органы публичной власти, которым оказание услуг не свойственно, так как это область действия права. По нашему мнению представление публичных услуг органами государственной власти является реализацией одной из его функций, которые зависят от типологии: правотворческой, правоприменительной, координационной, мониторинга и т. д.

Публичные услуги можно разделить на два типа. Оказывая публичную услугу по первому типу, орган исполнительной власти действует властно-распорядительным способом, целью его деятельности является обеспечение публичного интереса. По нашему мнению данное обстоятельство имеет принципиальный характер, т. е. орган государ-



ственной власти обеспечивает не частный интерес получателя услуги, общественно значимую потребность.

Соответственно деятельность определенного органа исполнительной власти создает необходимые условия для последующего оказания публичной услуги конкретному объекту — физическому или юридическому лицу. Таким образом, при публичном управлении оказывается воздействие субъекта управления на общество (общественные процессы отношения) в соответствии с возложенными на него общественно-значимыми функциями и полномочиями.

Публичный характер услуг обусловлен их общественной значимостью и конституционной гарантированностью. Такие услуги оказываются непосредственно потребителю физическому или юридическому лицу. Государство, оказывая услуги, действует в публичных интересах и не имеет права уклоняться от оказания или организации такого вида услуг. Правовой основой оказания таких услуг служит договор, в рамках которого закрепляются права, обязанности и ответственность сторон. Принципиальность данного момента заключается в том, что по своему экономическому содержанию плата за получение публичной услуги включается в бюджет, неналоговые доходы, а плательщик услуги получает встречное индивидуальное удовлетворение. Однако, по нашему мнению, оказание публичных услуг нуждается в проработке относительно целей ее установления, правового основания, размера и последствий, связанных с неправомерным ее взиманием. Таким образом теория государственного менеджмента продолжает развиваться, обретая своих противников и единомышленников.

#### **Литература**

1. Столыпин П.А. Нам нужна великая Россия. Полное собрание речей в Государственной Думе. М., 1991.
2. Шабо Ж.-Л. Государственная власть: конституционные пределы и порядок осуществления // Полис. 1993.
3. Помещикова С.А. Об общих принципах организации местного самоуправления // Муниципальная служба: правовые вопросы, 2009, № 3.
4. Путило Н.В. Публичные услуги: между доктринальным пониманием и практикой нормативного закрепления // Журнал Российского права, 2007, № 6.

**Лосева Н. П.**

аспирант,  
ГОУ ВПО «Российский экономический  
университет им. Г. В. Плеханова»

## **Современные особенности и тенденции участия стран с формирующимся рынком на мировом рынке капитала**

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей участия стран с формирующимся рынком в международных потоках капитала. Проанализированы современные тенденции движения иностранного капитала на них и выявлены угрозы экономической безопасности стран с формирующимся рынком, связанные с притоком иностранного капитала.*

***Ключевые слова:** страны с формирующимся рынком, мировой рынок капитала, мировой финансовый кризис.*

***The summary.** This article is focused on the participation of emerging market economies in the international capital market. The author analyses the recent trends of international capital flows as well as specifies the threats of capital inflows to borrowing countries.*

***Keywords:** emerging market economies, international capital market, global financial crisis.*

В первом десятилетии XXI в. страны с формирующимся рынком впервые в истории стали локомотивом роста мировой экономики. Преодолев последствия кризисов 1980-х и 1990-х гг., они показывали выдающиеся темпы экономического роста, одновременно сдерживая в значительной степени под контролем инфляцию. Так, до мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. международные инвесторы и эксперты отмечали, что страны с формирующимся рынком с их новыми возросшими экономическими возможностями стали более устойчивы к внешним негативным воздействиям.

В течение последних десятилетий наблюдались существенные изменения в распределении мирового валового внутреннего продукта (ВВП) между различными группами стран. Согласно расчетам экспертов Международного валютного фонда, доля развитых стран в производстве мирового ВВП сократилась с 75% в 1960–1985 гг. до 57% к 2009 г. Вклад стран с формирующимся рынком, напротив, устойчиво возрастал и к 2009 г. соста-

---

---

вил почти 40% от мирового ВВП<sup>1</sup>. Однако, несмотря на всевозрастающую роль этой группы стран в международных экономических отношениях, между глобальными инвесторами существуют разногласия о степени конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности формирующихся рынков, из-за которых их финансовые активы и возможности всё ещё остаются недооцененными.

Таким образом, определение места и роли формирующихся рынков в международных потоках капитала на современном этапе приобретает особую актуальность. В рамках данной статьи проанализировано движение потоков иностранного капитала на формирующиеся рынки и выявлены угрозы негативного влияния внешнего финансирования на экономики стран с формирующимся рынком.

Во второй половине 1980-х гг. международное движение капитала было стабильным, тогда как в 1990 – 1996 гг. наблюдалось резкое увеличение объёмов притока частного капитала – в среднем 124 млрд. долл. США. С наступлением финансового кризиса в Азии (в период 1997–2002 гг.) объём общего притока частного капитала снизился до 86 млрд. долл. США. Начиная с 2003 г. (когда в США и других крупных развитых странах был введен режим низкой процентной ставки) и до 2008 г., объём потока капитала на формирующиеся рынки вырос более чем в три раза – в среднем 285 млрд. долл. – в 2003–2007 гг., достигнув максимума – 617 млрд. долл. США в 2007 г. В 2009 г. наблюдался первый с 1988 г. отток капитала с формирующихся рынков. По оценочным данным МВФ, в 2010–2011 гг. объём притока портфельных инвестиций был стабильно низким и составил около 32 млрд. долл. в год. В этот же период наблюдалось увеличение объёмов притока прямых иностранных инвестиций – с 241 млрд. долл. в 2009 г. до 329 млрд. долл. в 2011 г. Среди основных составляющих потока капитала стабильный рост демонстрировали прямые иностранные инвестиции (ПИИ), в то время как для портфельных инвестиций и других частных ресурсов (банковских кредитов и т.п.) была характерна существенная волатильность потоков. Следует отметить, что на ПИИ в значительной степени оказывают влияние «притягивающие» факторы (общее улучшение макроэкономического управления, макроэкономическая стабильность, либерализация счёта операций с капиталом), тогда как на портфельные инвестиции и банковский капитал – как «притягивающие», так и «выталкивающие» факторы (денежно-кредитная политика в развитых странах, следствием которой стали низкие процентные ставки). Таким обра-

---

<sup>1</sup> Здесь и далее по тексту статьи, если не указано иное, приводятся статистические данные МВФ: World Economic Outlook Database. Washington, DC: IMF. 2009–2011.

зом, изменения денежно-кредитной политики в развитых странах приводит к цикличности и неустойчивости поступлений внешних финансовых ресурсов в развивающиеся экономики<sup>2</sup>.

Основу резкого увеличения объёма чистого потока капитала составил ещё более значительный рост валового притока и оттока финансовых ресурсов, наблюдаемый с 2003 г. Валовой приток и отток капитала могут оказывать более сильное влияние на ежедневные изменения обменных курсов по сравнению с чистыми потоками. Кроме того они имеют большее значение с точки зрения политики. Объём частного притока капитала нерезидентов во все развивающиеся экономики и страны с формирующимся рынком увеличился со среднегодового показателя в 200 млрд. в 1998–2000 гг. до 800 млрд. в 2003–2006 гг., а затем до 2,1 трлн. долл. США в 2007 г. За аналогичный период времени отток частного капитала резидентов с формирующихся рынков вырос с 100 млрд. до 600 млрд., а затем до 1,5 трлн. долл. США в 2007 г. Для стран с формирующимся рынком показатели притока и оттока финансовых ресурсов, как доля в ВВП, в 2007 г. составили соответственно 14% и 10%; для азиатских стран – 16% и 13%. При этом необходимо отметить, что, несмотря на то, что чистый приток капитала на формирующиеся рынки Азии в процентах к ВВП был несколько ниже по сравнению с другими регионами, валовой приток и отток в страны с формирующимся рынком Азии были выше, чем во всех регионах (за исключением Ближнего Востока). Так, в отличие от предыдущих периодов, проблема, с которой столкнулись азиатские формирующиеся рынки, заключалась не в дефиците ресурсов, а, наоборот, в управлении избыточными потоками либо по счёту текущих операций, либо по счёту операций с капиталом.

В последние годы с развитием финансовой интеграции отток капитала с формирующихся рынков значительно увеличился. Имея достаточный уровень ликвидности и стремясь к диверсификации своих активов, инвесторы и международные компании в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком приобретали активы и инвестировали в долговые рынки за рубежом, причем как в развитых, так и в развивающихся странах. Таким образом, объём чистого оттока акционерного капитала в 2008 г. достиг 244 млрд. долл. (1,5% ВВП) по сравнению с 190 млрд. долл. США (1,4% ВВП) в 2007 г. В 2008 г. чистый отток прямых иностранных инвестиций увеличился до 162 млрд. долл. В Российской Федерации он составил 50 млрд. долл., в Китае – 25 млрд.

---

<sup>2</sup> Mohan, R. *Monetary Policy in a Globalised World: A Practitioner's View*. New Delhi: Oxford University Press, 2009.

долл., в Бразилии — 18 млрд. долл., в Малайзии — 15 млрд. долл. и в Индии — 13 млрд. долл. США. Большая часть вывезенного из России и Китая капитала отражает инвестиции в добывающую промышленность, в то время как малайзийские инвестиции были направлены в сектор финансовых услуг, а индийские — в энергетику и сферу услуг. Отток портфельные инвестиции в 2008 г. также вырос до 80 млрд. по сравнению с 50 млрд. долл. США в 2007 г.<sup>3</sup>

Произошедшие изменения могут быть также объяснены более активной ролью портфельных инвесторов на фоне усиления финансовой открытости в последние годы и появления избыточной ликвидности в глобальном масштабе. Более того, возросший объём оттока капитала отражает укрепление институциональных инвестиций, проводимых пенсионными и паевыми инвестиционными фондами. Увеличение числа институциональных инвесторов часто способствует углублению и расширению местных рынков. Таким образом, более диверсифицированная и устойчивая структура внутреннего финансового посредничества может оказать существенную помощь в достижении безопасного и эффективного использования иностранных инвестиций в отечественных активах.

Проанализированные данные свидетельствуют о том, что в странах с формирующимся рынком, особенно в азиатском регионе, наблюдалось значительное открытие счёта операций с капиталом. Местные участники рынка всё чаще обращаются на международные рынки капитала с целью минимизации своих финансовых затрат и диверсификации инвестиций. Следует отметить, что такое значительное увеличение объёмов, как притока, так и оттока капитала, может оказать более существенное влияние на поведение частных участников рынка, чем только рассмотрение показателей чистого притока капитала. Кроме того, даже когда чистый приток капитала не полностью поглощается отечественной экономикой (о чем свидетельствует увеличение валютных резервов), отдельные участники рынка могут получать выгоду от улучшения доступа к международным финансовым рынкам.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на значительный рост потока капитала на формирующиеся рынки, его объём в абсолютном выражении остается относительно небольшим по сравнению со странами с развитой экономикой. Так, размер мирового притока капитала вырос с 5% в 1998 г. до более чем 17% мирового ВВП в 2007 г., основная часть которого приходилась на развитые экономики. Другим показателем устойчивых потоков капитала являются объёмы внешних активов и

<sup>3</sup> Global Development Finance: Charting a Global Recovery, World Bank, 2009.

обязательств. Внешние активы и обязательства развитых стран в 2007 г. превысили 220% от их ВВП, что вдвое выше показателя 1998 г. Внешние обязательства группы стран с формирующимся рынком увеличились с 70% ВВП в 1998 г. до 88% в 2007 г. За аналогичный период их внешние активы продемонстрировали относительно более быстрый рост с 57% до 88%, вследствие существенного профицита счёта текущих операций и значительного увеличения официальных резервов.

Для движения капитала в первом десятилетии XXI в. характерно несколько особенностей. Первая особенность заключается в наличии значительного профицита по сальдо счёта текущих операций во всех азиатских странах, за исключением Индии. В то время как в странах Восточной Европы наблюдался значительный дефицит счёта текущих операций. Вторая особенность – это резкий и значительный рост объёмов притока капитала в страны с формирующимся рынком Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также Содружества Независимых Государств (СНГ). И внезапный отток капитала в 2008–2009 гг. из этих стран привел к кризису платёжных балансов и ухудшению макроэкономической стабильности. В-третьих, наблюдались одновременно приток и отток капитала, особенно в азиатских странах с формирующимся рынком.

В 2007 г. Всемирный банк отмечал, что за последнее десятилетие растущая интеграция в мировую экономику стран с формирующимся рынком и всё большее значение их хозяйствующих субъектов в международной финансовой системе принесли огромные экономические и финансовые выгоды. Однако, с другой стороны, для этих стран одновременно увеличились риски экономических потрясений и нестабильности при ухудшении глобальных условий. Действительно, может быть прослежена взаимосвязь между масштабом текущего кризиса и значительным усилением торговых и финансовых связей между странами. В настоящее время страны с формирующимся рынком гораздо больше зависят от притока частного капитала, чем в 1990-х гг. В годы, непосредственно предшествующие мировому финансовому кризису 2007–2009 гг., почти одна четверть от их общих внутренних накоплений была финансирована за счёт иностранного капитала. За последние три года более чем одна треть развивающихся стран и стран с формирующимся рынком получила приток частного капитала свыше 6% их ВВП. В ряде стран Восточной Европы и Центральной Азии, в частности в Чехии, Польше, Латвии, Румынии, Украине и Казахстане, уровень долговой нагрузки был 20% и более <sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> ЦМАКП, Итоги 2009 года и прогноз экономического развития на долгосрочную перспективу // Обзор макроэкономических тенденций № 70, 2010.

Обратной стороной этой всевозрастающей зависимости является то, что отток капитала имеет более широкое и глубокое воздействие на экономику. Опыт последнего десятилетия показал, что если потоки капитала достигают годового уровня 10% ВВП и более, что наблюдалось в некоторых странах в 2007 г., то даже высокоразвитые финансовые системы оказываются не столь эффективными и стабильными посредниками в международном движении капитала. Для того чтобы такой большой объём иностранного капитала был в полной мере поглощён принимающей экономикой, необходим эквивалентный дефицит счёта текущих операций или повышение реальной стоимости национальной валюты, или их комбинация. Однако всё это в свою очередь приводит к переоценке стоимости активов, кредитному буму и финансовым дисбалансам, о чем свидетельствует опыт ряда азиатских стран во время финансового кризиса 1997 г. и стран Восточной Европы в условиях мирового финансового кризиса 2007–2009 гг.

Для формирующихся рынков характерна быстрая смена направления движения капитала, что неизбежно влечёт за собой существенное сокращение объёмов банковского кредитования и падение стоимости акций. Более того отток капитала также негативно сказывается на балансе Центральных банков вследствие снижения валютных резервов. Такой сценарий развития событий может привести к банковским и валютным кризисам, высокому уровню безработицы, сокращению производства и значительным налоговым затратам, как это наблюдалось в странах с формирующимся рынком ЦВЕ в 2009 г.

Таким образом, периоды бума и спада в движении капитала являются причинами макроэкономической и финансовой нестабильности. Поэтому правительствам стран с формирующимся рынком необходимо осуществлять постоянный мониторинг за финансовой и экономической ситуацией в развитых странах и одновременно активно управлять операциями по счёту операций с капиталом.

Итак, рассмотренное состояние и выявленные тенденции заимствований стран с формирующимся рынком на международных рынках ссудных капиталов позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, в последние годы объёмы международных заимствований развивающихся стран значительно увеличились и лидерами стали страны с формирующимся рынком из Европы и Центральной Азии, что свидетельствует о важности региональных факторов (особенно процессов интеграции с ЕС).

Во-вторых, интенсивные реформы, направленные на развитие внутренних рынков капитала, не принесли ожидаемых результатов, и компа-

нии, которые смогли успешно выйти на международные рынки ссудного капитала, предпочитают иностранные источники финансирования.

В-третьих, мировой финансовый и экономический кризис 2007–2009 гг. продемонстрировал высокую волатильность потоков капитала. Сокращение объёмов международных потоков капитала в страны с формирующимся рынком имело серьезные последствия, не только для экономик этих стран, но и для развития мировой экономики и международной торговли в целом.

В-четвертых, ограничения для внешнего финансирования, которые существовали до 1990-х гг., в последнее время перестали быть проблемой для большинства формирующихся рынков, однако в условиях возросших потоков капитала правительства стран-реципиентов сталкиваются с необходимостью решения комплексных задач в области макроэкономического управления и финансовой стабильности.

#### **Литература**

1. ЦМАКП, Итоги 2009 года и прогноз экономического развития на долгосрочную перспективу // Обзор макроэкономических тенденций № 70, 2010.
2. Global Development Finance: Charting a Global Recovery, World Bank, 2009.
3. Mohan, R. Monetary Policy in a Globalised World: A Practitioner's View. New Delhi: Oxford University Press, 2009.



**Михеев О. Л.**

*кандидат экономических наук,  
депутат ГД РФ (фракция «Справедливая Россия»)*

## **Частно-государственное партнерство за рубежом**

***Аннотация.** В статье анализируются некоторые аспекты мировой популярности механизма ЧГП.*

***Ключевые слова:** частно-государственное партнерство, частное финансирование, инвестиции, инновации, естественные монополии.*

***The summary.** In article it is analyzed some aspects of world popularity of mechanism CHGP.*

***Keywords:** the private-state partnership, private financing, investments, the innovations, natural monopolies.*

Формирование приоритетов передачи частному сектору государственной собственности в управление и во временное пользование взаимосвязано с развитием институциональных основ контрактных отношений между государством и частным сектором, в т. ч. с развитием контрактной системы, предполагающей, с одной стороны, разработку общих законодательных актов и унифицированных контрактов, а с другой стороны, достаточную экономическую и правовую свободу государственных хозяйственных органов при заключении контрактов. Передача частным предпринимателям части функций управления государственной собственностью приводит к снижению прямого участия государства в экономике при одновременном расширении регулирующих, контрольных полномочий государства в целях обеспечения эффективного использования государственной собственности в системе рыночных отношений.

Некоторые показатели всемирной популярности механизма ЧГП удивляют своей масштабностью. Вот лишь несколько фактов из недавнего доклада компании «Делойт»<sup>1</sup>.

В Великобритании за год начинаются или завершаются около 100 проектов ЧГП. При этом проекты с частным финансированием составляют 10–13% всех британских инвестиций в инфраструктуру. В Индии

---

<sup>1</sup> Deloitte. Государственно-частные партнерства: обзор мировой практики. 2008. Сентябрь. С. 4.

75% (\$35,5 млрд.) инвестиций в строительство и реконструкцию автомагистралей поступает по линии ЧГП. В Британской Колумбии (Канада) 20% всей новой инфраструктуры разработано, построено и управляется частным сектором. В некоторых странах Европы объем ЧГП за год удваивается, утраивается и даже учетверяется.

В 1990-е гг. в десятках стран (Китай, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Индия, Коста-Рика, Чили, Бразилия, Аргентина, Мексика, Польша, Венгрия, страны ЕС) были приняты законы, сделавшие возможным ЧГП в сфере естественных монополий. В Канаде и Австралии концепция партнерства государства и частного сектора включена в правительственные программы.

Рассмотрим развитие проектов ЧГП в отдельных регионах <sup>2</sup>.

ЧГП получило в Западной Европе широкое распространение. История ЧГП на уровне *Евросоюза* была достаточно динамична – вот лишь некоторые ее вехи. 30 апреля 2004 г. Комиссией Евросоюза была принята т.н. Зеленая книга «Государственно-частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям». В марте 2005 г. Совет Европы официально рекомендовал европейским странам активнее использовать его механизмы для инфраструктурных преобразований. 5 февраля 2008 г. Комиссия обнародовала сообщение по толкованию вопросов применения правовых норм Евросоюза по публичным заказам и концессиям для институционализированных ЧГП. Наконец, 16 сентября 2008 г. ЕИБ и Комиссия учредили Европейский центр компетентности по ЧГП (ЕРЕС – European PPP Expertise Centre).

В Евросоюзе в период 2001–2006 г.г. лидерами в области ЧГП стали Италия (6,5 млрд евро), Испания (2,5 млрд евро) и Франция (2,0 млрд евро). Крупные проекты реализованы в Бельгии (туннель за 1.3 млрд евро) и Голландии (железная дорога за 1.2 млрд евро). Отметились в списке крупнейших проектов ЧГП также Австрия, Польша, Греция, Болгария, Финляндия <sup>3</sup>. Большинство крупнейших проектов связано с

---

<sup>2</sup> При этом мы сознательно опускаем ряд вопросов, безусловно, имеющих отношение к теме, однако образцово изложенных в предшествующем труде В. Г. Варнавского (цит. соч., Гл. 6, С. 121–139) и отсылаем читателя к нему; в частности, это касается расчетов дефицита инвестиций в развитие инфраструктуры по регионам, а также общего описания развития программ ЧГП в США. Аналогично по анализу американского и европейского опыта институционализации ЧГП в сфере передовых инновационных технологий см. работу А. К. Казанцева и Д. А. Рубальтера (цит. соч., С. 25–45).

<sup>3</sup> Торгпредство России в Великобритании. Информация по инвестиционной политике Великобритании, включая частно-государственное партнерство (актуализация). Октябрь. 2007.

транспортной инфраструктурой (строительство платных скоростных дорог, железнодорожных мостов и туннелей, каналов).

В прошлом веке одной из крупнейших концессий в мире со 100%-ным частным финансированием считался туннель под проливом Ла-Манш (1986 год, заказчики – правительства Великобритании и Франции, концессионер – англо-французский консорциум Eurotunnel Group). Кредиторы – 250 банков – инвестировали в строительство 9 млрд ф. ст. Срок концессии составил 99 лет. А в этом веке крупнейшей долгосрочной инфраструктурной программой ЧГП в Европе стала программа создания трансъевропейских сетей транспорта, телекоммуникаций и энергетических объектов (Trans-European Networks – Transport, Telecommunications and Energy Infrastructures – TENs): она рассчитана на 20 лет, до 2020 г., ее общая инвестиционная емкость – по различным оценкам, от 400 до 600 млрд евро<sup>4</sup>.

Другие примеры трансграничных проектов ЧГП в ЕС – строительство участка высокоскоростной железной дороги Перпиньян – Фигейрас по модели ВОТ (контракт подписан на срок 2004 – 2053 гг., участвуют Франция, Испания и Всемирный банк, общая стоимость проекта 1.1 млрд евро) и строительство высокоскоростной железной дороги Амстердам – Бельгия (участвует ЕИБ, общая стоимость проекта 4.5 млрд евро, в т.ч. стоимость части ЧГП 1.32 млрд евро).

В *Великобритании* с 1992 г. применяется т.н. частно-финансовая инициатива (ЧФИ) – одна из форм ЧГП, совмещение программы госзакупок и внешнего подряда с частным сектором на предоставление общественных услуг. Механизм ЧФИ действует на основании внутренних директив правительства, в отсутствие нормативно-правовых актов в данной области. Общую координацию работ по ЧГП осуществляют организация Partnerships UK (контролируется казначейством) и отраслевые центры ЧГП в отраслевых министерствах и регионах.

Согласно исследованию Ассоциации международных финансовых услуг (Лондон), Великобритания является мировым лидером по развитию ЧГП, где, например, за 1987–2006 гг. было подписано 835 проектов по привлечению инвестиций по схеме ЧФИ на общую сумму 61,7 млрд. ф. ст.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> При этом сумма дотаций от ЕС за счет фонда трансъевропейской транспортной сети на 2007–2013 годы составит около 8 млрд евро.

<sup>5</sup> По другим оценкам, к марту 2008 г. в Великобритании в рамках программ ЧФИ было подписано 625 проектов на общую сумму 58,7 млрд ф.ст. (HM Treasury: Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value. March. 2008. P. 6.)

За последние 20 лет в Великобритании было заключено 15 контрактов в сфере ЧФИ стоимостью каждый свыше 400 млн. ф.ст., 8 из этих контрактов относятся к транспортной инфраструктуре. Крупнейшие контракты были связаны со строительством туннеля под Ламаншем (1996, 4.2 млрд ф.ст.) и лондонским метрополитеном (2002, 16.2 млрд ф.ст.). Средняя стоимость контракта составила в 2006 г. 156 млн ф.ст.

В целом ЧФИ дают 10–15% инвестиций в сектор общественных услуг Великобритании. Крупнейшие участники программ ЧФИ в Великобритании – министерства транспорта, здравоохранения, обороны, образования и правительство Шотландии<sup>6</sup>. С 2003 г. транспортные проекты начинают уступать по стоимостным показателям проектам в области здравоохранения и обороны. С 2007 г. здравоохранение стало лидером по числу заключенных контрактов в сфере ЧФИ, 30% из них – возведение госпиталей. Проекты в области обороны – это, главным образом, развитие военно-учебной инфраструктуры, средств связи и жилья для военнослужащих. Большинство проектов в сфере образования предусматривают возведение либо реконструкцию школ. По линии МВД проекты затрагивают содержание тюрем и инфраструктуры органов полиции, Министерства окружающей среды – уборку территорий от мусора. Много проектов по схемам ЧФИ реализуется и в регионах Великобритании.

В Скандинавии проекты ЧГП реализуются на всех трёх уровнях власти (центральное правительство, региональные администрации, местные власти).

Норвегия с 2000 г. осуществляет крупные проекты ЧГП в сфере строительства дорог.

В Дании правительство инициировало программу ЧГП в виде т.н. «контрактов развития», где госкомпания предоставляла финансовые или трудовые ресурсы, а частная компания вела администрирование проектов. Среди реализованных по этой схеме проектов – обучающая система в области морской навигационной системы и новый тип «экологичного» детского сада. Дания также реализовала ряд крупных инфраструктурных проектов по моделям ВООТ и ВОТ.

На региональном уровне в скандинавских странах было реализовано ограниченное число проектов. Наибольшее число реализуемых проектов в сфере ЧГП приходится на местные власти, поскольку последние ответственны за наибольшее число оказываемых прямых услуг населе-

---

<sup>6</sup> Экспертами отмечается изменение структуры британского рынка ЧГП: переход от крупных централизованных проектов на региональный и муниципальный уровни, упор на комплексные инвестиционные программы (а не на отдельные объекты в разных секторах), разработка обширного методологического инструментария.

нию: начальное и среднее общее образование, здравоохранение, заботу о детях, местную медицинскую помощь, уборку общественных зданий, утилизацию мусора, оказание социальных услуг.

Число инициированных местными администрациями в Скандинавии проектов в сфере ЧГП исчисляется сотнями. Одно из исследований назвало ЧГП в Швеции «агентами нововведений»<sup>7</sup> для местных округов. В Дании порядка 10% проектов оказывавшихся государством услуг было передано в частные руки, в Швеции — 15%, в Норвегии — значительно меньше<sup>8</sup>.

Во Франции богатые традиции кооперации государства и частных лиц (начиная с XIX в.) обусловили раннее появление концепции концессии и разработка её организационно-правовой формы.

В 1980-х гг. началось использование ЧГП в сфере социальной инфраструктуры. Изначально ЧГП предназначались для удовлетворения нужд центрального правительства, сейчас 75% проектов реализуются на местном уровне. Регулирование ЧГП имеет отраслевой характер (особые регламенты по ЧГП имеют министерства юстиции, здравоохранения, обороны). Основные сферы применения ЧГП — автодороги, ЖКХ, энергетика, в последние годы добавились строительство и капремонт общественных зданий: больниц, полицейских участков, судов и тюрем.

В 2004 г. был принят общий закон, посвящённый «соглашениям о партнёрстве», а через год была создана экспертная группа по ЧГП при министерстве финансов (МАРРР).

Имеется любопытное исследование практики применения ЧГП в городском планировании по 4 городам Франции (Лилль, Нант, Севр, Пуатье). ЧГП выглядит как удобный способ финансирования городских проектов при поддержке частных девелоперов, обладающих опытом коммерциализации проектов, финансовыми ресурсами и оперативностью<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Collin Sven-E. Motives for Public-Private Partnerships and Factors for their Persistence — An Inductive Analysis of Four Swedish Cases//Paper for the Fourth International Conference on Public-Private Partnerships. — Sheffield, UK, 1998.

<sup>8</sup> Русинович М. Государственно-частное партнёрство в странах Скандинавии. // Государственно-частное партнёрство в условиях кризиса. Материалы научно-практической конференции. М.: ИЭ РАН, 2009. С. 298—304.

<sup>9</sup> Процесс переговоров между двумя участниками партнерства в этом случае включает как экономические аспекты (показатели доходности и сроки окупаемости проекта и т.п.), так и социальные (недопущение сползания городских властей в спекулятивную девелоперскую активность и образования депрессивных кварталов наряду с усиленно застраиваемыми, отказа от публичности городского планирования). Примененные

В Германии до 4% публичных инвестиций происходит в форме ЧГП. Руководство процессом внедрения ЧГП до поры до времени было сосредоточено в нескольких органах: в «рабочей группе Федерального канцлера», «Руководящем комитете по вопросам ЧГП», в рабочем комитете федерации и земель и Федеральном министерстве финансов. Была создана федеративная структурная сеть компетентности по ЧГП, а осенью 2005 г. вступил в силу Закон об ускорении внедрения ЧГП. Коалиционный договор 2005 г. в качестве одной из первоочередных задач государства упоминает «укрепление ЧГП». В 2006 г. конференция министров финансов федеральных земель приняла Единую инструкцию по анализу эффективности ЧГП. Наконец, в 2008 г. 10 федеральных земель, 82 муниципалитета и 33 других госзаказчика одобрили нормативно-правовые акты по работе консалтингового общества «Partnerschaften Deutschland», взявшего на себя координацию проектов ЧГП в масштабах страны<sup>10</sup> (см. раздел 4.4).

По состоянию на сентябрь 2008 г. 102 реализованных проекта ЧГП надземного строительства объемом 2.98 млрд евро в отраслевом сегменте представляли: 40% — образование, 26% — спорт и культуру, 8% — административные цели, по 3% — пенитенциарную систему и здравоохранение. В объекты на стадии реализации было уже инвестировано 2.26 млрд евро и предполагалось инвестировать еще 5.37 млрд евро. В качестве дополнительных сфер приложения ЧГП в Германии стоит выделить здравоохранение и культурно-спортивную сферу (предполагаемый объем инвестиций в уже начатые проекты в обеих этих областях превышает 1 млрд. евро), парковки и логистические центры, а также федеральные сооружения (казармы, военные городки).

В *центральной Европе* ЧГП рассматриваются как средство реализации инфраструктурных проектов вовремя и в соответствии с бюджетом, а также как способ привлечения иностранных инвестиций.

Первые проекты в рамках ЧГП появились в Центральной и Восточной Европе в начале 1990-х гг., и сейчас они охватывают следующие сферы:

Албания: модернизация Тиранского аэропорта;

---

во Франции решения включали как публичные слушания, предварявшие заключения контракта ЧГП, так и защиту муниципальными властями своего плана развития города, предусматривавшего реализацию проектов ЧГП. (Verpraet G. Partnership in France: from the mixed economy to the partnership economy. Dynamics inside the multilevel governance. — Paper presented at the EURA Conference Urban and Spatial European Policies: Levels of Territorial Government. Turin. 18–20 April, 2002.)

<sup>10</sup> PPP Task Force, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Болгария: главным образом, транспорт, концессии в области водоснабжения и вывоза отходов в Софии;

Венгрия: общежития, спортивные сооружения, железные дороги, автомагистрали, тюремную службу, отходы, сточные воды и проекты городского строительства;

Латвия: строительство Южного Моста в Риге вызвало скандал из-за непрерывно растущего объема расходов;

Польша: постройка участка автострады А2 и участка «Гданьск-Торун» автострады А1, ряд других проектов в сфере железнодорожного и автодорожного строительства;

Румыния: Бухарестские сооружения водоочистки и канализации переданы в концессию, несколько проектов в сфере строительства дорог и здравоохранения находятся в стадии проведения тендеров;

Сербия: расторгнут контракт ЧГП при строительстве магистрали Хоргоз-Позега, белградские проекты ЧГП в сфере канализации и водоснабжения находятся в стадии разработки;

Словакия: передача в концессию некоторых участков автострады D1;

Чехия: главным образом, сектор дорожного строительства;

Хорватия: автомагистрали, постройка станции водоочистки в Загребе.

Проекты ЧГП, разумеется, активно развиваются не только в Европе.

Правительство *Индии* последовательно либерализует политику, поощряя ЧГП. Реализуются долгосрочные госпрограммы по развитию целого ряда отраслей. Создаются СЭЗ в таких сферах, как сельское хозяйство, текстильная промышленность, нефтехимия, ИТ, пищевпром<sup>11</sup>.

Право вести разведку, разработку месторождений, промышленную добычу и реализацию нефти и природного газа получили (наряду с госкорпорациями ONGC и OIL, на условиях СРП) частные индийские и иностранные корпорации (RIL, BritishGas, Газпром и др.). Правительство Индии на концессионной конкурсной основе реализует программу по добыче метана из угольных пластов, запасы которого оцениваются в 1 трлн. куб. м.

В 2006 г. правительство Индии приняло 10-летний план развития автопрома общей инвестиционной емкостью 40 млрд. долл. Меры по стимулированию экспорта включают создание специальных парков для развития экспорта автомобильных комплектующих. В рамках развития инф-

<sup>11</sup> Здесь и далее мы используем материалы по Индии, собранные в: Министерство экономического развития РФ. Обзор экономики и внешнеэкономических связей Индии в 2009/10 финансовом году. [www.rus-ind.ru/economic/2010/](http://www.rus-ind.ru/economic/2010/)

раструктуры к 2015 г. будут построены три крупных морских портовых терминала для экспорта автомобилей в гг. Мумбаи, Ченнаи и Калькутта.

Развивается сеть специальных зон сельхозэкспорта (AgriExportZone)— их более 60. Резидентам зон разрешен беспошлинный импорт сельхозтехники, предусмотрены специальные схемы финансирования и т. д.

Индия развивает сеть специальных парков, где сосредоточены предприятия пищевой промышленности (MegaFoodParks). В настоящее время функционирует 15 таких парков. Планируется довести их число до 40.

С 2006 г. ведется работа по развитию аэроузлов Нью-Дели и Мумбаи (обслуживают более 60% всех международных пассажирских авиаперевозок) для повышения их пропускной способности до 37 и 40 млн. пассажиров в год, соответственно. В проектах также модернизация аэропортов Калькутты, Ченнаи и ещё 35 региональных. В 2008 г. введены в эксплуатацию новые аэропорты в гг. Бангалор и Хайдерабад. Продолжилась реализации проектов строительства аэропортов в Панаджи, Нави Мумбаи, Каннуре, Ладховале и Пакионге. В 2005 г. были разрешены прямые иноинвестиции в этот сектор в размере до 74% (по особому разрешению Правительства Индии — до 100%). Владельцами аэропортов теперь, наряду с правительством и госпредприятиями, могут быть частные компании, физлица и СП. Однако управление воздушным движением и обеспечение безопасности полетов, таможенные функции, охрана территорий комплексов по-прежнему ведется Управлением аэропортов Индии.

Министерство наземного транспорта совместно с Ассоциацией индийских портов реализует одобренную Правительством Индии долгосрочную программу по реконструкции и модернизации основных портов страны. Для привлечения частных компаний в строительство и эксплуатацию второстепенных портов им дано самостоятельно устанавливать ставки и тарифы на погрузочно-разгрузочные работы, сервисное обслуживание судов, брать в концессии сроком до 30 лет (особо крупным инвесторам — до 50 лет) порты и портовые сооружения. До конца 2012 г. запланирована реализация 276 проектов развития портовой инфраструктуры с объемом инвестиций в 12,4 млрд. долл. США.

В Индии инноваторов поддерживают через множество правительственных и общественных программ — это созданный в 1996 году правительством Индии Совет по технологическому развитию (TDB), Программа развития и демонстрации технологий (TDDP), Программа поддержки отечественных технологий (HGTP), Программы поддержки инноваторов (TePP), Индийский Фонд развития технологий (TDF),



Индийская ассоциация венчурного инвестирования (IVCA), Национальный венчурный фонд ПО и ИТ (SIBDI), Фонд развития мелких и средних предприятий (SME Growth Fund) и др. В результате годовой объём прямых венчурных инвестиций в Индии, по нашим оценкам, в несколько десятков раз превышает аналогичный показатель по России.

Действуют весьма схожие с российскими ФЦП Программа «Инициативы по развитию технологий в Индии в новом тысячелетии» (уже финансируется 42 проекта на сумму 750 млн. долл.) и целевая программа развития биомедицинских технологий<sup>12</sup>.

Сеть технопарков в Индии начала формироваться ещё в 1984 году. Только госагентство по созданию научно-технологических парков и поддержке науки и технологий (STEP) уже создало более 30 парков. Их резидентам даны серьёзные налоговые и таможенные льготы; поощряются их связи с вузами и иноинвестиции; в их распоряжении развитая инфраструктура – недорогие офисные помещения, дешёвый широкополосный Интернет. Крупнейший индийский технопарк в Керале, учреждённый 18 лет назад администрацией штата, обслуживает 110 компаний, в которых работают 15 000 человек, бизнес-инкубатор и два университета, один из них готовит программистов, а другой – менеджеров.

Как мы видим, правительство Индии осознанно инвестирует в создание национальной системы частно-государственного партнёрства.

Итак, слагаемыми успеха во всех рассмотренных нами примерах становления институтов ЧГП на национальном и региональном уровне становились такие факторы, как: наличие комплексной госполитики развития ЧГП; наличие множества государственных, смешанных и негосударственных институтов поддержки ЧГП, включая программы финансового содействия; использование механизмов трансграничных ЧГП в инфраструктурных проектах; устранение правовых барьеров и выработка унифицированных правил взаимодействия в рамках проектов ЧГП; стандартизация подходов к выбору проектов и оценке их эффективности; определение приоритета социальных потребностей.

---

<sup>12</sup> Именно в связи с ней в конце 2008 г. Россия предлагала Индии рассмотреть проект создания производства фармпрепаратов 3-го и 4-го поколения на основе ЧГП в свободной экономической зоне Индии, со льготами по налогам и таможенным пошлинам в течение 10 лет. Финансирование российской доли участия (55%) происходило бы в счет погашения задолженности со стороны Индии, а оставшиеся 45% могли бы составить частные инвестиции индийской стороны.

**Мешалкин В. П.**

*член-корреспондент РАН, доктор технических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ, директор Международного института  
логистики ресурсосбережения и технологической инноватики,  
Российский химико-технологический университет им. Д. И. Менделеева*

**Токарев А. Л.**

*финансовый директор ОХК «Щекино-Азот»*

**Иванова И.В.**

*аспирант,  
филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский  
университет (МЭИ)», г. Смоленск*

## **Методика организации ресурсоэнергоконтроллинга на химических предприятиях с использованием инструментальных корпоративных информационных систем**

**Аннотация.** *Рассмотрена стратегическая роль химической промышленности в экономике Российской Федерации, выявлены её основные проблемы в сфере потребления энергоресурсов и материалов. Предложена методика организации ресурсоэнергоконтроллинга на химических предприятиях с использованием инструментальных корпоративных информационных систем, которая позволит обеспечить рост энергоэффективности и снизить уровень потребления ресурсов при основных и вспомогательных бизнес-процессах и производственных процессах в химической промышленности, способствуя повышению их конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** *химическая промышленность, ресурсосбережение, энергоэффективности, контроллинг, корпоративная информационная система, программа информатизации.*

**The summary.** *We consider the strategic role of the chemical industry in the economy of the Russian Federation, its main challenges identified in the consumption of energy and materials. The technique of organizing resources and energy controlling of chemical plants using tools of corporate information systems that will ensure the growth of energy efficiency and reduce consumption of resources in primary and secondary business processes and manufacturing processes in the chemical industry, helping to improve their competitiveness.*

**Keywords:** *chemical industry, resource conservation, energy efficiency, controlling, corporate information system program information.*

---

---

Химическая промышленность является одной из базовых отраслей, обеспечивающих стабильное развитие национальной экономики Российской Федерации. Её роль в формировании экономического роста и прогрессивной рыночной конъюнктуры заключается в удовлетворении потребностей в химической продукции множества стратегически значимых отраслей народного хозяйства, таких как строительство, сельское хозяйство, текстильная, автомобильная, металлургическая промышленность и другие. Кроме того, уровень использования химической продукции является индикатором технического уровня и научно-технического прогресса промышленности в целом. В то же время в сложившихся условиях неустойчивого равновесия мировой экономики такие особенности отрасли, как широкий профиль химического производства, высокая сложность, стоимость, наукоемкость и ресурсоемкость выпускаемой продукции, возрастание конкуренции на международных рынках приводят к необходимости разработки высокоэффективной политики развития отрасли и повышения её конкурентоспособности.

В целом химическая промышленность России характеризуется низкой ценовой конкурентоспособностью. Во многом это обусловлено высоким уровнем энергоёмкости и ресурсоемкости промышленности и колебанием уровня цен на необходимое сырьё. Так, затраты на него в зависимости от подвида деятельности составляют от 40 до 90% в расчете на производство одной тонны готовой продукции. Суммарное потребление топливно-энергетических ресурсов в химическом комплексе превышает 20–30% промышленного энергопотребления и 12% общего энергопотребления в стране. Таким образом, повышение конкурентоспособности химической отрасли во многом определяется потенциалом ресурсоэнергосбережения.

Россия обладает высоким потенциалом ресурсоэнергосбережения, достигающим по масштабам своего влияния на экономический рост эффекта увеличения производства первичных энергетических ресурсов. Так, по показателям ресурсосбережения и энергоэффективности отечественная экономика значительно уступает развитым странам. В условиях паритета покупательной способности удельная энергоёмкость отечественной экономики в 2 раза превышает аналогичный показатель в США, в 2,3 раза больше, чем в целом по мировому сообществу и в 3 раза превышает показатели Японии и развитых стран Европы. Таким образом, устойчивый социально-экономический рост российской экономики возможен только при выполнении условий существенного увеличения ресурсоэнергоэффективности отечественных предприятий и коммунального хозяйства. При этом ресурсоэнергосбережение представляет собой важней-

ший фактор повышения энергоэффективности, экономической эффективности и экологической безопасности промышленных предприятий и комплексов, а также результативности реализации стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. К концу 1990-х годов показатели ресурсоэнергоэффективности стали одним из признанных ключевых инструментов конкуренции в условиях глобализации. «Экологически чистое» ресурсоэнергосберегающее, или «зеленое», производство — это один из важнейших организационно-структурно-экономических факторов обеспечения высоких показателей экоэффективности и ресурсоэнергоэффективности, роста конкурентоспособности компании.

Ресурсоэнергосбережение — это совокупность разнообразной научно-исследовательской, образовательной, проектно-конструкторской, производственно-хозяйственной, организационно-экономической, управленческой и торговой деятельности, выполняемой на основе наиболее полного использования интеллектуальных и информационных ресурсов общества для обеспечения оптимальных удельных расходов всех видов материальных и трудовых ресурсов, которые необходимы для выпуска в требуемом месте и в требуемое время требуемого вида, требуемого качества и требуемого количества продукции, с соблюдением условий национального и международного законодательства, а также условий охраны окружающей природной среды от загрязнений<sup>1</sup>.

Главной целью ресурсоэнергосбережения для любого предприятия является улучшение стоимостных параметров и показателей эффективности. В условиях постоянного возрастания затрат на обеспечение потребностей организации в энергетических ресурсах, а также электроэнергии целесообразным представляется переход к принципиально новой системе учета расходов, которая позволяет распределять накладные расходы в соответствии с детальным просчетом использования ресурсов, подробным представлением о процессах и их влиянием на себестоимость, что характерно при использовании концепции контроллинга. В то же время исследования внедрения основ контроллинга на промышленные предприятия показали, что наибольший эффект от применения концепции достигается в случае использования корпоративных информационных систем, обеспечивающих необходимый объем исходной информационной базы. Схематически методику организации ресурсоэнергоконтроллинга на химических предприятиях с ис-

---

<sup>1</sup> Мешалкин В. П. Основы энергоресурсоэффективных экологически безопасных технологий нефтепереработки/В.П. Мешалкин, Л.Л. Товажнянский, П.А. Капустенко. Харьков: НТУ «ХПИ», 2011.

пользованием инструментальных корпоративных информационных систем можно представить с помощью рисунка 1.



**Рис. 1. Методика организации ресурсоэнергоконтроллинга на химических предприятиях с использованием инструментальных корпоративных информационных систем**

В общем случае представленная на рисунке методика включает следующие основные этапы:

1. Целеполагание. На данной стадии глобальным центром управления определяются цели внедрения ресурсоэнергоконтроллинга на предприятии.

2. Организация технической возможности сбора и хранения информации о потреблении ресурсов на предприятии (определение перечня необходимых данных и способов их получения, установка измерительных приборов, организация диспетчеризации, разработка компьютерных форм диалогового ввода пользователем данных).

3. Сбор и первичная обработка информации в рамках автоматизированного рабочего места (АРМ) контроллера локального центра управления ресурсоэнергосбережением. Каждый локальный центр осуществляет агрегирование данных в разрезе специфики выполняемых им функций.

4. Сбор и вторичная обработка данных в рамках автоматизированного рабочего места контроллера глобального центра управления ресурсоэнергосбережением. Обработанная на предыдущем этапе информация агрегируется с целью получения фактического уровня ресурсопотребления. С помощью специально разработанного шлюза на АРМ пользователя поступает также информация о показателях потребления ресурсов на всех этапах цепочки создания стоимости химической продукции.

5. Систематизация полученных данных, выявление резервов ресурсоэнергосбережения и ранжирование их с точки зрения приоритетности разработки управляющих мероприятий.

6. Планирование и разработка программы мероприятий по управлению ресурсоэнергосбережением, формирование бюджетов потребления энергетических ресурсов.

7. Этап реализации мероприятий.

8. Определение достигнутых эффектов, корректировка целей задач и методов достижения установленных показателей.

Применение данной методики предполагает необходимость формирования в рамках химического предприятия единого информационного пространства, основанного на применении информационных систем различных классов (*ERP, MES, CRM, АСУ ТП, АСТУЭ, ИС ресурсоэнергоконтроллинга*). Таким образом, совокупность автоматизированных систем химического предприятия достаточно сложна. Схема её развития отражается в проектах стратегической программы информатизации. Общая структура такой программы основана на выделении разнонаправленных подпрограмм функционального и интеграционного характера, в рамках каждой из которых разрабатывается комплекс проектов, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия в условиях реализации поставленных целей и миссии организации.

Стратегическая программа информатизации ресурсоэнергосбережения имеет следующую структуру:

1. Стратегия информатизации предприятия, стратегические цели программы. ИТ-стратегии – это функциональная стратегия, формирование которой характеризуется ролью ИТ в организации и степенью зрелости возможностей ИТ, в зависимости от которых находятся цели и задачи стратегии. Для разработки стратегии процессов управления ИТ-ресурсами необходимо знать планы предприятия, которые потребуют развития инфраструктуры, обеспечения необходимого уровня ИТ-сервисов и возможных вариантов обеспечения ресурсами.

2. Подпрограмма «Оптимизация управления основными фондами организации». В рамках подпрограммы осуществляются проекты по обследованию производственной базы предприятия, как информационной основы, а также решаются задачи организации мониторинга состояния, анализа надежности объектов, уровня потребления энергии, планирования и управления обслуживанием и ремонтами. Оптимизация управления основными фондами существенно влияет на возможности предприятия, поскольку затраты на поддержку производственного оборудования составляют от 10% до 15% себестоимости производимой продукции.

3. Подпрограмма «Организация эффективного бюджетирования, планирования, управленческого учета, контроля, а также оптимизация управления материальными и энергетическими ресурсами». В рамках данной подпрограммы выделяется несколько задач: разработать архитектуру базы данных, организовать взаимодействия с различными системами предприятия с целью формирования информационных потоков о потреблении ресурсов, разработать действующую информационную систему для автоматизации бизнес-процесса ресурсоэнергосбережения.

4. Подпрограмма «Стратегическое развитие предприятия, управление инвестициями и инновациями» включает проекты разработки и внедрения аналитических систем и систем поддержки принятия решений, позволяющих осуществлять отбор и оценку эффективности проектов ресурсоэнергоэффективности.

5. Подпрограмма «Интеграция автоматизированных систем». Одной из приоритетных задач подпрограммы — формирование единой технической политики в области построения и интеграции автоматизированных систем на основе архитектурного подхода. Этот подход предполагает, что корпоративная информационная система строится на основе архитектуры предприятия. Подпрограмма предполагает разработку платформ и протоколов для построения интеграционных решений с минимальной совокупной стоимостью владений.

6. Оценка эффективности информатизации бизнес-процессов управления ресурсоэнергосбережением.

Управление стратегической программой информатизации процессов ресурсоэнергосбережения должно строиться на основании двухуровневой системы: стратегического и оперативного управления. Стратегическое управление должен осуществлять управляющий или координационный совет. В состав управляющего совета должны входить руководители высшего звена по направлениям: исполнительный

директор, директор по информационным технологиям, директор финансовой службы, директор службы персонала, коммерческий директор, директор по производству и др. Управляющий совет принимает важные организационные решения и обеспечивает привлечение необходимых ресурсов для реализации программы. Оперативное управление программой информатизации и ответственность за ее исполнение возложены на отдел информатизации.

#### **Литература**

1. Мешалкин, В.П. Основы энергоресурсоэффективных экологически безопасных технологий нефтепереработки / В.П. Мешалкин, Л.Л. Товажнянский, П.А. Капустенко. Харьков: НТУ «ХПИ», 2011.



**Мурзаканова Б. А.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства*

## **Кластерная политика как инструмент совершенствования предпринимательской среды**

***Аннотация.** Целью данной статьи является рассмотрение кластерной политики, как инструмента совершенствования предпринимательской среды в России.*

***Ключевые слова:** кластер, кластерная политика,*

***The summary.** The aim of this paper is to review the cluster policy as a tool for improving the business environment in Russia.*

***Keywords:** cluster, cluster policy,*

Кластерная политика стала одним из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности в развитых и развивающихся странах в последние 10 лет. В Правительстве России кластерная политика также рассматривается как одна из «ключевых инвестиционных инициатив» наряду с созданием Инвестиционного фонда РФ Банка развития и внешнеэкономической деятельности, Российской венчурной компании, особых экономических зон, новой программы по созданию технопарков и другими инициативами, которые являются инструментами диверсификации российской экономики. При этом содержание кластерной политики не расшифровывается<sup>1</sup>.

В 2006 г. Правительство России заказало М. Портер провести исследование с целью анализа конкурентоспособности страны. По мнению экономиста, основная проблема России — однобокая сырьевая направленность и наличия массы вертикально интегрированных компаний. «Чтобы стать конкурентоспособными, ключевые корпорации не должны строиться на концепции национальной безопасности. Концепция национальных лидеров умерла вместе с General Motors — в неё никто не верит. Сердце экономики — небольшие мобильные компаний».

---

<sup>1</sup> Грэф Г. От макроэкономической стабильности к инвестиционному росту // Экономическая политика, № 4, декабрь 2006. С. 5–18.

Кластер — это особая система организации, предполагающая не просто союз предприятий, а целую производственную цепочку. В кластер могут быть объединены и добывающие компании, и разработчики программ и идеи, и вузы, подготавливающие специалистов, и транспортные компании, и предприятия сбыта, и непосредственно производственные цеха, а также многие другие специализированные предприятия. Кластерная структура предприятий относительно новое для России явление. Кластеры в регионах России возникли либо стихийно, либо по инициативе местных властей. Но на сегодняшний день правительство видит в кластерной системе будущее страны, поэтому готово поддерживать их создание и развитие. Мощная кластерная политика даст толчок к социально-экономическому развитию регионов, позволит максимально эффективно распределять государственную поддержку и инвестиции, так как вложение средств в кластеры более эффективно за счет того, что помощь получает не одно предприятие, а цепочка производств.

Федеральный проект «ПАРК — промышленно-аграрные региональные кластеры», реализуемые<sup>2</sup> Некоммерческим партнерством «Центр инноваций», позволяет создавать кластеры повышая не только качество и объем производимой продукции, но и качество жизни населения. Важной отличительной чертой кластера является фактор инновационной ориентированности. Многие экономически развитые страны используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных систем НИС. Полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, даже в США больше половины предприятий работают по такой модели производства — предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природные, кадровый и интеграционный потенциал. Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель кластера, при которой ядром совместного производства становится крупное предприятие- лидер, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах. В развитых странах международная конкурентоспособность изначально обреталась и укреплялась в рамках отдельных кластеров. Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторый смежные отрасли-потребители (например, производ-

---

<sup>2</sup> Эффективная реализация кластерной политики, опыт Баварии и Российской Федерации [Электронный ресурс]. - [http://economamursk.ucoz.ru/publ/o\\_klasterakh/ehffektivnaja\\_realizacija\\_klasternoj\\_politiki\\_opyt\\_bavarii\\_i\\_rf/3-1-0-61](http://economamursk.ucoz.ru/publ/o_klasterakh/ehffektivnaja_realizacija_klasternoj_politiki_opyt_bavarii_i_rf/3-1-0-61)

ство спичек). Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Немецкие машиностроители и автомобилестроители выигрывают от наличия в Германии высокоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В Италии сложились отраслевые комбинации: металлообработка – режущий инструмент, мода – дизайн, кожа – обувь, деревообработка – мебель. Китай понадобилось почти 15 лет и огромные внешние инвестиции для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и т. д.

Кластеры могут формироваться по 2 путям.

1. На региональной основе – где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение вокруг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода).

Это позволит увеличить прилив капитала и технологий при помощи иностранных инвестиций.

2. Придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам представят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, между отечественными и иностранными инвесторами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержки НИОКР.

При формировании кластеров следует иметь в виду существующие внутри них вертикальные (поставщик/потребитель) и горизонтальные кооперационные и иные хозяйственные связи (общая база потребления производственных и иных ресурсов, единые или, как минимум, полностью совместимые технологии и пр.) на региональном уровне. На первом этапе надо привлекать важнейшие «ноу-хау» и способные к эффективной интеграции различных предпринимательств технологии из других стран.

В мировой практике сложилось следующие основные формы стимулирования предприятий в рамках кластерных промышленных систем:

- прямые финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);

- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швейцария);
- целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрение инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение оплаты пошлин в Санкт-Петербург для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Таким образом, концепция кластеров предоставляет необходимые в современных условиях механизма исследования и реализации стратегии промышленного развития, отличительными чертами и преимуществами которого выступает принятие в учет всеобъемлющей динамической конкуренции и увязывание проблем макроуровня с условиями функционирования конкретных предприятий. При этом кластерная политика заключается в создании условий для формирования и развития кластеров, но никак не в искусственном создании самих кластеров непосредственно. Каждый регион характеризуется собственной уникальностью, которая имеет значение для их конкурентоспособности, поэтому возможные направления кластерной политики следуют искать на стыке локальных и глобальных перспектив развития.

**Нехорошева С. В.**

*соискатель,  
Сургутский государственный университет*

## **Теоретические аспекты механизма трансформации бизнес-процессов предприятий и его экономический инструментарий**

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные методические положения по совершенствованию теории, инструментария в механизме трансформации форм функционирования предприятий промышленности в современной системе управления.*

***Ключевые слова:** управление, механизм, инструментарий, трансформация.*

***The summary.** The article reviews the main methodological improvement of the theory, tools in the mechanism of transformation of forms of operation of industrial enterprises in the modern management system.*

***Keywords:** management, mechanism, tools, transformation.*

Рыночные условия хозяйствования, формирование товарных и финансовых рынков, усиление конкуренции на предприятиях России предъявляют жесткие требования к управлению бизнесом. Успех развития любого предприятия зависит от его быстрой и своевременной адаптации к новым условиям хозяйственной, финансовой деятельности. Естественным фактором выживания становится предотвращение банкротства, финансовое оздоровление предприятия, которое достигается путем трансформации бизнес-процессов. Анализ положений и динамики трансформации бизнес-процессов промышленных предприятий позволил сделать вывод о том, что этот процесс должен осуществляться определенными методами и средствами, направленными на достижение устойчивого функционирования и развития предприятий промышленности России, а также посредством достижения государственной стратегической цели реформирования предприятий промышленности. Анализ публикаций по этой теме позволил сделать вывод о том, что в условиях современной трансформации российской экономики, обостряющейся конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, все более актуальной становится разработка стратегии трансформации бизнес-процессов промышленных предприятий. Разработка стратегии

трансформации необходима для преодоления статичности в развитии, повышения экономической эффективности, вывода российских предприятий на международный рынок с учетом новых рыночных отношений в России и за рубежом.

Стратегический подход в системе государственного управления трансформации бизнес-процессов промышленных предприятий России предполагает поэтапное движение к цели их развития с учетом следующих ориентиров:

- обеспечение стабильности экономических и социальных параметров функционирования и развития системы управления предприятиями промышленности России,
- формирование системы финансовой ответственности за выбранные приоритеты и инструменты трансформации бизнес-процессов,
- превращение промышленных предприятий в центры формирования дополнительных доходов государственного бюджета,
- оптимизация производственной инфраструктуры России,
- развитие сети средних и мелких промышленных предприятий.

Система приоритетов необходима для выбора инструментария трансформации бизнес-процессов, при условии сохранения полного и надежного обеспечения населения и промышленных предприятий продукцией, работами, услугами по доступным и, вместе с тем, стимулирующим ценам; повышения финансовой устойчивости и эффективности использования потенциала предприятий для обеспечения социально-экономического развития страны. Стратегическое реформирование предприятий с помощью определенного набора инструментов трансформации бизнес-процессов предусматривает также формирование и функционирование специального механизма реализации указанной выше стратегии, который необходим для установления параметров, алгоритмов и процедур осуществляемой трансформации и последовательного комплексного использования элементов стратегии, для их подчиненности, взаимодействия и корреляции друг с другом. В число приоритетов выбора инструментов трансформации должно быть также включено создание условий для повышения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий России и приоритетное использование собственных финансовых ресурсов. Кроме того процесс трансформации бизнес-процессов промышленных предприятий России необходимо рассматривать и как процесс выхода из кризисного состояния предприятия или процесс перехода на более высшую ступень экономического развития.

Исходя из указанных выше ориентиров и приоритетов выбора инструментария трансформации бизнес-процессов активного, или пассивного вариантов его осуществления, мы разделили промышленные предприятия на четыре основные группы:

1. Имеющие тенденцию к увеличению или стабильному показателю прибыли.
2. Испытывающие временное кризисное состояние и способные выйти из этого кризиса самостоятельно.
3. Не способные самостоятельно выйти из кризиса, но представляющие интерес для государственных структур в качестве необходимого элемента государственной промышленной инфраструктуры.
4. Не имеющие новых экономических перспектив, обеспечивающих им выход на новые этапы развития.

К характеристикам пассивного выживания отнесены: сокращение затрат путем изменения объема производства; технологического уровня производства; сокращение занятости и заработной платы; использование государственных субсидий и дотаций; неплатежи по всем видам кредиторов.

Трансформация бизнес-процессов для активного выживания промышленных предприятий предполагает: поиск новых рыночных позиций и новых подходов к своему позиционированию, изменение наименований, качества, количества выпускаемой продукции; снижение прямых расходов путем совершенствования технологии производства и увеличения инновационной составляющей, закрытие неприбыльных производств, перевод их на аутсорсинг; увеличение обеспеченности собственными рентабельными активами; совершенствование организационных структур управления. Активное изменение не только количественных, но и качественных параметров в результате трансформации бизнес-процессов должно характеризоваться:

- устойчивым ростом производства, выпуска и реализации продукции предприятия;
- изменением деятельности, сменой профиля деятельности промышленного предприятия, усиливающим его позиции на рынке;
- совершенствованием структуры внутреннего управления и партнерства с другими промышленными предприятиями России.

1. По нашему мнению, промышленное предприятие в современной экономике России должно постоянно находиться в состоянии эволюции – от дефицитной экономики к эффективной (рыночной). В связи с этим, для российской практики, по нашему мнению, можно выделить два этапа трансформации бизнес-процессов предприятий:

- первый этап, осуществляемый в условиях дефицитной экономики (в период экономических реформ);
- второй этап, осуществляемый в условиях стабильно развивающейся экономики.

*В условиях переходной (дефицитной) экономики* основными инструментами трансформации бизнес-процессов, по нашему мнению, являются:

- а) приватизация;
- б) инструменты денежной политики государства;
- в) нормативные и законодательные акты.

*В условиях стабильно развивающейся экономики* целью предприятия становится увеличение стоимости бизнеса. Исходя из этого, на наш взгляд, можно выделить следующие инструменты трансформации бизнес-процессов:

- внутренние;
- внешние, основанные на купле (продаже) активов, подразделений, слияниях и поглощениях, а также видах деятельности по сохранению корпоративного контроля.

Таблица 1

**Факторы, влияющие на процессы трансформации бизнес-процессов предприятий промышленности**

В условиях переходной экономики		В условиях стабильно развивающейся экономики	
внешние	внутренние	внешние	внутренние
1. Приватизация 2. Денежная политика государства 3. Несовершенный рынок сбыта в условиях ограничения спроса 4. Большая подвижность в сфере законодательства и экономической политики	1. Стремление выжить 2. Повышение эффективности деятельности	1. Возникновение крупных рынков с жесткими условиями конкуренции 2. Повышение стоимости акционерного капитала	1. Структурные недостатки средних и малых предприятий. 2. Преодоление барьеров для вхождения в зарубежный рынок. 3. Отставание в развитии прогрессивных технологий. 4. Налоговые преимущества

Многие предприятия, активно используя стратегии внутреннего роста, при трансформации бизнес-процессов и для реализации намеченных планов, а также сохранения предприятия, стремятся привлечь факторы внешнего роста. Данное направление получило название «стратегическое реформирование». Стратегическое реформирование, предусмотренное законодательством РФ, включает:



1. Расширение (слияние, присоединение).
2. Сокращение (разделение, выделение).
3. Преобразование акционерного капитала.

Понятие «реформирование» появилось относительно недавно, хотя и ранее основные инструменты реформирования, реорганизации, как отдельных предприятий, так и целых отраслей народного хозяйства постоянно использовались. Основное отличие процессов реформирования предприятий и отраслей в предыдущие годы и в нынешних условиях развития экономики России заключается в следующем:

1. Ранее все процессы реформирования могли быть инициированы в основном органами государственного управления. Сегодня реформирование рассматривается как одно из направлений деятельности практически любого промышленного предприятия, а также как эффективный экономический инструмент повышения ее конкурентноспособности, прибыльности, устойчивости.

2. Реформирование предполагает системный характер оптимизации функционирования предприятия, включающий комплекс мероприятий, процессов, методов, начиная с комплексной диагностики до и после изменения формы организации бизнеса.

3. Реформирование осуществляется при наличии объективных предпосылок и не является частью «повседневного» делового цикла предприятий.

Широко используемые в настоящее время термины «трансформация», «реструктуризация», «реструктурирование», «реформирование», «реорганизация», «реинжиниринг» в целом имеют общие характеристики. Трансформация, по нашему мнению, является частью процесса изменения формы и способов ведения бизнеса, в том числе и постоянного мониторинга финансового состояния. Цель финансового оздоровления, как правило, ставится первой для процесса трансформации несостоятельного предприятия или предприятия, имеющего первые признаки финансовых проблем. Цель увеличения стоимости бизнеса обычно ставится в процессе трансформации бизнес-процессов благополучного предприятия для повышения его эффективности или усиления позиций на рынке. Трансформация, с целью изменения структуры контроля, может осуществляться как на несостоятельных предприятиях, так и на благополучных.

В процессе достижения целей трансформации оказывается определенное воздействие на предприятие и его внешнюю среду. Изменения в самом предприятии, для достижения его стратегических целей, могут происходить в:

- структуре производства продукции предприятия;
- организационной структуре управления промышленным предприятием;
- форме собственности с распределением функции контроля над предприятием;
- существующей и предполагаемой структуре активов и пассивов промышленного предприятия.

По нашему мнению, процессы трансформации бизнес-процессов предприятия можно классифицировать по следующим признакам:

1. *По отношению к предприятию* процессы изменения можно разделить на: внутренние и внешние. К внутренним относятся процессы, связанные с изменением производственной структуры, организационной структуры, структуры собственности, активов и пассивов. К внешним относятся процессы, связанные с изменением юридического статуса предприятия, т.е. его реорганизация и изменение его связей с другими юридическими лицами.

2. *По отдельным сферам* процессы изменения можно подразделить на: производственные, организационно-управленческие, правовые и имущественные.

Производственные процессы изменения затрагивают изменения в производственной структуре предприятия, происходящие на основе реформирования производственно-технических процессов и операций.

Организационно-управленческие процессы осуществляются в сферах организации и управления предприятием.

Правовые процессы касаются структуры уставного капитала, перераспределения и юридического закрепления прав по контролю над предприятием.

Имущественные процессы затрагивают изменения в структуре активов и пассивов предприятия.

3. *По срокам воздействия на результаты деятельности предприятий* процессы изменения можно подразделить на: долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочные процессы касаются, в основном, структурных изменений в производственной и организационно-управленческой сферах.

Краткосрочные процессы касаются финансовой сферы и нацелены на улучшение деятельности предприятия в короткие сроки.

4. *По направлениям и способам проведения трансформации бизнес-процессов предприятия* можно выделить несколько четко различающихся, но взаимосвязанных направлений реструктурирования:

- изменение масштаба предприятия: расширение (слияние, поглощение, присоединение, консолидация, приобретение) и сокращение (выделение, разделение, продажа имущества, сокращение собственного капитала, ликвидация);
- влияние на собственность и корпоративный контроль: изменение организационно-правовой формы (преобразование, приватизация, продажа предприятия в целом, банкротство), реструктуризация уставного капитала (эмиссия, продажа, выкуп, конвертация акций, предотвращение захватов);
- изменение внутренней структуры функционирования предприятия: реструктуризация организационной структуры управления (перераспределение полномочий, изменение перечня функций и задач управленческих служб и т.п.), реструктуризация производственной структуры.

5. По отношению к финансово-экономическому состоянию хозяйствующего субъекта можно выделить трансформацию нормально функционирующих предприятий, направленный на реализацию стратегических планов, связанных с сохранением действующего предприятия (увеличение рыночной стоимости предприятия, сохранение и приумножение собственности и др.), и реструктурирование «больших» предприятий, сконцентрированное на решениях и стратегиях, направленных на реорганизацию неплатежеспособных предприятий с целью возвращения их в «здоровое» состояние.

6. По отношению к жизненному циклу предприятия — эволюционные и революционные. Эволюционные изменения связаны с внутренней перестройкой механизма функционирования предприятия: ликвидируются неэффективные подразделения; меняется структура финансовых потоков; изменяется структура управления.

Наиболее широко используемыми инструментами проведения трансформации являются:

- ликвидация нерентабельных производств;
- освобождение предприятия от содержания объектов социальной и непромышленной сфер;
- дробление имущественного комплекса на отдельные предприятия, создание дочерних и зависимых обществ;
- продажа, сдача в аренду, передача в залог и списание неиспользуемых активов, оборудования;
- снижение запасов на складах, продажа, сдача в аренду неиспользуемых помещений;

- ужесточение контроля над возвратом дебиторской задолженности;
- продажа, залог, передача в доверительное управление финансовых вложений;
- и другие.

Таким образом, трансформация бизнес-процессов является одним из эффективных инструментов развития успешного бизнеса промышленного предприятия в России и за рубежом.

#### **Литература**

1. Кульман А. Экономические механизмы // Общ. Ред. И. И. Хрустальной. М.: ОА Издательская группа «Прогресс», 1993.
2. Henry Mintzberg. The Nature of Managerial Work. New York: Harper and Row, 2006.
3. Higgins H.A. Responsibility Accounting / The Arthur Andersen s Chronicle. Chicago, April. 1952.
4. Клементс С., Доннелан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. М.: Вершина, 2006.

Оганесян С. М.

аспирант,  
Магнитогорский государственный  
технический университет

## Состояние малого предпринимательства в Челябинской области (посткризисный период)

***Аннотация.** В условиях у финансового кризиса малый бизнес испытывает специфические трудности, связанные со снижением спроса и недостатком финансовых возможностей субъектов малого предпринимательства. В данном случае особая роль регулятора рынка в сфере деятельности малых предприятий принадлежит государственной власти на местах. В Челябинской области был накоплен положительный опыт работы государственной власти по поддержке малого бизнеса своего региона.*

***Ключевые слова:** Челябинская область, малый бизнес, финансовый кризис, государственная поддержка, целевые программы, целевое финансирование, государственные гарантии.*

***The summary.** At financial crisis small-scale business experiences the specific difficulties connected with reduction in demand and a lack of financial possibilities of subjects of small business in conditions. In this case the special role of a regulator of the market in a field of activity of small enterprises belongs to the government on places. In the Chelyabinsk area positive experience of the government on support of small-scale business of the region has been saved up.*

***Keywords:** Chelyabinsk region, small business, economic depression, state-financing backing, target grants, state guarantee.*

Малое предпринимательство Челябинской области — динамично развивающаяся сфера экономики, доказавшая свою жизнеспособность и устойчивость в условиях мирового финансового кризиса и способность конкурировать с крупными и средними организациями на внутреннем рынке (табл. 1–2).

Даже экономический кризис не остановил процесс создания новых малых предприятий. За 2009 г. их число выросло на 11,5%, а численность работающих в них на 3,1% (рис. 1).

Сегодня в сфере малого бизнеса занято более 36% работающих во всех секторах экономики области.

Таблица 1

**Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности по итогам 2009 г.**

Вид экономической деятельности	Кол-во		Средняя численность работников всего, ед.	Оборот, млн. руб.
	Ед.	%		
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	114	3,0	4063	484,1
Рыболовство, рыбоводство	4	0,1	249	67,4
Добыча полезных ископаемых	19	0,5	571	156,0
Обрабатывающие производства	622	16,4	22216	9108,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	48	1,3	2293	663,3
Строительство	580	15,3	16230	4803,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1076	28,4	25735	65337,2
Гостиницы и рестораны	129	3,4	3873	1435,4
Транспорт и связь	225	5,9	7314	1502,8
Финансовая деятельность	23	0,6	662	8580,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	803	21,2	27420	7628,5
в том числе:				
научные исследования и разработки	26	0,7	1164	951,5
Образование	4	0,0	104	30,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	107	1,1	4027	791,6
Всего	3795	2,8	116030	92361,2

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал малых предприятий по итогам 2009 г.**

Вид экономической деятельности	Млн. руб.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,0
Добыча полезных ископаемых	0,0
Обрабатывающие производства	71,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,5
Строительство	237,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	29,7
Гостиницы и рестораны	3,1
Транспорт и связь	2,6
Всего	389,5

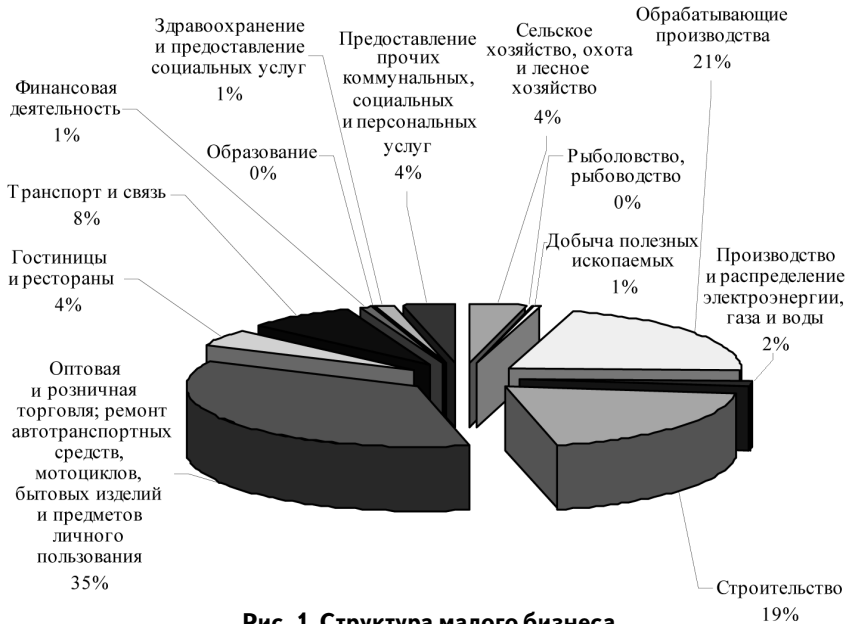


Рис. 1. Структура малого бизнеса

Малые предприятия формируют 12% валового регионального продукта Челябинской области, 22% оборота всех предприятий области, 28% объема строительных работ.

Наибольшую конкуренцию крупным и средним предприятиям малый бизнес составляет в сфере торговли: в 2009 г. оборот розничной торговли Челябинской области почти на 80% был сформирован субъектами малого предпринимательства.

Более трети объема платных услуг населению оказывают малые предприятия и индивидуальные предприниматели. Практически весь рынок туристских услуг принадлежит малому бизнесу (99,8%), сфера бытовых услуг на 88,3% формируется индивидуальными предпринимателями.

Даже в условиях экономического кризиса доля прибыльных предприятий в общем числе малых предприятий в 2009 г., по сравнению с 2008 г., увеличилась с 67% до 70,5%.

Малый бизнес в Челябинской области заинтересован в благоприятных условиях для своего развития, которые во многом зависят от государственной политики.

С 2009 г. в области реализуется пятая программа развития малого и среднего предпринимательства, рассчитанная на 2009–2011 гг., с об-

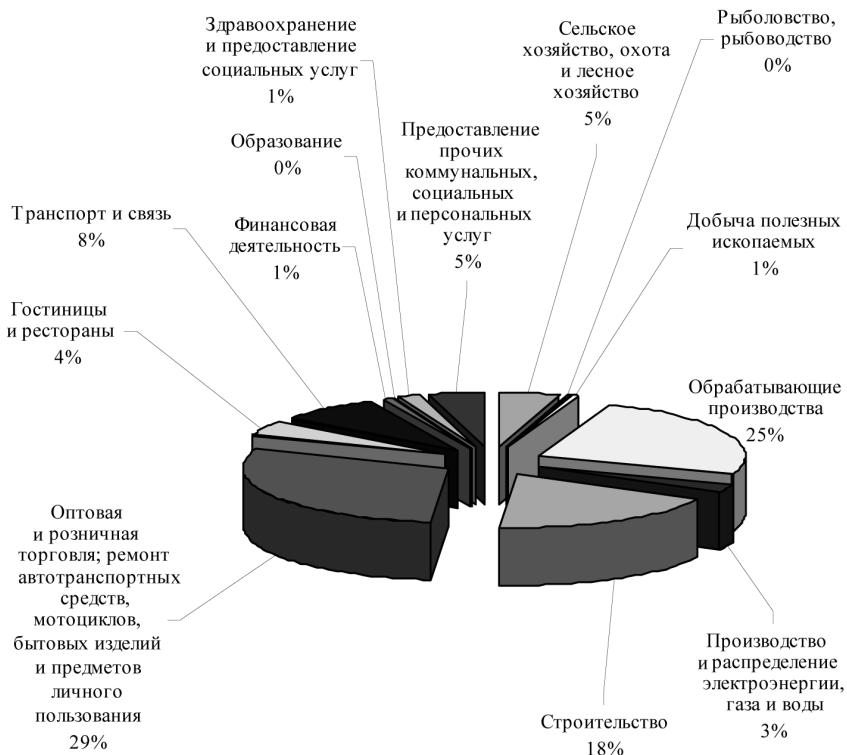


Рис. 2. Структура занятости населения

щим объемом финансирования из средств областного бюджета более 200 млн. руб. (см. табл. 2).

Область активно участвует в федеральных конкурсах, и в 2009 г. привлекла дополнительно из федерального бюджета 310,4 млн. руб. на поддержку начинающих предпринимателей, субъектов молодежного предпринимательства, создание гарантийного фонда, софинансирование муниципальных программ развития малого бизнеса, компенсацию процентов по кредитам и лизинговым платежам действующих предпринимателей.

Приоритетными направлениями реализации Программы в 2009 году являлись:

- сокращение административных барьеров;
- снижение налоговой нагрузки;
- имущественная поддержка;
- финансовая поддержка предпринимателей.



### 1. Сокращение административных барьеров.

Еще до принятия Федерального закона № 294 о защите прав предпринимателей при осуществлении государственного и муниципального контроля<sup>1</sup>, в феврале 2009 г. Губернатором Челябинской области подписано распоряжение, предписывающее приостановить проведение плановых проверок малого бизнеса на территории области и согласовывать внеплановые — с прокуратурой<sup>2</sup>.

После вступления в силу 294-го Федерального закона, Губернатором Челябинской области в августе 2009 г. принято решение о реализации на территории области конкурсного проекта административной реформы «Совершенствование организации и осуществления госконтроля (надзора) и муниципального контроля и защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении контроля». На его реализацию из федерального бюджета привлечено 2,0 млн. руб.

2. Для уменьшения налоговой нагрузки на предпринимателей приняты областные законы:

- по снижению с 1 января 2009 г. ставки налога при УСН с 15% до 10% (доходы — расходы) по приоритетным видам деятельности (опираясь на данные табл. 1, возможная экономия предпринимателей составит более 1,15 млрд. руб.);
- по введению с 1 января 2010 г. УСН на основе патента для индивидуальных предпринимателей по 69 видам деятельности.

3. Адресная финансовая поддержка — это наиболее востребованная предпринимателями форма поддержки в рамках реализации программы.

В 2009 г. на оказание финансовой поддержки направлено порядка 400 млн. руб., из них:

- 49,7 млн. руб. — на возмещение процентов по кредитам и лизинговым платежам 167 СМСП;
- 6,0 млн. руб. — на компенсацию затрат по реализации предпринимательских проектов 46 субъектам молодежного предпринимательства.

В результате оказания данных форм поддержки создано 973 новых рабочих места, выпуск товаров на 1 рубль вложенных бюджетных средств составит 124 руб., налоговые поступления — 6,5 руб.

<sup>1</sup> Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ (в ред. от 28 декабря 2010 г., с изм. от 7 февраля 2011 г.) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»// Собрание законодательства Российской Федерации. 29 декабря 2008 г. № 52. Ч. 1. Ст. 6249.

<sup>2</sup> Челябинская область: губернатор приостановил проверки малого бизнеса//МДП «Альянс-Медиа». 20 февраля 2009 г.

- 22,0 млн. руб. — на предоставление грантов 98 начинающим предпринимателям на создание собственного дела. В результате начинающими предпринимателями планируется создано более 600 новых рабочих мест;
- 25,0 млн. руб. — на софинансирование 13 муниципальных программ развития предпринимательства;
- 45,2 млн. руб. — на финансовую поддержку 478 предпринимателей из средств местных бюджетов.

В целях обеспечения доступа к кредитным ресурсам, развития системы предоставления поручительства создан Фонд содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства Челябинской области с имущественным взносом 278,4 млн. руб. В 2009 г. поступило 50 заявок от предпринимателей, по 36 — выданы поручительства на 44,1 млн. руб., объем кредитов составил 120,6 млн. руб.

В соответствии с требованиями 209-ФЗ<sup>3</sup> в 43 муниципалитетах созданы и ведутся реестры малых предприятий — получателей поддержки (2064 субъекта). В областной реестр внесено 2414 предприятий.

4. Активно реализуются меры по имущественной поддержке малому бизнесу.

В области утверждены перечень областного имущества (49 объектов площадью 11,2 тыс. м<sup>2</sup>), а также 105 перечней муниципального имущества для предоставления в аренду предпринимателям, включающих 1,8 тыс. объектов общей площадью 797,3 тыс. м<sup>2</sup>.

На территории 41 городского округа и муниципального района (кроме Озёрского городского округа и Кунашакского муниципального района) приняты нормативные правовые акты, регламентирующие условия предоставления муниципального имущества предпринимателям на долгосрочной основе.

В июле 2009 г. Правительством области принято решение об уменьшении размера арендной платы за пользование областным имуществом для всех субъектов малого и среднего предпринимательства на 30%.

Продолжалась работа по «льготной приватизации» бизнеса. Предприниматели области подали 987 заявок на выкуп арендуемых помещений. В отношении 557 объектов были приняты положительные решения. Из них уже выкуплено в собственность предпринимателей (заключены договоры купли — продажи) 297 помещений общей площадью 46,6 тыс. м<sup>2</sup>.

---

<sup>3</sup> Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 5 июля 2010 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации. 30 июля 2007 г. № 31. Ст. 4006.

В рамках имущественной поддержки 26 мая 2009 г. на площадке ОГУ «Инновационный бизнес-инкубатор Челябинской области» открыт бизнес-инкубатор офисного типа для малых предприятий из числа социально незащищенных слоев населения (многодетных родителей, инвалидов, молодежи, женщин) на 49 офисов со 153 рабочими местами. В 2009 г. по итогам 6 конкурсных отборов размещены 31 малое предприятие со 145 рабочими местами: 18 субъектов молодежного предпринимательства, 12 субъектов женского предпринимательства, 1 субъект социального предпринимательства.

5. Важным моментом стала работа с федеральным центром по совершенствованию механизма регулирования развития предпринимательства. Все антикризисные меры для предпринимательства, предложенные областью в 2008–2009 гг., поддержаны Правительством России:

- разрешить плательщикам ЕНВД не применять ККТ;
- увеличить до 60 млн. руб. размер дохода, дающего право предпринимателям на использование УСН;
- продлить срок использования временных сооружений для организации деятельности розничных рынков;
- предусмотреть обязательное размещение муниципальных заказов среди субъектов малого предпринимательства;
- упростить процедуру и снизить плату за подключение к электросетям;
- внести изменения в 159-ФЗ<sup>4</sup> в части уменьшения срока аренды (непрерывно в течение 2-х и более лет) и уточнить критерий «добросовестности» арендатора.

**Вывод:**

Несмотря на финансовый кризис, остро затронувший малый бизнес в конце 2008 г., малое предпринимательство в Челябинской области продолжило свое развитие. Одним из факторов продолжившегося развития малого бизнеса стало устойчивое и активное участие субъекта Федерации не только в вопросах нормативного регулирования деятельности малого бизнеса, но и широкое применение финансовых инструментов, среди которых можно выделить:

- сокращение административных барьеров и – в частности – упорядочивание контрольной функции госаппарата;
- снижение налогового бремени субъектов малого предпринимательства;

<sup>4</sup> Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ (в ред. от 9 июля 2002 г.) «О введении в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации»//Собрание законодательства Российской Федерации. 12 июля 1999 г. № 28. Ст. 3492.

- адресную финансовую и имущественную поддержку субъектов малого бизнеса;
- государственные гарантии в кредитовании субъектов малого бизнеса.

Все это позволило ограничить влияние финансового кризиса на малый бизнес и — во многом — сохранить отраслевую структуру, состав и количество участников соответствующих рынков.

#### **Литература**

1. Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ (в ред. от 28 декабря 2010 г., с изм. от 7 февраля 2011 г.) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»//Собрание законодательства Российской Федерации. 29 декабря 2008 г. № 52. Ч. 1. Ст. 6249.
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 5 июля 2010 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»//Собрание законодательства Российской Федерации. 30 июля 2007 г. № 31. Ст. 4006.
3. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ (в ред. от 9 июля 2002 г.) «О введении в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации»//Собрание законодательства Российской Федерации. 12 июля 1999 г. № 28. Ст. 3492.
4. Челябинская область: губернатор приостановил проверки малого бизнеса//МДП «Альянс-Медиа». 20 февраля 2009 г.

**Пономаренко А. Г.**  
аспирант,  
Сургутский государственный университет

## **Организация внутреннего аудита операций между связанными сторонами в корпоративных образованиях**

***Аннотация.** В статье рассматривается авторская позиция по отдельным аспектам организации внутреннего аудита операций между связанными сторонами в рамках трансформации системы управления крупными объединениями в России и в соответствии с требованиями МСФО по формированию финансовой отчетности.*

***Ключевые слова:** внутренний аудит, корпоративное образование, связанные стороны.*

***The summary.** In the article the author's position on certain aspects of internal audit of transactions between related parties within the framework of the transformation of the management of large associations in Russia and in accordance with the IFRS financial statements for the formation.*

***Keywords:** internal audit, corporate-related parties.*

Организационное проектирование системы внутреннего аудита в корпоративных образованиях России представляет собой процесс создания новой структуры наблюдения и оценки и связей внутри нее. Особый акцент делается на организацию аудита результативности взаимодействия связанных сторон в корпоративном образовании. В связи с этим возникает вопрос о понятии связанных сторон в данной структуре. По нашему мнению, связанными сторонами признаются стороны, если одна сторона может контролировать другую или оказывать значительное влияние на нее в процессе принятия финансовых и оперативных решений. По нашему мнению операциями между связанными сторонами признаются операции по передаче ресурсов или обязательств независимо от взимания оплаты. При осуществлении данных операций осуществляются расчеты как между контролирующей организацией и структурными подразделениями, так и между структурными подразделениями. В данном случае под контролирующей организацией понимается организация, осуществляющая прямое или косвенное, через дочерние компании, владеющие более чем половиной акций ком-

паний, имеющих право голоса или существенной частью таких акций и полномочиями, по уставу или соглашению, позволяющими направлять финансовую и оперативную политику руководства корпоративного объединения.

На наш взгляд, не являются связанными сторонами:

- две компании, просто потому, что у них один и тот же директор;
- организации, представляющие друг другу финансовые ресурсы;
- профсоюзы;
- службы коммунального хозяйства;
- правительственные учреждения.

Из определения, приведенного выше, мы считаем, что современная модель корпоративного образования вполне может быть характеризована как совокупность связанных сторон. В связи с этим наиболее эффективной формой организации внутреннего аудита может быть признана такая, которая позволяет решить проблему контроля за деятельностью связанных сторон и нивелировать определенные трудности, возникающие из-за территориальной разобщенности организаций, входящих в корпоративное объединение (дополнительный документооборот; снижение оперативности сбора учетных данных; отсутствие, как правило, эффективных средств коммуникации для их сбора).

Во многих странах законы требуют раскрытия в финансовой отчетности информации об определенных категориях связанных сторон. В частности, особое внимание уделяется операциям с директорами компании, в особенности их вознаграждениями и получаемым ими ссудами, ввиду их доверительных взаимоотношений с компанией, а также раскрытию информации о крупных внутрифирменных операциях и инвестициях и сальдо взаиморасчетов с группой, ассоциированными компаниями. На наш взгляд, к перечисленному выше необходимо добавить следующую информацию:

- результат чрезвычайных обстоятельств у какой-либо связанной стороны, повлиявший на определенные статьи доходов и расходов объединения в целом;
- объемы закупок и продаж у каждой стороны;
- оказание и получение услуг;
- объемы агентских соглашений;
- объемы инновационных разработок, существенно повлиявших на конечный финансовый результат объединения.

Для того чтобы пользователь финансовой отчетности смог составить мнение о влиянии взаимоотношений между связанными сторонами

ми на отчитывающуюся компанию, следует формировать информацию о взаимоотношениях между связанными сторонами. К составляющим элементам информации, необходимой для понимания финансовой отчетности мы относим:

1. Показатели объема операций, либо в виде суммы, либо в соответствующем долевым выражении.
2. Суммы или соответствующее доленое выражение статей, подлежащих погашению.
3. Уровень трансфертных цен.

Аналогичные по характеру статьи могут раскрываться по совокупности, за исключением случаев, когда раздельное раскрытие информации необходимо для понимания влияния операций между связанными сторонами на финансовую отчетность отчитывающейся компании.

При организационном проектировании службы внутреннего аудита необходимо учитывать, что каждое предприятие, входящее в корпоративное объединение связанных сторон, работает на основе хозяйственного расчета. Это значит, что в основу деятельности головного (контролирующего) предприятия положен принцип соизмерения расходов и доходов в денежной форме, т.е. возмещение затрат и получение чистого дохода (прибыли) за счет выручки от реализации продукции каждой связанной стороны. Этот принцип был описан в отечественной литературе в начале 70-х годов и был широко внедрен в практику, где и просуществовал до конца — 80-х годов. Хозяйственная реформа тех лет предполагала укрепление и постоянное совершенствование хозяйственных отношений как по вертикали — внутри предприятия, так и по горизонтали — между предприятиями всех отраслей народного хозяйства. Основными принципами хозрасчета предприятия считаются: самокупаемость и обеспечение рентабельности производства; хозяйственно-оперативная самостоятельность; материальная заинтересованность работников и коллектива в целом в результатах хозяйственной деятельности; материальная ответственность за результаты работы; контроль «рублем».

Вторым важнейшим элементом хозяйственного расчета является, по нашему мнению, самостоятельность предприятия. Предприятие, обеспечивающее самофинансирование, но лишенное самостоятельности, в лучшем случае можно назвать хозрасчетным формально: благоприятное соотношение доходов и расходов при этих условиях определяется не столько его усилиями, сколько плановыми заданиями, фондами, ценами и т.п. Без самостоятельности нет ответственности, нет условий для проявления инициативы, предприимчивости.

Переход предприятий (объединений) в 80-х годах на внутренний хозрасчет, самоокупаемость и самофинансирование поставил перед службами внутреннего аудита новую задачу — аудит показателей внутривозвратного расчета низовых производственных звеньев (цехов, участков, бригад) и функциональных подразделений для увеличения производства продукции, повышения ее качества и снижение затрат. Это обеспечивается:

- материальной заинтересованностью коллективов внутривозвратных подразделений (связанных сторон) в результативности своего труда;
- расширением производственной (финансовой) самостоятельности структурных подразделений;
- оценкой результатов деятельности связанных сторон;
- усилением финансового контроля со стороны контролирующей (головной) компании.

Аудиту подвергаются расчеты между связанными сторонами корпоративного объединения, которые основываются в настоящее время на тех же принципах, что и хозрасчет предприятия в начале 90-х годов: окупаемости произведенных затрат, экономической заинтересованности и ответственности, хозяйственной самостоятельности, экономической целесообразности операций внутри объединения.

В начале 90-х годов, на ряде предприятий для оценки деятельности структурных подразделений вводились так называемые «комплексные лицевые счета» эффективности. Оценка вклада каждого подразделения в прирост прибыли, а значит, и размер отчислений в его лицевой счет осуществлялись специально созданной комиссией. Расчет материального вознаграждения работникам подразделений производился по результатам труда ежеквартально после распределения прибыли и формирования фонда материального поощрения.

В случае, когда подразделения общества не формируют прибыль самостоятельно, то начисление и выплаты ежеквартального вознаграждения производились в пределах квот, выделяемых каждому подразделению из фонда материального поощрения акционерного общества. Эти положения должны быть учтены и при разработке организационной модели внутреннего аудита корпоративного объединения. Для реализации данной модели необходимы новые подходы и к организации бухгалтерского учета корпоративного объединения.

В настоящее время российский учет все ближе приближается к международным стандартам, многие положения, изложенные в международных бухгалтерских стандартах, рассчитаны на транснациональные



компании, подразделения которых работают в разных странах мира. Это в полной мере относится и к компаниям России.

Можно выделить два основных направления в развитии современных корпоративных объединений России. Во-первых, расширяются новые сферы деятельности, происходит завоевание новых рынков сбыта. Это ознаменовало начало процесса диверсификации производства – перехода от односторонней производственной структуры к многопрофильному производству с широкой номенклатурой готовой продукции. Подобная перестройка производства повышала устойчивость и конкурентоспособность предприятий. Появлялась возможность покрывать убытки одного вида деятельности прибылью, полученной от других видов производства.

С другой стороны, в рамках всемирной структурной перестройки возрастает как комплексность (глобализация, диверсификация и пр.), так и динамика (инновации в области продуктов и процессов, информационное «ускорение») экономических процессов. Это требует повышения эффективности, координации и управления при сокращении затрачиваемого времени. Основой для быстрого принятия решений служит получение актуальной и «целостной» информации.

Финансовая отчетность времени перестройки оказалась малоприменной для объективной оценки эффективности диверсифицированных производств крупных корпоративных объединений, не могла удовлетворить информационные «запросы» ни внешних, ни внутренних пользователей. Назрели предпосылки подготовки финансовых отчетов в отраслевом разрезе по хозяйственным сегментам бизнеса, как в условиях международных стандартов финансовой отчетности, так и новых законодательных актов России.

Для решения обозначенных выше проблем мы исходили из того, что построение системы внутреннего аудита данных расчетов должно осуществляться по основным принципам, определяемым теорией систем.

#### **Литература**

1. [http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article\\_965](http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_965). Vinh Fan. Outsourcing. Примеры британских компаний.
2. Dittmar F, Shivdasani F (2003). Divestitures and Divisional Investment Policies faunal of Finance, p. 274.
3. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц/Под ред. Л. Л.Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
4. Андреев В.Д. Внутренний аудит: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.

**Пономаренко А. Г.**

*аспирант,  
Сургутский государственный университет*

**Федотовская Е. Ю.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов*

## **Формирование инструментария внутреннего аудита в системе управления промышленным холдингом**

***Аннотация.** В статье рассматриваются отдельные аспекты организации и методики внутреннего аудита в соответствии с новыми целями задачами системы управления промышленным холдингом.*

***Ключевые слова:** внутренний аудит, холдинг.*

***The summary.** The article deals with some aspects of organization and methods of internal audit in accordance with the new goals of the tasks of managing the industrialholding company.*

***Keywords:** internal audit, the holding company.*

Основные функции управления в промышленном холдинге неразрывно связаны друг с другом, представляя собой циклически повторяющийся процесс, который требует постоянного наблюдения и оценки. *Внутренний аудит* — это комплекс мероприятий по определению, документированию и анализу фактических показателей исследуемых процессов управления и их сравнения с нормативными (плановыми, бюджетными) показателями с целью оценки эффективности системы управления. Кроме того, внутренний аудит позволяет проверить достоверность первоначальных гипотез, правильность выбранных целей, а также методологию организации процесса планирования, прогнозирования в системе управления. В ходе внутреннего аудита решается комплекс задач по рациональной организации бухгалтерского учета, планирования, регулирования бизнес-процессов и наблюдения за их результативностью. При этом происходит определение эффективности менеджмента — сопоставление результатов с целями и планами, выявляются отрицательные отклонения и посредством мероприятий по корректировке этих откло-

---

---

нений достигается выполнение планов. Этот процесс можно разделить на следующие три этапа:

1) определение преследуемых целей и допустимых критериев управления;

2) сопоставление контрольных (плановых) и реальных (фактических) результатов и анализ этих отклонений;

3) подготовку предложений по организации процессов принятия решений и мероприятий, направленных на повышение эффективности управления.

Внутренний аудит обладает способностью оказывать «профилактическое» воздействие на менеджеров, позволяющее повысить результативность выполняемой ими работы, предотвратить те их действия, которые могут отрицательно повлиять на объект управления. С помощью определенного инструментария внутреннего аудита у управляющей компании холдинга появляется возможность распространить положительный опыт одной дочерней компании (взаимосвязанной структуры) на другие. В связи с этим внутренний аудит должен предусматривать и необходимость передачи информации о превышении предельно допустимых значений отдельных показателей вышестоящему уровню управления (руководителю дочерней компании, холдинга) с целью принятия экстренных решений.

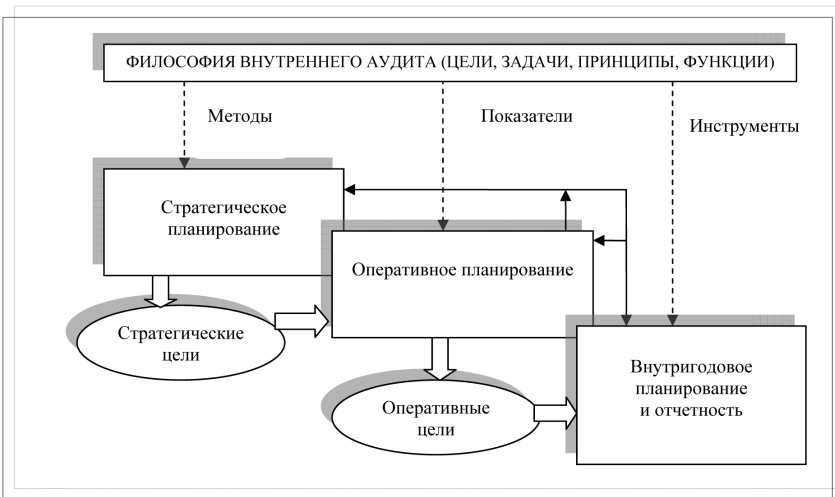
Используемые для внутреннего аудита показатели и критерии должны соответствовать целям и стратегиям холдинга, их значения должны соответствовать заданному периоду времени. Существуют различные точки зрения на цели и задачи внутреннего аудита. Так, по мнению Х. Ю. Кюппера (H.-U. Kupper) и Й. Вебера (J/ Weber) внутренний аудит служит для координации системы управления, консультирования, подготовки и реализации решений, способствуя достижению поставленных целей [1].

По мнению Д. Шнайдера (D. Schneider) и Д. Хана (D. Hahn), задачи контроля по координации системы управления должны быть ограничены координацией планирования при создании единого плана и управленческим учетом, служащему контролю реализации планов и подготовке информации для планирования [2].

Мы считаем, что внутренний аудит может интерпретироваться и как информационное обеспечение ориентированного на результат управления: процессов планирования, регулирования и контроля (мониторинга) в холдинге при выполнении функций интеграции, системной организации и координации. Поэтому одной из основных задач внутреннего аудита является подготовка и предоставление необходимой уп-

руководства для принятия решений и необходимых действий руководством холдинга. Современные информационные системы помогают получать данные о состоянии холдинга даже в режиме реального времени. Однако, анализ сложившейся ситуации, проверка полученной информации, принятие решений, анализ отклонений, оценка общей эффективности работы (достижения цели) требуют времени, поэтому в процессе управления возникает временное запаздывание. Делегирование холдингом полномочий дочерним компаниям позволяет преодолеть этот недостаток системы управления.

На языке теории систем внутренний аудит, по нашему мнению, представляет собой систему обратной связи в контуре управления холдингом (рис. 1).



**Рис. 1. Организация внутреннего аудита и его взаимосвязь с другими функциями управления**

По нашему мнению основной *целью внутреннего аудита* является выявление «слабых мест» и ошибок в системе управления всей деятельностью холдинга. При этом *объектом* внутреннего аудита могут быть: предметы, люди, действия, ресурсы, процессы, функции. В связи с этим его *основной задачей* является оценка эффективности функционирования данных объектов для максимизации результатов. В качестве результатов могут выступать показатели:

- добавленной стоимости;
- финансовых (денежных) потоков;
- чистой прибыли,

- финансовой устойчивости, конкурентоспособности, устойчивости на рынке и иные финансовые показатели,
- доходности на одну акцию,
- т. д. в зависимости от цели и стратегии развития бизнеса, разрабатываемой управляющей компанией промышленного холдинга.

В результате осуществления процедуры внутреннего аудита проводится сравнение данных показателей с плановыми, прогнозными, стратегическими, нормативными и т. д. методами комплексного экономического, финансового, системного, эконометрического анализа. Инструментарий анализа выбирается и декларируется управляющей компанией холдинга и является неотъемлемой частью его учетной политики. Кроме того могут использоваться такие инструменты как бюджет, отчеты о проверках и др., которые основаны на проведении объективного подсчета и сравнения с выполнением планов. Использование инструментов внутреннего аудита позволяет на основании выявленных при управлении отклонений корректировать деятельность как взаимосвязанных в нем структур, так и холдинга в целом. Поэтому он присутствует на всех этапах управления: при планировании, создании организационных структур и системы мотивации.

*По времени осуществления мы выделяем предварительный, текущий, заключительный и стратегический внутренний аудит.* Такой подход позволяет достичь максимального совпадения нормативных, фактических и планируемых результатов за прошедшее время и проводить мониторинг показателей на перспективу.

*Предварительный аудит* основан на проверке реализации определенных правил, процедур и линий поведения, строгое соблюдение которых есть способ убедиться в том, что поставленные цели будут достигнуты. Это означает необходимость разработки стандартов качества и процедур проверки на соответствие этим стандартам, а также, собственно проведение таких проверок по отношению к используемым при производстве сырьевым материалам, произведенной продукции, получаемой информации и принимаемым решениям. Внутренний аудит может применяться по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.

В процессе реализации планов осуществляется *текущий* внутренний аудит их выполнения. При этом происходит обсуждение возникающих проблем и предложений по совершенствованию управления холдингом. Текущий внутренний аудит основан на измерении фактических результатов, полученных после завершения определенного этапа проекта, плана или по истечении определенного периода времени. То есть

он представляет собой обратную связь, позволяющую управляющей компании холдинга выявить возникшие ошибки, предотвратить появление будущих и скорректировать управление таким образом, чтобы добиться решения задач и выполнения планов наиболее эффективным образом.

*Заключительный* внутренний аудит выполняется при проверке результатов достигнутой цели, выполненной задачи, после завершения реализации этапа проекта или по истечении определенного периода времени. На данном этапе выявляются факты и результаты выполненных действий, как изменилось состояние холдинга за определенный период времени, на сколько оно отклонилось от запланированного. Он основан на мониторинге, сборе и анализе происходящих изменений. При этом происходит:

1. Детальный и тщательный анализ систем планирования и контроля, определение наиболее важных исходных параметров и исследуемых переменных.

2. Построение модели изучаемой системы.

3. Регулярный сбор и ввод в систему данных о входящих параметрах.

4. Наблюдение за динамикой модели: регулярная проверка величины планируемых и фактических показателей, изучение характера зависимостей между отдельными параметрами, соответствия модели реальному состоянию дел.

5. Оценка расхождения между планируемым и фактическим значением входящих переменных и его влияния на ожидаемые конечные результаты.

6. Осуществление корректирующих действий:

- определение проблемы;
- определение мер, обеспечивающих решение этой проблемы.

При этом важно не только выявить недостатки, но устранить их, поскольку внутренний аудит оправдан лишь тогда, когда обнаруженные и предсказанные отклонения от планов корректируются с помощью дополнительного планирования, организации, подбора кадров, руководства и лидерства.

Кроме указанного выше мы предлагаем также организацию внутреннего аудита по центрам финансовой ответственности бизнес-единиц, входящих в связанные структуры холдинга, что облегчает внесение изменений в случае отклонения от плана. Холдинг, делегируя определенные полномочия дочерним компаниям (связанным структурам), контролирует выполнение запланированных результатов с помощью

системы показателей, определенных выше. Придание связным сторонам статуса самостоятельных юридических лиц дает возможность получать более объективную оценку их деятельности. Использование механизма рыночных цен и самостоятельного статуса юридического лица для стратегических бизнес-единиц позволяет упростить систему внутреннего аудита холдинга и повысить ее эффективность. В соответствии с этим система внутреннего аудита должна соответствовать организационной структуре, системе бухгалтерского (финансового) и (управленческого) учета по бизнес-процессам, географическим рынкам и/или отдельным связанным структурам холдинга.

Система внутреннего аудита должна быть, по возможности, простой, оставаясь понятной для ее исполнителей (с учетом их квалификации и способностей к самообучению). В противном случае, это может привести к ошибкам в принимаемых решениях или сопротивлению тех, кто должен обеспечивать ее функционирование, а в конечном итоге, к потере управляемости холдингом.

*Целью стратегического* внутреннего аудита является мониторинг «движения» холдинга к намеченной стратегической цели, проверка создания конкурентных преимуществ и перспектив увеличения стоимости холдинга.

К задачам стратегического внутреннего аудита, по нашему мнению, относятся:

- проверка выбранных целей и стратегии по их достижению на реализуемость;
- анализ чувствительности выработанной стратегии – определение критических внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов, изменение которых может существенно повлиять на реализацию стратегии;
- проверка правильности выбора основных контрольных показателей, характеризующих выбранные стратегические цели; сравнение плановых и фактических значений контрольных показателей, анализ возникших отклонений (определение причин, лиц, причастных к их возникновению, и возможных последствий), подготовка предложений по их устранению;
- анализ эффективности управления взаимосвязанными структурами, бизнес-процессами;
- проверка соответствия системы мотивации и выбранных критериев эффективности управления;

- определение целей и задач для системы мотивации коммуникаций в промышленном холдинге.

Ежегодный итоговый отчет, составляемый при подведении внутреннего аудита, должен включать:

- характеристику исходной ситуации;
- оценку состояния бизнеса с учетом рыночной и конкурентной среды; характеристику предпосылок для дальнейшего развития стратегии холдинга;
- оценку стратегий по каждому из бизнесов;
- оценку функциональных стратегий;
- директивы для оперативного планирования;
- отчеты о ходе реализации стратегий бизнеса холдинга;
- отчеты о ходе реализации функциональных стратегий.

Эти отчеты позволяют сделать вывод о ходе реализации стратегии холдинга за прошедший год, поставленных на следующий год задачах, а также определить количественные параметры для среднесрочного планирования с учетом прогнозируемого состояния в бизнесах, принадлежащих холдингу.

Как было отмечено выше, одним из центральных показателей оценки эффективности деятельности связанных структур промышленного холдинга является приращение его стоимости. В этой связи внутреннему аудиту должны быть подвержены показатели, связанные с движением финансовых ресурсов, обеспечивающие приток и отток денежных средств и финансовых инструментов. Организация внутреннего аудита в этом направлении связана с информационно-бухгалтерским обеспечением и соответствующим инструментарием для процедуры внутреннего аудита от входной информации до выходной информации в виде внутренней бухгалтерской отчетности.

#### **Литература**

1. William S Gray. The Role of Forecast information in Investment Decisions. Chicago: Commerce Clearing House, 2004.
2. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц./Под ред. Л.Л.Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
3. Gray S L Towarels a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. Abacus. 2008.
4. Guglielmo Ferrero. Les Lois psychologiques isu symbolisme. New York: Pantheon Boaks, 1996.



**Рвачев А. Л.**

кандидат экономических наук,  
директор Института высоких технологий

## **Предпринимательская и инвестиционная деятельность в экономике РФ**

***Аннотация.** В статье представлены результаты проведенного автором на основании данных Росстата анализа предпринимательской и инвестиционной активности. Рассмотрены показатели объема и структуры инвестиции в основной капитал по видам деятельности, по источникам финансирования и целый ряд других показателей. Даны выводы о том, какие факторы обеспечивают рост предпринимательской и инвестиционной активности в экономике РФ.*

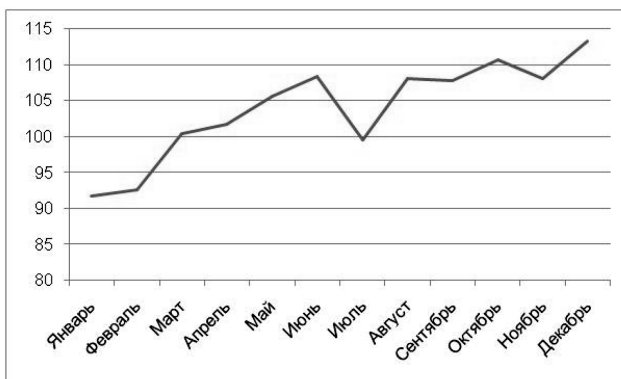
***Ключевые слова:** объем и структура инвестиций в основной капитал по видам деятельности и по источникам финансирования; факторы роста предпринимательской и инвестиционной активности*

***The summary.** In article results spent by the author on the basis of given Rosstat of the analysis of enterprise and investment activity are presented. Indicators of volume and structure of the investment into fixed capital by activity kinds, on sources of financing and variety of other indicators are considered. Conclusions about are given what factors provide growth of enterprise and investment activity in economy of the Russian Federation.*

***Keywords:** volume and structure of investments into fixed capital by kinds of activity and on financing sources; factors of growth of enterprise and investment activity*

В кризисном 2009 году произошел сильнейший спад инвестиций в экономику РФ. При этом недостаточная инвестиционная активность существенно сдерживала развитие предпринимательской деятельности в экономике РФ. Улучшение внутренней экономической конъюнктуры в 2010 году способствовало постепенному улучшению ситуации в инвестиционном секторе. Однако рост инвестиций в 2010 году не покрыл спада 2009 года, который составил 15,7%. Если рассчитать отношение объема инвестиций в 2010 году к 2008 году в постоянных ценах, то значение составит 89,4%. Если в 2011 и 2012 годах темпы роста объема инвестиций будут близки к значению 2010 года, то на докризисный уровень инвестиционная активность выйдет только к концу 2012 года. Абсолютный показатель объема инвестиций (как внутренних, так и иностранных) в 2010 году составил 9,15 трлн. руб. Для сравнения в 2009 году аналогичный показатель составил 7,98 трлн. руб.

Анализ помесечной динамики инвестиций (в постоянных ценах, т.е. с учетом инфляции) в 2010 году показывал стабильное улучшение ситуации в российской экономике (рис. 1). Если в январе и феврале объем инвестиций был меньше, чем в соответствующих месяцах 2009 года (91,7% и 92,5% соответственно), то в марте–июне показатель объема инвестиций к соответствующему месяцу предыдущего года неуклонно увеличивался (от 100,4% до 108,3%). Однако в июле рассматриваемый показатель составил 99,5%. Но с августа по декабрь вновь был стабильно выше уровня соответствующих месяцев предыдущего года.



**Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал в 2010 году к соответствующему месяцу 2009 года, %**

Далее рассмотрим показатели инвестиционной активности по отдельным видам экономической деятельности и видам финансирования.

В структуре **инвестиций по видам экономической деятельности** (Таблица 1) в 2010 году преобладали инвестиции в сферы транспорта и связи — 26,7%. Второе и третье места занимали соответственно добыча полезных ископаемых (15,1%) и обрабатывающие производства (14,2%). Значительной была и доля вида деятельности «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» — 13,3%.

Из данных приведенных в таблице 1 видно, что наибольший рост инвестиций был отмечен по следующим видам деятельности (динамика приведена с учетом инфляции — индексы в постоянных ценах предыдущего года): производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 124,1% к 2009 году, добыча полезных ископаемых — 116,8%, строительство — 116,8%, образование — 116,2%, здравоохранение и предоставление социальных услуг — 111,4%, гостиницы и рестораны — 111,3%, финансовая деятельность — 110,3%. Лидерство вида деятельности «производство

Таблица 1

**Объем инвестиций по видам экономической деятельности**

	2010 г.			Справочно 2009 г. в % к итогу
	млрд. рублей	в % к		
		2009 г.	итогу	
Всего	9151,4	106,0	100	100
из него:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	306,1	89,7	3,3	4,1
рыболовство, рыбоводство	4,7	96,1	0,1	0,1
добыча полезных ископаемых	1384,7	116,8	15,1	13,9
обрабатывающие производства	1297,6	109,0	14,2	14,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	903,5	124,1	9,9	8,6
строительство	360,3	116,8	3,9	3,6
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	301,0	107,4	3,3	3,3
гостиницы и рестораны	45,5	111,3	0,5	0,5
транспорт и связь	2440,8	107,0	26,7	26,5
финансовая деятельность	117,0	110,3	1,3	1,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1214,0	92,9	13,3	15,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	141,0	95,1	1,5	1,7
образование	173,4	116,2	1,9	1,8
здравоохранение и предоставление социальных услуг	210,9	111,4	2,3	2,3
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	250,8	106,5	2,7	2,8

Источник: Росстат.

и распределение электроэнергии, газа и воды» связано с активным реформированием, реконструкцией и развитием электроэнергетики. Лидерство добывающей промышленности вызвано положительными посткризисными тенденциями на мировом рынке углеводородов. Значительный рост объема инвестиций в строительство свидетельствует о положительных тенденциях выхода этой важнейшей отрасли из кризиса. Положительной тенденцией, свидетельствующей о государственной поддержке социальной инфраструктуры, является значительный рост инвестиций в образование и здравоохранение.

Спад инвестиционной активности произошел в рыболовстве и рыболовстве – 96,1% к 2009 году, государственном управлении и обеспечении военной безопасности, социальном страховании – 95,1%, деятельности, связанной с операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 92,9%. Инвестиционный спад по виду деятельности «операции с недвижимым имуществом» косвенно свидетельствует о медленных тенденциях роста рынка жилья.

В структуре **инвестиций по формам собственности** (Таблица 2) в 2010 году доля российской собственности составляет 87,1%, на совместную российскую и иностранную собственность приходилось 7,6%, на иностранную – 5,3%.

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по формам собственности**

	Млрд. руб.	В % к итогу
Инвестиции в основной капитал – всего	9151,4	100,0
в том числе:		
<b>российская собственность</b>	<b>7968,3</b>	<b>87,1</b>
в том числе:		
государственная собственность	1525,8	16,7
из нее:		
<i>федеральная собственность</i>	986,8	10,8
<i>собственность субъектов Федерации</i>	527,4	5,8
муниципальная собственность	270,9	3,0
частная собственность	5440,3	59,4
смешанная российская собственность (без иностранного участия)	641,4	7,0
собственность потребительской кооперации	2,7	0,03
собственность общественных объединений (организаций)	4,4	0,05
<b>иностранная собственность</b>	<b>486,7</b>	<b>5,3</b>
<b>совместная российская и иностранная собственность</b>	<b>696,4</b>	<b>7,6</b>

Источник: Росстат.

Структура **инвестиций в основной капитал по видам основных фондов** (Таблица 3) претерпела небольшие изменения. Доля вложений в жилищное строительство снизилась с 13% в 2009 году до 11,4% в 2010 году. Объемы производственного строительства также сократились с 43,7% до 42,6%, в то время как доля вложений в машины и оборудование, транспортные средства увеличилась на 1,4%, достигнув 38,6%.

Необходимо так же отметить, что в **строительно-инвестиционном комплексе** в 2010 году было продолжение спада, начавшегося в кризисном 2009 году. Объем работ, выполненных по виду деятельности «стро-

Таблица 3

## Видовая структура инвестиций в основной капитал

	2010 г.		Справочно 2009 г. в % к итогу
	млрд. рублей	в % к итогу	
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	9151,4	100,0	100,0
в том числе:			
жилища	1046,9	11,4	13,0
здания (кроме жилых) и сооружения	3897,1	42,6	43,7
машины, оборудование, транспортные средства	3533,6	38,6	37,2
Прочие	673,8	7,4	6,1

Источник: Росстат.

ительство» в 2010 году составил 4,2 трлн. руб., что на 0,6% меньше, чем в 2009 году (с учетом инфляции). Спад продолжился в жилищном строительстве. Ввод жилой площади сократился на 3% к 2009 году и на 9,3% к докризисному 2008 году. На ситуацию 2010 года повлияло очень резкое сокращение заделов жилищного строительства в 2008–2009 годах. К тому же ухудшилось финансирование строительной деятельности. В 2009 году средства, полученные на долевое участие в строительстве, уменьшились на 74,3 млрд. руб., в том числе средства населения – на 32 млрд. руб., по сравнению с 2008 годом.

Далее рассмотрим основные источники финансирования инвестиционной деятельности. **Бюджетное финансирование инвестиций** в 2010 году выросло лишь по номиналу, т. е. без учета инфляции. Общий объем бюджетных инвестиций составил 1,77 трлн. руб., что по номиналу лишь на 2,1% больше, чем в 2009 году. Объем инвестиций из федерального бюджета по номиналу увеличился на 1,5% и составил 915 млрд. руб. Объем инвестиций из региональных бюджетов увеличился на 3,4%, составив 750 млрд. рублей.

Государственный спрос на продукцию российских предприятий поддерживался за счет запланированных инвестиционных проектов в сфере транспорта, телекоммуникаций и т. д., реализуемых в рамках ФЦП и ФАИП.

В **ФАИП** (федеральную адресную инвестиционную программу) включаются государственные капиталовложения в рамках ФЦП (федеральных целевых программ). Также включаются и не относящиеся напрямую к реализации ФЦП объекты (так называемая непрограммная часть), признанные важными для развития страны президентом или

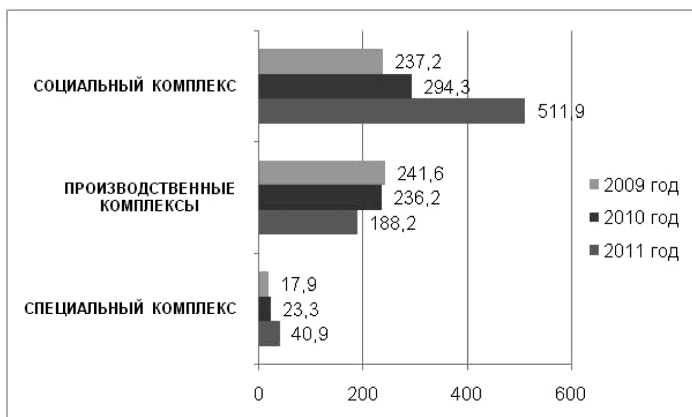
правительством. В 2010 году непрограммная часть ФАИП составила 41,9%, что больше, чем в 2009 и 2011 годах (Таблица 4).

Таблица 4

**Динамика бюджетного финансирования ФАИП (млрд. руб.)**

	Всего	Программная часть	Непрограммная часть
2009 год.	496,7	298,9 (60,2%)	197,8 (39,8%)
2010 год.	553,8	321,9 (58,1%)	231,9 (41,9%)
2011 год.	741,0	486,4 (65,6%)	254,6 (34,4%)
2012 год.	578,9	413,9 (71,5%)	165,0 (28,5%)
2013 год.	503,1	370,6 (73,7%)	132,5 (26,3%)

Стратегия трансформации государственной инвестиционной политики видна на рис. 2. Расходы ФАИП приурочены к трем комплексам: социальному, производственному и специальному. Приоритет государственной инвестиционной политики явно отдан социальному комплексу. Доля социального комплекса в 2009 году составила 47,8%, в 2010 – 53,1%, а в 2011 доля в структуре запланированных инвестиций составит 69,1%. В месте с тем доля производственных комплексов снижается: 48,6% в 2009 году, когда необходимы были масштабные вложения, задача которых состояла в антикризисной поддержке промышленности, 42,6% – в 2010 году, 25,4% – в 2011 году. Доля специального комплекса составляла в 2009 и 2010 годах 3,6 и 4,2% соответственно. В 2011 она увеличится до 5,5%.



**Рис. 2. Объемы предусмотренного финансирования объектов ФАИП из федерального бюджета в 2009–2011 гг., млрд. руб.**

Объем государственных капиталовложений в рамках ФЦП составил в 2010 году 462 млрд. руб., что по номиналу (т.е. без учета инфляции) на

3,7% меньше, чем в 2009 году. Всего в России в 2010 году реализовывалось 53 ФЦП. По объему финансирования ФЦП – «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)» концентрирует 42,1% всего объема капиталовложений в рамках ФЦП. Вторая по масштабу ФЦП – «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года» (21,1% общего объема капиталовложений в рамках ФЦП). Третий по значимости раздел после транспортной инфраструктуры и Дальнего Востока – «безопасность». Он содержит 17 ФЦП. Доля этого раздела в объеме капиталовложений составляет 10,6%. Далее следует раздел «Социальная инфраструктура» – 8,3%. Раздел «развитие высоких технологий» содержит 11 ФЦП, концентрирующих 6,1% капиталовложений. Региональные ФЦП (без учета программы по Дальнему Востоку) концентрируют 5,6% капиталовложений. Доли прочих разделов в структуре капиталовложений составляют от 1,8 до 2,5%

В 2010 году на 10,5% (по номиналу) сократился объем финансирования программы «Развитие транспортной системы России», на 16,1% сократился объем капиталовложений программ раздела «безопасность», на 13,6% сократился объем капиталовложений в рамках региональных программ. Самым значительным было сокращение программ, связанных с агропромышленным комплексом. Вместе с тем увеличился объем капиталовложений по таким разделам как «Дальний Восток» – на 10,4%, «Жилье» – на 5,5%, «Развитие государственных институтов» – на 3,1% (Таблица 5).

Таблица 5

**Объем государственных капиталовложений в рамках ФЦП (по разделам)  
в 2009–2011 гг., млн. руб.**

Наименования разделов	Количество программ (на 2010 год)	2009	2010	2010 к 2009, в %	2011	2010 к 2009, в %
Развитие высоких технологий	11	16 939,1	27 958,1	165,1	39 076,1	139,8
Жилье	2	8 195,4	8 647,4	105,5	10 143,4	117,3
Транспортная инфраструктура	1	217 611,7	194 744,0	89,5	225 765,0	115,9
Дальний восток	1	8 8247,5	97 427,0	110,4	87 695,1	90,0
Село	3	11 049,6	8329,0	75,4	9093,1	109,2
Социальная инфраструктура	9	37 881,2	38 156,3	100,7	56 356,1	147,7
Безопасность	17	58 384,5	49 012,9	83,9	73 685,8	150,3

Продолжение таблицы

Наименования разделов	Количество программ (на 2010 год)	2009	2010	2010 к 2009, в %	2011	2010 к 2009, в %
Развитие регионов	6	30 130,4	26 041,4	86,4	37 304,3	143,3
Развитие государственных институтов	3	11 379,0	11 731,8	103,1	12 685,7	108,1
<b>Всего</b>	<b>53</b>	<b>479 818,4</b>	<b>462 047,8</b>	<b>96,3</b>	<b>551 805,0</b>	<b>119,4</b>

На строительство **объектов, предусмотренных адресной инвестиционной программой**, в 2010 году было направлено 344,1 млрд. руб., что составляет 62,8% годового лимита государственных капиталовложений.

В соответствии с уточненным на 1 января 2011года перечнем строек и объектов для федеральных государственных нужд на 2010года, предусматривалось выделение государственных инвестиций на строительство 2039 строек, объектов и проведение мероприятий. Как видно из данных представленных в Таблице 6 было намечено ввести в действие в 2010 года 1036 объектов, из них введено в эксплуатацию 254 объекта на полную мощность и частично – 31 объект.

Таблица 6

**Объекты, предусмотренные адресной инвестиционной программой и объемы государственных капитальных вложений в 2010 году**

	Количество объектов на 2010 г. <sup>1)</sup>		Введено в действие в 2010 г. <sup>2)</sup>		Лимит государственных капитальных вложений на 2010 г., млрд. рублей		Использовано инвестиций за счет всех источников финансирования в 2010 г., млрд. рублей
	всего	в том числе со сроком ввода в 2010 г.	на полную мощность	частично	всего	в том числе из федерального бюджета	
<b>Всего</b>	<b>2039</b>	<b>1036</b>	<b>259</b>	<b>56</b>	<b>547,7</b>	<b>531,3</b>	<b>344,1</b>
в том числе:							
транспортный комплекс	415	230	59	16	201,1	195,7	160,2
агропромышленный комплекс	198	89	42	12	7,0	6,8	5,4
специальный комплекс	277	122	32	4	30,6	28,2	21,0
социальный комплекс	1073	561	122	24	289,6	286,7	142,3
другие объекты	76	34	4	-	19,4	13,9	15,1

1) Включая проведение проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, не входящего в сметы строек, и другие мероприятия.  
2) Количество строек и объектов, принятых в эксплуатацию в установленном порядке.

Источник: Росстат.



Далее перейдем к рассмотрению вопроса о структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования. Из данных приведенных в Таблице 7 видно, что в 2010 году преобладали привлеченные средства – 58,8%. Так увеличилась доля инвестиций за счет собственных средств – с 37,1 до 41,2%. Однако доля инвестиций за счет прибыли сократилась с 16,0% до 14,7%. Бюджетные средства составили 19,4% инвестиций, в том числе 10% – средства из федерального бюджета, 8,2% – из региональных бюджетов, 1,2% – из местных бюджетов. В 2009 году доля

Таблица 7

**Структура инвестиций в основной капитал<sup>1</sup> по источникам финансирования в 2010 году**

	2010 г.		Справочно
	млрд. рублей	в % к итогу	2009 г. в % к итогу
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	6413,7	100	100
в том числе по источникам финансирования:			
<b>собственные средства</b>	2644,7	41,2	37,1
из них:			
прибыль, остающаяся в распоряжении организаций	944,4	14,7	16,0
амортизация	1314,4	20,5	18,2
<b>привлеченные средства</b>	3769,0	58,8	62,9
в том числе:			
кредиты банков	559,2	8,7	10,3
из них:			
кредиты иностранных банков	130,0	2,0	3,2
заемные средства других организаций	357,1	5,6	7,4
бюджетные средства	1242,7	19,4	21,9
из них:			
из федерального бюджета	642,1	10,0	11,5
из бюджетов субъектов Российской Федерации	527,8	8,2	9,2
средства внебюджетных фондов	18,2	0,3	0,3
Прочие	1591,8	24,8	23,0
из них:			
средства вышестоящих организаций	1151,7	18,0	15,9

<sup>1</sup> Без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

Продолжение таблицы

	2010 г.		Справочно 2009 г.
	млрд. рублей	в % к итогу	в % к итогу
средства, полученные на долевое участие в строительстве (организаций и населения)	121,4	1,9	2,6
в том числе средства населения	69,6	1,1	1,3
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,8	0,01	0,1
средства от эмиссии акций	88,9	1,4	1,0

Источник: Росстат.

бюджетных инвестиций была больше – 21,9%, в том числе из федерального бюджета – 11,5%.

Несмотря на некоторое оживление рынка кредитования, в 2010 году доля инвестиций за счет кредитов банков была меньше чем в 2009 году – 8,7 и 10,3% соответственно. Кредиты иностранных банков составили только 2% объема инвестиций, хотя в 2009 году этот показатель составлял 3,2%.

В заключение отметим, что на основании данных полученных в ходе проведенного нами анализа предпринимательской и инвестиционной активности в экономике РФ можно сформулировать ряд выводов:

1. В 2009 году российская экономика испытала сильнейший инвестиционный спад. В 2010 году этот спад был преодолен немногим более чем на треть. Если в 2011 и 2012 годах темпы роста объема инвестиций будут близки к значению 2010 года, то на докризисный уровень инвестиционная активность выйдет только к концу 2012 года. В целом за 2010 год прирост инвестиций в основной капитал составил 6%. Это немного больше, чем рост ВВП (4%). Эти показатели связаны. Рост ВВП – показатель восстановления экономики – определяет инвестиционную активность. И наоборот, инвестиции обеспечивают развитие экономики и увеличение ВВП в перспективе. Если бы рост инвестиций был более значительным, то восстановление экономики шло бы быстрее.

2. Наибольший вклад в общий позитивный показатель роста инвестиционной активности внесли добывающая промышленность и отрасли, занимающиеся производством и перераспределением электроэнергии, газа и воды. Наиболее значительным видом деятельности, испытавшим серьезный спад инвестиционной активности, стали «опе-

---

рации с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Инвестиционная активность в наиболее инвестиционноемкой отрасли — транспорт и связь — выросла примерно настолько, насколько инвестиционная активность в целом по всем отраслям экономики. В тоже время в строительно-инвестиционном комплексе продолжился спад. В 2010 году продолжилось сокращение объемов жилищного строительства (хотя и в два раза меньше, чем в 2009 году), что привело к изменениям в структуре инвестиций по видам фондов. Объемы и доля производственного и жилищного строительства сократились, в то время как доля вложений в машины и оборудование, транспортные средства увеличилась.

3. Бюджетное финансирование инвестиций в 2010 году выросло лишь по номиналу. Рост не покрыл инфляцию, то есть реальный объем бюджетных инвестиций сократился. В непростых финансовых условиях на стадии выхода из кризиса условиях социальная ориентированность бюджетных инвестиций растет. В 2010 году наблюдался значительный рост инвестиций в сферах образования и здравоохранения. Социальный комплекс ФАИП получил в 2010 году больший объем вложений, чем в предыдущем году, в 2011 году планируется еще более резкое увеличение объема социальных инвестиций.

4. Исследование мотивации инвесторов к инвестиционной активности показало, что факторы, сдерживавшие инвестиционную деятельность в кризисный период стали ослабевать. Такие факторы как недостаточный спрос на продукцию и неопределенность экономической ситуации в стране теперь оказывают значительно меньшее значение, хотя и остаются весомыми. Однако как в 2009, так и в 2010 году сильнейшим барьером инвестиционной активности остается недостаток собственных финансовых средств. Это говорит о важности развития кредитования как важнейшего инструмента стимулирования инвестиционной деятельности.

**Русавская А. В.**

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

## **Роль и место кредитного механизма в системе денежно-кредитной политики государства**

***Аннотация.** Основной целью публикации является исследование роли и места кредитного механизма в системе денежно-кредитной политики государства на современном этапе ее развития, поскольку его бесперебойное функционирование обеспечивает эффективное функционирование всех государственных органов, развитие суверенного государства, взаимосвязь кредитных учреждений с субъектами хозяйственной деятельности.*

***Ключевые слова:** кредитный механизм, кредитный институт, денежно-кредитная политика, стратегия развития.*

***The summary.** A publication main objective is research of a role and a place of the credit mechanism in system of a monetary and credit policy of the state at the present stage of its development as its uninterrupted functioning provides effective functioning of all state structures, development of the sovereign state, interrelation of credit institutions with subjects of economic activities*

***Keywords:** a credit mechanism, credit institute, a monetary and credit policy, development strategy.*

Для эффективного осуществления денежно-кредитной политики, чрезвычайно важное значение имеет кредитный механизм банковской системы. Правовое обеспечение кредитного механизма, на наш взгляд, представляет собой совокупность тех организационно-правовых средств (способов), обеспечивающих равнодоступность к предоставляемым кредитным ресурсам (государственным или (и) банковским) хозяйствующих субъектов, функционирующих на основе различных форм собственности.

Суть правового обеспечения кредитного механизма заключается в выработке и применении в установленном законом порядке реального механизма субсидирования процентных ставок за кредиты (банковские или (и) государственные), погашаемые за счет средств федерального бюджета и субъектов Федерации.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств, поскольку использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяй-

ственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, ускорить формирование различных целевых фондов, а, в конечном счете — повысить рыночную стоимость предприятия. Основу любого бизнеса составляет собственный капитал, но на крупных предприятиях и объем используемых заемных средств значительный. Это объясняется, прежде всего, спецификой отрасли, технологиями производства, конкуренцией в отраслевом масштабе, затратными механизмами, особенностью формирования основных и оборотных фондов и др.

Таким образом, управление привлеченным капиталом и эффективное использование заемных средств формирует основу кредитного механизма предприятия. Вместе с тем, следует отметить, что при определении его сущности среди ученых-экономистов нет единства мнений.

Рассмотрим базовые дефиниции определения кредитный механизм, с тем, чтобы обобщить понятийный аппарат и выработать собственную позицию с точки зрения концептуализации научной категории (таб. 1).

*Таблица 1*

**Базовые дефиниции определения «кредитный механизм»**

Научный источник	Базовые дефиниции	Определение в источнике
Боровская М.А. Банковские услуги предприятиям: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.	Составная часть механизма кредитного рынка.	Механизм кредитного рынка является составной частью кредитного механизма каждого отдельного банка, включая принципы кредитования, кредитное планирование и управление кредитом.
Литовских А.М. Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.	Все аспекты деятельности кредитной системы.	Кредитный механизм включает также все аспекты ссудной, инвестиционной, учредительской, посреднической, консультативной, аккумуляционной, перераспределительной деятельности кредитной системы в лице ее институтов.
Жукова Е. Ф. Деньги, кредит, банки. М: ЮНИТИ, 2001.	Все аспекты деятельности кредитной системы.	Кредитный механизм включает в себя все аспекты ссудной, инвестиционной, учредительской, посреднической, перераспределительной деятельности кредитной системы в лице ее институтов.
Пашковский В.С. Кредитно-расчетный механизм в системе управления отраслью. М: Финансы, 2003	Форма организации кредитных отношений.	Кредитный механизм – это конкретное воплощение, форма действующей организации кредитных отношений.
Валенцева Н.И. Кредитный механизм и его составные элементы. М.: МФИ, 1987.	Формы и способы использования кредита.	Кредитный механизм представляет собой формы и способы использования кредита в практике хозяйствования.

*Продолжение таблицы*

<p>Финансово-кредитный словарь. В 3-х т. Т. II. К-П / Под ред. Гарбузова В.Ф. М.: Финансы и статистика, 1994.</p>	<p>Механизм управления кредитными отношениями.</p>	<p>Кредитный механизм – механизм управления кредитными отношениями, включающими планирование кредита, механизмы кредитования, организации, контроля и стимулирования на основе возвратности и платности. Он представляет собой систему связей по аккумуляции и мобилизации денежного капитала между кредитными институтами и секторами экономики.</p>
<p>Банковское дело / Под ред. Лаврушина О. И. М.: Финансы и статистика, 2000.</p>	<p>Система базирующаяся на трех китах: кредит, обеспечение и объект кредитования.</p>	<p>Кредитный механизм – система, базирующаяся на трех «китах»: субъекте кредита, обеспечении кредита и объекте кредита, которые определяют ее эффективность.</p>
<p>Банковское дело: управление и технологии / Под ред. Тавасиева А.М. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.</p>	<p>Совокупность отношений между банком и кредитором.</p>	<p>Кредитный механизм – совокупность отношений между банком как кредитором и его заемщиком по поводу:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставления заемщику определенной суммы денег для целевого использования;</li> <li>- их своевременного возврата;</li> <li>- получения от заемщика платы за пользование предоставленными в его распоряжение средствами.</li> </ul>
<p>Коробейников М.М. Инвестиции – основной фактор долгосрочного финансирования //Экономист, 2001, № 5.</p>	<p>Организованное множество элементов кредитования</p>	<p>Кредитный механизм – организованное множество различных связанных между собой элементов процесса кредитования или определенную совокупность методов по рациональному использованию основного и оборотного капитала предприятий и ссудного капитала банков, условий использования и погашение заемных средств и банковских ссуд.</p>

Итак, среди множества представленных определений выделим основные критерии для определения «кредитный механизм»: совокупность, система, форма и составная часть. На наш взгляд, в научных взглядах можно выделить определенное сходство, в тоже время единство взглядов по данному определению как научной категории – отсутствует.

С нашей точки зрения, кредитный механизм можно характеризовать как агрегированную совокупность элементов кредитного процесса, взаимодействие которых позволяет стимулировать размещение свободных денежных ресурсов и рационально использовать полученный капи-

тал посредством заключения правовых отношений с субъектом кредитования. При этом основная задача кредитного механизма заключается во внедрении основных постулатов денежно-кредитной политики государства для выполнения кредитных функций и развития экономики РФ.

При этом сам кредитный механизм реализуется не опосредованно, а через кредитные институты. В этой связи, представляется целесообразным уточнить определение «кредитный институт». Общеизвестно, что под кредитным институтом понимается совокупность различных кредитных организаций, вместе с тем, с точки зрения исследовательской работы, рассмотрим более подробно данную дефиницию и дадим собственное определение понятию кредитный институт.

Термин «институт» в социально-политической и периодической печати нередко применяется в неопределенно широком смысле, чем его содержание и практическое предназначение. Так, в частности, говорят о социальных, политических, общественных институтах, институтах власти и демократии. Однако при этом подразумеваются весьма разнообразные социальные явления, возникающие и функционирующие в гражданском обществе и в современном развивающемся демократическом государстве<sup>1</sup>.

Категория «институт» употребляется именно в сугубо правовом его значении. В теории права одни авторы институт права характеризуют как «основной элемент системы права, представленный совокупностью правовых норм, регулирующих однородную группу общественных отношений»<sup>2</sup>.

Другие его представляют в виде системы «взаимосвязанных норм, регулирующих относительно самостоятельную совокупность общественных отношений или какие-либо их компоненты, свойства»<sup>3</sup>. Третьи отмечают, что «признание единства предмета, методов, принципов и механизма регулирования каждой отрасли права не только не исключает, но и, наоборот, предполагает относительную самостоятельность ее структурных частей»<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Политология: Энциклопедический словарь/Общая ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993. С. 122.

<sup>2</sup> Общая теория права и государства: Учебник/Под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд. М., 2000. С. 210.

<sup>3</sup> Общая теория права: Учебник для юридических вузов / Ю.А. Дмитриев, И.Ф. Казмин, В.В. Лазарев и др./ Под ред. А.С. Пиголкина. М., 1995. С. 180.

<sup>4</sup> Основополагающие правовые категории – право и законодательство и их роль в повышении стабильности общественного развития//Концепция стабильности закона. М., 2000. С. 29–43.

Вышеуказанное, на наш взгляд, в полной мере относится и к кредитному институту как «структурной части» кредитного механизма. Таким образом, под кредитным институтом, на наш взгляд, следует понимать определенный устойчивый комплекс норм, призванный урегулировать относительно обособленный вид, разновидность денежно-кредитных отношений между хозяйствующим субъектом и кредитной организацией.

Однако следует заметить, что любая объективно сложившаяся однородная совокупность экономических отношений при воздействии на нее соответствующими правовыми нормами может приобрести определенную правовую форму и ничем, на наш взгляд, не будет отличаться от традиционного кредитного института. Хотя по объему охватываемых отношений кредитные институты могут отличаться друг от друга. В этих же целях в экономической теории применяется термин «субинститут», который позволяет показать его соотносимость с основным кредитным институтом.

В качестве примера можно привести институт права собственности, которым охватывается институт права частной собственности, институт права государственной собственности и муниципальной собственности. Эти институты отличаются друг от друга как по правовым основаниям их возникновения, так и по своим количественным параметрам охватываемых ими правовых норм при формировании соответствующих правовых институтов, а также по социально-экономическому содержанию объектов собственности и их функциональному назначению в процессе хозяйственной деятельности.

Каждый из указанных институтов, представляя собой определенную совокупность норм (правовую форму), функционирует в рамках (пределах) основного института — права собственности и выступает относительно последнего в качестве субинститута.

В то же время надлежащее функционирование многоукладной экономики в развивающемся рыночном пространстве России объективно расширяет потенциальные возможности формирования новых и способствует совершенствованию действующих кредитных институтов.

Складывающиеся потребности в финансовых средствах вызваны не только естественными условиями риска воспроизводства продукции и услуг, но и нередко субъективными причинами, содержащимися в действиях или бездействии человека, призванного определить вектор развития, направления отрасли экономики.

Существенные пробелы и недостатки в функционировании кредитного механизма в России наиболее остро проявились в период ми-



нувшего глобального экономического кризиса. Поэтому в целях урегулирования проблем кредитной системы России, возникших после кризиса, была разработана государственная программа реструктуризации банковской системы России.

Нельзя не отметить также и роль кредитного механизма в обеспечении инвестиционного развития регионов.

На наш взгляд, для активизации инвестиционного и инновационного развития регионов РФ необходимы в первую очередь новые формы кредитного механизма с учетом реализации комплексных программ и достижения поставленных целей.

Инновационный путь развития в рамках эффективного внедрения кредитного механизма посредством финансирования инвестиционных программ как страны, так и ее регионов имеет в последнее время неплохие исходные составляющие. Так с 2000 по 2007 г. валовой внутренний продукт в России вырос на 70%, реальные доходы населения более чем удвоились, уровень бедности снизился с 29 до 17%. При профицитном бюджете объем золотовалютных резервов Центрального банка РФ в январе 2008 г. превысил 480 млрд. долл. США, а стабилизационный фонд вырос до 157 млрд. долл. США<sup>5</sup> [С. 125]. Другими словами, кредитный механизм российской экономики превосходит возможности ряда развитых стран мирового сообщества, включая и США. Но «превосходят» — не значит, что используется эффективно.

Фактический экономический и финансовый подъем в России был связан в основном с рекордным взлетом цен на российский сырьевой экспорт, а не с развитием кредитного механизма и модернизацией производственного потенциала. Высокие темпы роста промышленного производства в последние годы (от 6 до 7%) шли главным образом за счет сырьевого фактора, как в самой сфере добычи сырья, так и развития работающих на эту сферу промышленных производств. Доля же обрабатывающих отраслей и особенно высокотехнологичных производств в объеме всей промышленной продукции уменьшалась. Такая направленность развития не только не способствовала преодолению экономического отставания от передовых держав, а, напротив, усугубляла его.

На наш взгляд, необходима стратегия развития кредитного механизма, причем достаточно долгосрочного характера, для перехода на качественно новый этап развития отечественной экономики. В рамках намеченного стратегического курса предстоит разработать ключевые

<sup>5</sup> Сими́на Е. Способности к технологическому прорыву // Журн. ВВП. 2008. № 4. С. 124–128.

кредитные федеральные программы, касающиеся конкретных отраслей. Необходимо мобилизовать кредитные средства на решающих направлениях экономического и научно-технического прогресса. При этом неизбежно встает вопрос о переходе на средне- и долгосрочное планирование. Краткосрочное, в виде принятого Федеральным Собранием бюджета трехлетнего развития на 2008–2010 гг. уже завершилось.

Следует отметить, что воплощение долгосрочных экономических и научно-технических программ путем государственного планирования и регулирования давно уже и с большим успехом реализуют страны с рыночной экономикой. Так, в Японии, например, планируется и прогнозируется на пять лет вперед выпуск более 2 тыс. видов промышленной продукции. В добившейся впечатляющих достижений Малайзии разработан и реализуется 25-летний план экономического и научно-технического развития <sup>6</sup> [С. 126]. Необходимо также отметить, что именно СССР в истории мировой экономики сумел в 1930-е годы на основе долгосрочного кредитования, планирования и определения ключевых стратегических задач в кратчайшие сроки сумел добиться выхода на передовые экономические и научно-технические рубежи. Так стоит ли отказываться от опыта, который уже был давно накоплен нашими соотечественниками?

Совершенствовать кредитный механизм, укрепить конкурентные преимущества, завоевать новые экономические ниши, раскрыть свой инновационный потенциал — вот задача инвестирования в региональную экономику для роста валового регионального продукта и пополнения местных бюджетов в нашей стране. То есть, другими словами, необходимы масштабные вложения в крупные инновационные и инфраструктурные проекты кредитных средств для создания новых рабочих мест и повышения уровня жизни миллионов людей в нашей стране.

#### **Литература**

1. Боровская М.А. Банковские услуги предприятиям Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.
2. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
3. Жукова Е. Ф. Деньги, кредит, банки. М: ЮНИТИ, 2001.
4. Пашковский В.С. Кредитно-расчетный механизм в системе управления отраслью. М: Финансы, 2003.
5. Валенцева Н.И. Кредитный механизм и его составные элементы. М.: МФИ, 1987.

---

<sup>6</sup> Симина Е. Способности к технологическому прорыву//Журн. ВВП. 2008. № 4. С. 124–128.

6. Финансово-кредитный словарь. В 3-х т. Т. II. К-П /Под ред. Гарбузова В.Ф. М.: Финансы и статистика, 1994.
7. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О. И. М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Банковское дело: управление и технологии/Под ред. Тавасиева А. М. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
9. Коробейников М.М. Инвестиции – основной фактор долгосрочного финансирования //Экономист, 2001, № 5.
10. Политология: Энциклопедический словарь/Общая ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993.
11. Общая теория права и государства: Учебник /Под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд. М., 2000.
12. Общая теория права: Учебник для юридических вузов / Ю. А. Дмитриев, И. Ф. Казмин, В. В. Лазарев и др. /Под ред. А. С. Пиголкина. М., 1995.
13. Основополагающие правовые категории – право и законодательство и их роль в повышении стабильности общественного развития // Концепция стабильности закона. М., 2000. С. 29–43.
14. Симина Е. Способности к технологическому прорыву // Журн. ВВП. 2008. № 4. С. 124–128.

**Скворцова Ю. В.**

*кандидат юридических наук,  
директор Московского филиала Ленинградского  
государственного университета им. А. С. Пушкина*

## **Нормативный договор в российской правовой системе: история и современность**

***Аннотация.** Данная научная статья посвящена исследованию генезису нормативных правовых договоров в российской правовой системе, критериям их классификации, соотношению позитивного и естественного права с учетом современности.*

***Ключевые слова:** нормативно-правовой договор; критерии классификации; соотношение коллективного и трудового договора; административный договор; договорное правотворчество.*

***The summary.** The given scientific article is devoted to research the genesis of the regulation agreement in the Russian legislation, the criteria of their classification.*

***Keywords:** regulation agreement; criteria of classification; correlation of the collective and labor agreements; the administrative agreement; contracts legal creation.*

Нормативно-правовой договор представляет собой весьма значимую разновидность (тип, род, относительно самостоятельную группу и т.п.) договорных актов, существующих в рамках международного и национального права.

В терминологическом и содержательном планах «нормативно-правовой договор» традиционно рассматривается как синоним «нормативного», «правового», и иногда — «публичного» договора. В источниковедческом отношении, с точки зрения его способности выступать в качестве источника российского или иного права, его, как правило, противопоставляют «частному», «индивидуальному» договору.

Наподобие общей теории договора теория нормативно-правового договора в силу ряда объективных и субъективных причин занимает в настоящее время лишь периферийное положение среди многочисленных научных изысканий, проводящихся в рамках общей теории государства и права.

Констатируя очевидное, вместе с тем некоторые авторы, занимающиеся «договорной» проблематикой, в связи с этим верно отмечают,

---

---

что «отечественная юридическая наука до сих пор не выработала адекватного определения нормативного договора» и что «учебная литература ограничивается только упоминанием о вхождении в российскую практику данного источника».

Справедливо указывается также на то, что нормативные договоры даже не упоминаются, а если и упоминаются, то «должным образом не освещаются при описании таких ключевых правовых явлений и процессов, как правовое регулирование, правовая норма, правотворчество, правоприменение и т. д.».

В настоящее время нормативно-правовые договоры, как и все иные виды договоров, рассматриваются в основном в пределах отдельных отраслей права. За редким исключением — в рамках общей теории права.

Поэтому в основном на отраслевом уровне рассматриваются и решаются вопросы, касающиеся как «отраслевого», так и общего понятия нормативно-правового договора.

Исходя из того, что в отечественной правовой теории и юридической практике нормативно-правовые договоры ассоциируются прежде всего с такими отраслями права, как конституционное, административное и трудовое право, соответственно, с учетом особенностей каждой из этих отраслей и дается их определение.

В качестве примера можно сослаться на определение таких нормативно-правовых договоров, как коллективный и трудовой договор. С учетом специфики трудового права, в пределах которого они возникают, коллективный договор в законодательном порядке определяется и закрепляется как «правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации или у индивидуального предпринимателя и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей». Соответственно, трудовой договор рассматривается как «соглашение между работодателем и работником», в соответствии с которым каждая из сторон приобретает определенные права и одновременно — обязанности.

Следует заметить, что одна из особенностей трудового договора как источника данной отрасли права заключается в том, что, закрепляя его понятие и содержание, законодатель не называет его правовым актом, т.е. не придает ему непосредственно правовой характер, а делает это опосредованно, через «соглашение».

Последнее определяется в законодательном порядке как «правовой акт, устанавливающий общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений, заключаемых между полномочными представителями работников

и работодателей на федеральном, региональном, отраслевом (межотраслевом) и территориальном уровнях в пределах их компетенции».

Свои особенности, обусловливаемые отраслевой спецификацией, содержатся также в определениях нормативно-правовых договоров, выступающих в качестве источников конституционного и некоторых других отраслей права. Эти особенности могут касаться и действительно касаются, в частности, предмета договора, его цели, содержания и назначения, субъектов договора, условий его возникновения, оснований для признания договора юридически несостоятельным (ничтожным), порядка его прекращения и т.д.

Вырабатывая определение понятия нормативно-правового договора на отраслевом уровне, некоторые исследователи «договорной» материи пытаются также сформулировать аналогичное определение и на общетеоретическом уровне. Нормативно-правовой договор при этом представляется как «основанное на равенстве сторон и общности интересов соглашение (результат волевого соглашения либо волеуказания), содержащее в себе нормы права общего характера, направленное на достижение желаемого сторонами (как правило, правотворческими субъектами результата)».

Данные попытки, несомненно, являются шагом вперед на пути более глубокого познания понятия и содержания нормативно-правового договора. Однако при условии, что при этом учитываются общие черты всех типов подобного рода договорных актов, а не только отдельно взятых правовых договоров.

В предлагаемом определении понятия нормативно-правового договора, где говорится о его сторонах — «как правило, правотворческих субъектах», в частности, не учитывается тот факт, что в трудовых и коллективных договорах, равно как и в соглашениях по вопросам труда и заработной платы, стороны далеко не всегда обладают правотворческими полномочиями.

Кроме того, не учитывается то обстоятельство, когда говорится о «равенстве сторон» в правовом договоре, что применительно к административному договору, как справедливо подмечается в специальной литературе, равенство сторон-контрагентов, а вместе с тем и свобода вступления их в договорные отношения «подвергаются настолько существенной корректировке», что «не могут считаться определяющими для него».

Говоря об основных чертах и особенностях нормативно-правового договора, необходимо обратить внимание, прежде всего, на то, что, будучи одной из разновидностей договорных актов, он обладает теми же общими признаками и чертами, которые присущи всем иным типам дого-

ворных актов. Это — так называемые «универсальные» признаки, свойственные любому договору, возникающему в сфере международного или национального права, выступающему в качестве источника той или иной отрасли права или не являющемуся таковым, обладающему публично-правовым характером или имеющему частно-правовой характер.

Будучи общепризнанным источником международного и национального права, нормативно-правовой договор обладает такими «универсальными» признаками и чертами, как согласительный характер (договор — это в первую очередь соглашение сторон); добровольный характер, означающий свободное волеизъявление сторон; эквивалентный, в большинстве своем возмездный характер; обеспеченность в законодательном порядке и взаимно обязательный характер; и др.

Наряду с этим нормативно-правовой договор имеет и свои собственные, присущие только ему и выделяющие его среди других договорных актов особые признаки и черты.

В их числе следует указать, во-первых, на то, что, в отличие от всех иных разновидностей договорных актов, нормативно-правовой договор содержит в себе правовые нормы — правила общего и обязательного характера.

Согласно традиционно сложившемуся в отечественной и зарубежной литературе представлению норма права — это предписание общего характера. В отличие от индивидуального правового предписания — акта применения права она, как верно констатируется М.И. Байтиным «рассчитана не на отдельное разовое отношение, не на каких-либо конкретных лиц, а на множество отношений определенного вида и индивидуально неперсонифицированных лиц, подпадающих под ее действие».

Иными словами, общий (и вместе с тем абстрактный) характер нормы, содержащейся в правовом договоре или ином правовом акте, заключается в многократности ее применения и повторения (действию) и в распространении ее действия на неопределенный круг лиц. Что же касается обязательного характера правовой нормы, то согласно сложившемуся и многократно подтвержденному юридической практикой «позитивистскому» представлению он неизменно ассоциируется с государством, а точнее — с государственным принуждением. «Обязательность правовой нормы, — замечает по этому поводу О. Э. Лейст, — означает ее защищенность государством, возможность применения мер государственного принуждения в случае противоправных деяний».

Разумеется, в тех случаях, когда хотя бы одной из сторон нормативно-правового договора является негосударственный институт — орган или организация, то обязательный характер «договорной» нормы бес-

печивается не только государственными, но и негосударственными средствами.

Во-вторых, в отличие от частно-правовых, индивидуальных договоров нормативно-правовой договор может содержать в себе не только нормы, но и принципы права.

Причем сочетание их в том или ином договоре может быть самым различным. Например, в таком договорном акте, как трудовой договор, где содержатся не только общие, исходные положения, но и закрепляются права и обязанности сторон, нормы права органически сочетаются с принципами права.

Аналогично обстоит дело и со многими другими правовыми договорами, в частности, с соглашениями о делегировании полномочий, которые, в соответствии с п. 3 ст. 78 Конституции РФ, могут заключаться между органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и федеральными органами исполнительной власти.

Иначе обстоит дело с юридическим содержанием соглашения, предусмотренным трудовым правом Российской Федерации. Данный договорной акт а priori провозглашается не только правовым, но и «устанавливающим общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений». Правда, при этом добавляется, что помимо «общих принципов» в данный договорной акт «могут включаться взаимные обязательства сторон» по вопросам оплаты труда, режима труда и отдыха, развития социального партнерства и др.

В-третьих, в соответствии со своей юридической природой и характером нормативно-правовой договор является, в отличие от других договорных актов, актом правотворчества, а не актом правоприменения. Не может он быть, равно как и любой иной договор, также актом толкования.

Особенность нормативно-правового договора при этом заключается еще и в том, что он является не просто актом правотворчества, как любой иной нормативно-правовой акт, а актом, порождаемым особым видом договорного правотворчества, именуемого в специальной литературе «согласительным правотворчеством».

Договорное правотворчество, т.е. правотворчество, в основе которого лежит процесс «увядания», согласования, наконец, — приведения к общему знаменателю двух или более относительно самостоятельных, автономных воле, порождает и соответствующий характеру этого процесса договорной акт — нормативно-правовой договор, который содер-



жит в себе, в свою очередь, соответствующие его договорной природе и характеру договорные принципы и нормы.

Учитывая данное обстоятельство, исследователи нормативно-договорной материи вполне обоснованно, как представляется, рассматривают правовой договор не иначе, как «договор о правовых нормах», как соглашение сторон об установлении, изменении или отмене норм права.

Расширение сферы применения правовых договоров, равно как и усиление процесса договорного правотворчества по мере развития любого общества и государства, несомненно, в целом, представляет собой прогрессивное явление. В теоретическом и практическом плане это означает известное ограничение государственной монополии в сфере национального правотворчества и включение в этот процесс ряда других, негосударственных субъектов.

Особенности это касается трудового права современной России, в процессе формирования и функционирования которого прежняя единая государственная воля, как свидетельствует трудовое законодательство, постепенно вытесняется процессом согласования нескольких относительно самостоятельных (по крайней мере, в формально-юридическом плане), автономных волей.

Основной, принципиально важный вопрос, однако, при оценке данного процесса с точки зрения интересов подавляющей части общества, именуемой «работниками», заключается в том, не произойдет ли при этом в конечном счете подмена монополии государственной воли, государства, являющегося официальным представителем всего общества, монополией олигархической воли, выражающей интересы полукриминального по своей изначальной природе и характеру крупного капитала.

Оснований для такого предположения более чем достаточно дает российский опыт «приватизации» государственной собственности, официально именовавшейся «общенародной», когда авторитарная государственная воля и монополия в сфере экономики и природных ресурсов были весьма успешно заменены торжествующей ныне «демократической» олигархической волей и монополией.

В-четвертых, отличительной особенностью нормативно-правовых договоров является их преимущественно публичный характер.

Свое конкретное проявление он находит в том, что: а) сторонами данного договора выступают чаще всего публичные институты (государство в целом, его отдельные органы, межгосударственные образования, коммерческие фирмы и их филиалы, органы местного самоуправ-

ления, общественные объединения и др.); б) в нормативно-правовом договоре, как правило, всегда проявляется и закрепляется не частная, а общая, публичная воля — воля его сторон, субъектов данного договора; и в) основной целью заключения правового договора является публичная цель, суть которой состоит в адекватном выражении и полном удовлетворении публичных интересов — интересов сторон.

Подчеркивая, что кроме публичной цели и интересов публично-правовой договор отличается от других договоров также своим предметом, Ю.А. Тихомиров верно подмечает, что в качестве последнего могут выступать «вопросы властвования, управления и саморегулирования, причем далеко не все, а лишь допускающие не общеправовую, а договорную форму правового регулирования».

Договорная форма регулирования, несмотря на свою «публичность», далеко не всегда может в силу своих относительно ограниченных возможностей «саморегуляции» заменить собой «общеправовую» форму регулирования общественных отношений. В связи с этим следует признать, исходя из практики применения договорных форм регулирования общественных отношений, что далеко не каждый публичный договор обладает соответствующими признаками, позволяющими идентифицировать его как нормативно-правовой договор. Каждый нормативно-правовой договор обладает публичностью, но не каждый публичный договор отличается от других договорных актов правовой нормативностью. Кроме названных особенностей нормативно-правовых договоров существуют и другие, собственные только им, особые признаки и черты.

В их числе можно назвать, например, такие, как возникновение данных договорных актов только на основе конституционных и обычных законов, а не подзаконных актов; наличие в их юридическом содержании, наряду с простыми, традиционными нормами и принципами, также всего многообразия иных норм, включая нормы-намерения, нормы-программы, нормы-согласования, нормы-цели, нормы-предостережения, и др.; возможность, а в ряде случаев и необходимость в плане реализации «договорных» принципов и норм, содержащихся в нормативно-правовых договорах, издания подзаконных актов и заключения на их основе новых, частных договоров, или субдоговоров; и др.

Данные и иные, присущие только нормативно-правовым договорам, признаки и черты выделяют эти договоры среди иных типов, или разновидностей, договоров и позволяют провести грань между ними — нормативно-правовыми договорами, с одной стороны, и неправовыми публичными и частными договорами, с другой.

На основе характерных для нормативно-правовых договоров признаков и черт проводится не только их ограничение от других договорных актов, их идентификация, но, вместе с тем, с учетом особенностей правовых договоров осуществляется и их классификация.

Наиболее простой и наиболее распространенной в рамках национального права является классификация нормативно-правовых, равно как и любых иных, договоров в зависимости от их отраслевой принадлежности. По этому критерию в пределах российской правовой системы традиционно различают конституционные нормативно-правовые договоры, административные, сложившиеся в рамках административного права нормативно-правовые договоры, и трудовые договоры, соглашения и коллективные договоры, возникшие на базе трудового права.

В качестве примеров конституционных нормативно-правовых договоров могут служить договоры, на основе которых возникают договорные федерации (Договор об образовании СССР 1922 г. и др.) или договорные конституционные федерации (США, Российская Федерация и др.), договоры о разграничении предметов ведения и полномочий, заключаемые между федеральными органами государственной власти, с одной стороны, и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, с другой; договоры о компетенции в сфере местного самоуправления; и др.

Примерами нормативно-правовых договоров в сфере административного права, как было уже отмечено, могут служить договоры («соглашения») между органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации с федеральными органами исполнительной власти о временной передаче им осуществления части своих полномочий; договоры, заключаемые между органами исполнительной власти, с одной стороны, и органами местного самоуправления, с другой; и др.

Помимо классификации нормативно-правовых договоров по отраслевому принципу существуют и иные основания их подразделения на различные виды, подвиды и пр. В качестве критериев классификации при этом могут быть использованы их функциональные, целевые и содержательные особенности (учредительные договоры, договоры-соглашения о разграничении компетенции во внутрифедеральных отношениях и др.); временные параметры (срочные и бессрочные договоры); особенности предмета их регулирования (договоры универсального характера – договоры по общим вопросам и договоры специального характера – договоры по определенным вопросам).

Проведение классификации нормативно-правовых договоров по различным критериям, объединение их в различные группы по разным

основаниям дают возможность глубже и разностороннее исследовать данную разновидность договорных актов, понять их институциональные и функциональные особенности, их юридическую силу и природу, место и роль нормативно-правовых договоров как источников права в системе других источников права.

Говоря о функциональных особенностях нормативно-правовых договоров, следует согласиться, в силу очевидности, с мнением о том, что выявление функций договора позволяет раскрыть его реальное назначение, его сущность; «дает возможность полнее использовать потенциал договора, решать на этой основе сложные и масштабные задачи экономического и социального характера».

Следует указать также на то, что, несмотря на природное признание важности функций договора, как и самого договора, исследованию как в отечественной, так и в зарубежной литературе уделяется далеко не адекватное их экономической и социально-политической значимости внимание. В этом можно убедиться, в частности, по довольно ограниченному количеству работ, посвященных данной тематике.

Однако, тем не менее, функциональная проблематика договорных актов и, в частности, нормативно-правовых договоров полностью не выпадает из поля зрения исследователей.

С функциональной точки зрения, нормативно-правовой договор рассматривается одновременно и как «источник права» — договорный акт, порождающий нормы права, и как акт «нормативного саморегулирования», и как средство правового регулирования», и, наконец, как «акт, не только запускающий правоотношения, но и порождающий нормативные и индивидуальные установления, т.е. как универсальный правовой акт».

Что же касается конкретных функций — основных направлений воздействия правовых договоров на общественные отношения и поведение людей, обусловленные основными целями и назначением данных договорных актов, то они неизменно ассоциируются с решением таких «договорных задач, как закрепление через «договорные» права и обязанности отношений сторон, касающихся предмета и содержания того или иного конкретного договора; обеспечение регулятивного характера этих отношений; создание определенности и стабильности в отношениях сторон, направленных на достижение содержащихся в договоре целей; формирование предпосылок для обеспечения взаимного контроля сторон за выполнением каждой из них, предусмотренных договором обязательств; создание необходимых условий и предпосылок для развития договорных отношений в будущем.

Разрешению каждой задачи и достижению каждой цели нормативно-правового договора соответствует и каждая соотносящаяся с ними «договорная» функция. Характер и содержание ее, кроме целей и назначения договора, обуславливаются также многими другими факторами — особенностями данного договорного акта, включая его юридическую силу и правовую природу.

Последние, будучи весьма важными атрибутами любого нормативно-правового акта, включая правовой договор, неизменно характеризуют последний не только с функциональной и институциональной сторон, но и со стороны его сущности и содержания. Успешное решение вопроса о юридической силе и правовой природе нормативно-правового договора означает одновременно нахождение адекватного ответа на вопрос, касающегося его формально-юридического и фактического характера, его места и роли в механизме правового регулирования, его сущности и содержания.

В качестве исходного положения при решении вопроса о юридической силе и правовой природе нормативно-правового договора следует рассматривать, как и в отношении любого нормативно-правового акта, правообразующую волю сторон, соответствующие ей интересы и задачи, а также «правообразующую» юридическую цель.

При этом само собой разумеется, как отмечал еще Г. Ф. Шершеневич, что воля должна быть «согласная», взаимно «познанная» и правильно (адекватно) понята сторонами, а «содержание воли сторон должно иметь юридическую цель». Не будет правовым договором, пояснял автор, «соглашение нескольких семей о том, чтобы, с целью взаимного развлечения, устраивать поочередно вечера. Очевидно достижение юридической цели предполагает возможность содержания воли контрагентов, т.е. воли, направленной на установление, изменение или прекращение «юридических отношений».

Само собой разумеется, также то, что» для действительности договора», направленного на установление, изменение или прекращение правоотношений, включая нормативно-правовой договор, требуется, как минимум, его соответствие существующему правопорядку, непротиворечие действующему законодательству.

Но достаточно ли названных условий для того, чтобы тот или иной договор можно было бы рассматривать как нормативно-правовой институт и, соответственно, характеризовать его как источник права? Достаточно ли для этого только правообразующей воли, т.е. стремления сторон к созданию нормосодержащего акта, именуемого правовым, или же — задач, интересов создания такого акта и юридической цели? Очевидно, нет.

Дело в том, что не всякая воля сторон, каковой бы она по уровню согласованности ни была, и далеко не каждая «юридическая цель», которую преследуют контрагенты, сами по себе могут породить договор с нормативно-правовым содержанием. Для создания такого института, равно как и любого иного нормативного акта, кроме правообразующих воли и цели необходима также правообразующая способность, т.е. способность выступать в качестве субъекта правотворческого процесса, быть субъектом правотворчества.

Данная способность в силу того, что правотворчество иного нормо-содержащего акта, включая нормативно-правовой договор, касается не только самих участников данного процесса, но и многих других лиц — членов человеческого сообщества и граждан государства, уже по этой причине не может возникать «самопроизвольно», как возникает, например, правоспособность физических лиц в силу их рождения.

Для возникновения правообразующей способности у сторон — субъектов правотворческого процесса необходимы особые, вполне определенные социальные, экономические, а нередко — и политические условия.

К тому же, с точки зрения естественного права, для возникновения правообразующей способности у физического или юридического лица необходимо, условно говоря, «соизволение» общества, проявляющегося в виде сложившихся обычаев, традиций, «этических императивов» и пр., а с точки зрения позитивного права — предварительная или последующая санкция государства.

Поскольку современное российское, равно как и любое иное «цивилизованное», общество и государство лишь теоретически тяготеют к естественному праву, а практически живут по канонам позитивного права, то и при решении вопроса об истоках правотворческой способности субъектов договорных отношений, а, соответственно, и при определении юридической силы и правовой природы нормативно-правовых договоров следует ориентироваться прежде всего на позитивное, а затем уже — на естественное право.

Верно, что договор и порождаемое им договорное право — это уже не «чисто» позитивистские феномены, имея в виду способ их возникновения, лежащую в их основе юридическую цель, а также их «негосударственную» сущность и содержание. Здесь прослеживается явное тяготение к традиционным, выработанным веками и постоянно прокламируемым сторонниками естественного права, положениям.

Однако, тем не менее, когда в современном обществе и государстве речь идет об истоках, первопричинах и первоосновах нормативно-правово-

го договора как правового акта и источника права, мы с неизбежностью обращаемся, как показывает опыт, к позитивному («положительному») праву.

Чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть под данным углом зрения на существующие и возникающие в пределах различных отраслей современного российского права нормативно-правовые договоры.

Нетрудно заметить, что одни из них приобретают юридическую силу и правовой характер по причине того, что сторонами их или, по крайней мере, одной из сторон являются официально, согласно действующему «положительному» праву, признанные правообразующие субъекты — субъекты правотворчества — государство в целом — федерация, муниципальные государственные органы, субъекты Федерации и др.

Таковыми являются, например, договоры об образовании Федерации, договоры о сотрудничестве, заключаемые между субъектами Федерации, и иные им подобные договорные акты, возникающие на основе и в рамках, предусматриваемых отдельными нормами или совокупностью норм конституционного и административного права.

Другие нормативно-правовые договоры приобретают юридическую силу и правовой характер по причине того, что образование и функционирование их в виде правовых актов и, соответственно, в виде источников права санкционируются государством. Именно государство путем принятия соответствующего закона — наиболее значимой формы позитивного права, наделяет в ряде случаев стороны — субъекты договорного права правотворческими прерогативами.

В качестве примера можно сослаться на коллективный договор, трудовое соглашение и трудовой договор, заключаемый между работодателем и работником. Сами по себе данные субъекты трудовых отношений, равно как и их представители, не обладают правотворческой способностью. Они наделяются ими в силу принятия такого нормативно-правового акта, как Трудовой кодекс Российской Федерации, который напрямую объявляет коллективный договор и соглашение не иначе, как «правовыми актами», а, следовательно, их стороны — правотворцами.

Таким образом, подводя итог сказанному и решая вопрос о юридической силе, правовой природе и характере нормативных правовых договоров, символизирующих своей «негосударственной» сущностью и содержанием определенный отход от позитивного права в сторону естественного права, необходимо признать, что в силу объективных обстоятельств, связанных с доминированием в современном прагматичном мире формально определенных, установленных или санкционированных государством правовых постулатов — правовых догм, с неизбежностью возвращаемся к позитивному праву.

**Соловьева О. А.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Российская академия предпринимательства,  
Челябинский филиал*

## **Предпринимательство как явление экономического развития общества**

**Аннотация.** *В статье систематизированы и изложены основные теоретические взгляды, в рамках экономической теории, на понятия «предпринимательство» и «предприниматель», знание о которых необходимо в современных социально-экономических условиях.*

**Ключевые слова:** *экономическая теория, предпринимательство, экономика, бизнес, предприниматель.*

**The summary.** *In clause the basic theoretical sights, within the limits of the economic theory, on concepts «business» and «businessman» are systematized and stated, knowledge about which it is necessary in modern social and economic conditions.*

**Keywords:** *the economic theory, entrepreneurship, economics, business, the entrepreneur.*

Анализируя учения классиков экономической мысли в XVIII—XIX вв. можно выделить главное о предпринимательстве, как о явлении экономического развития общества. В трудах ученых заложены основополагающие, фундаментальные положения о предпринимательстве, предпринимателях, которые не потеряли актуальности и сейчас. В своих работах классики дали научно-практическое определение сущности и роли предпринимателей их экономической деятельности в формировании и развитии рыночной экономики.

По мнению Р. Хизрича и М. Питерса, в XVIII в. предприниматель (антрепренер) — это лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удастся уложиться в сумму, меньшую оговоренной, то разницу он присваивает себе. Как утверждают Р. Хизрич и М. Питерс, первым ученым-экономистом, разработавшим одну из первых концепций предпринимательства, является Ричард Кантильон. По определению, которого, предприниматель — это человек, действующий в условиях риска. Можно утверждать, что Кантильон является родоначальником тезиса о



---

---

предпринимателе как о хозяйствующем субъекте, принимающем на себя обязанность несения различных рисков из-за неопределенности исхода экономической деятельности. Р. Кантильон отличал функцию представления капитала от предпринимательской функции.

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внес А. Смит. В классическом произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он анализировал важнейшие проблемы развития экономики, считая, что экономика — это система, в которой действуют объективные экономические законы, поддающиеся познанию. Он разработал теорию о роли рынка в развитии хозяйства, утверждал, что помещение капитала в стране наиболее благоприятно для национального благополучия, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства. Предприниматель, по А. Смиту, — это собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск в получении прибыли. По мнению ученого, предприниматель большей частью является капиталистом. А. Смит предпочитал частную собственность, как материальную основу предпринимательства, но у него не было безграничного доверия к инициативе частных лиц. А. Смит утверждал, чтобы частное предприятие было полезно обществу, необходимы два важных условия: 1) у предпринимателя должна быть личная выгода от предприятия; 2) конкуренция должна держать предпринимателя в определенных условиях<sup>1</sup>.

А. Смит является первым ученым-экономистом, который был против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, поскольку «правительства — всегда и без исключения величайшие расточители...». Но невмешательство государства у А. Смита является общим принципом, а не абсолютным правилом, поэтому государство должно устанавливать размер процента, стоимость (минимальную) банковских акций и др. Он был сторонником развития конкуренции между предпринимателями и противником крупными монополиями, полагая, что «потребление — единственный конец и единственная цель всякого производства...». Ученый, является первым из экономистов, который в середине XVIII в. наиболее комплексно исследовал вопросы предпринимательства, с учетом уровня развития экономической жизни. Важнейшими для развития предпринимательства, имели разработанные А. Смитом предложения о налоговой системе и таможенных пошлинах.

---

<sup>1</sup> Переходная экономика: теоретические аспекты, российский проблемы, мировой опыт / отв. ред. В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. М.: «Экономика», 2004. С. 112.

Интерес представляют и выводы экономиста Ж. Бодо (1797 г.) о том, что предприниматель — это лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело. Это тот человек, который планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. Опираясь на современные понятия, это лицо, которое совмещает функции собственника капитала и управляет этим капиталом по своему усмотрению. При этом Ж. Бодо указывал на то, что существует постоянная необходимость освоения капиталистом новых знаний для развития своего предприятия.

Значительный вклад в становление теории предпринимательства внес французский ученый Жан Батист Сэй, который, изучив фундаментальный труд А. Смита «Богатство народов», изложил свою точку зрения на сущность и функции предпринимательства. В «Трактате по политической экономии» (1803 г.) Ж. Б. Сэй большое внимание уделяет такой персоне, как предприниматель, «которая отныне не сойдет со страниц экономической теории». Он разработал теорию трех факторов производства (земля, труд, капитал), которые являются источником богатства общества. Согласно этой теории в создании стоимости продукта (товара) равноправно участвуют труд, земля и капитал (отождествляемый со средствами производства), которые соответственно и являются источниками богатства общества — заработной платы, ренты и прибыли. Ж. Б. Сэй рассматривал доходы как плату за производительные услуги, оказываемые каждым из трех факторов производства. Если у А. Смита на первом месте стоял предприниматель-земледелец, то у Ж. Б. Сэя — промышленный предприниматель. По его мнению, именно промышленники, а не капиталист в собственном смысле слова, не земледелец или рабочий, «почти всегда пассивный», ведут производство и господствуют в области распределения богатства. «Значительное влияние на распределение богатств, — пишет Ж. Б. Сэй, — оказывают способности индустриальных предпринимателей. В одной и той же области промышленности предприниматель — умный, деятельный, человек знаний и порядка — приобретает богатство, между тем как другой, не одаренный такими же качествами или натолкнувшийся на неблагоприятные обстоятельства, разоряется». Ж. Б. Сэй дает следующее толкование сущности предпринимателя: это экономический агент, который комбинирует факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход). Следовательно, предпринимательство — это экономическая деятельность, осуществляемая посредством постоянного комбинирования факторов, направленная на эффективное использование всех ресурсов и получение наивысших результатов. По мнению

Ж. Б. Сэя, человек, капиталы и земля поставляют то, что он называет производительными услугами. Вынесенные на рынок, эти услуги обмениваются в форме заработной платы, процента и ренты. На рынке существует спрос на эти услуги со стороны промышленных предпринимателей (фабрикантов, земледельцев, негоциантов), которые комбинируют производительные услуги с целью производства товаров и удовлетворения спроса на продукты (товары), предъявляемого потребителями. Ученый утверждал, что предприниматель стоит в центре классической концепции распределения богатств. «Предприниматели, — пишет он, — являются лишь, так сказать, посредниками, ищущими необходимые производительные услуги для изготовления продукта в меру спроса на него». Но из этого следует, что предпринимателями являются те субъекты, которые используют (приобретают) производительные услуги для производства и реализации продуктов в соответствии со спросом на них. Спрос на производительные услуги и является «одним из оснований ценности этих услуг» для предпринимателей. Благодаря предпринимателю ценность продуктов распределяется между «различными производительными услугами», а различные услуги распределяются между потребителями сообразно их потребностям.

Ученые Ж. Б. Сэй, как и А. Смит, были сторонниками свободного предпринимательства. Они указывали на активный, инновационный характер предпринимательства, связанный не только с поиском, но и с необходимостью создания новых комбинации факторов производства. Данная точка зрения ученых классиков является наиболее продуктивной и привлекательной для многих представителей современных теорий предпринимательства, например И. Шумпетера, П. Друкера и др.

Приведенные в трудах экономистов классиков мотивы предпринимательства — получение прибыли (дохода) путем производства продуктов (выполнения работ) и их реализации потребителям с учетом спроса — можно рассматривать как основы общеэкономической функции предпринимательства. Не менее актуально в настоящее время остается определение предпринимателя как хозяйствующего субъекта, принимающего на себя все виды рисков, которые могут возникнуть в процессе осуществления предпринимательской деятельности и, прежде всего из-за неопределенности исхода этой деятельности. Таким образом, ученые классики экономической теории первыми определили одно из важнейших свойств характеризующее предпринимательство, это рисковый характер предпринимательской деятельности. Также они изложили точку зрения о новаторской, инновационной функции предпринимательства, базирующейся на постоянном комбинировании фак-

торов производства, на поиске новых возможностей для достижения наилучших результатов. В связи с этим большое значение приобретают указания ученых о развитии конкуренции предпринимателей, о необходимости ограничения монополистической деятельности, а также вмешательства государства в свободную предпринимательскую деятельность, о роли таких регуляторов предпринимательства, как налоги, пошлины, проценты и др.

В XX в. ученые самых разных профессиональных направлений (экономисты, философы, психологи, социологи и др.) стали уделять серьезное внимание развитию теории предпринимательства, его сущностным характеристикам, роли в экономическом становлении стран. Период развития предпринимательства происходивший у большинства западных стран в данный отрезок времени, характеризуется как период практически цивилизованного предпринимательства <sup>2</sup>.

Рассмотрим точки зрения на предпринимательство таких ученых-экономистов, как Ф. Хайек, Й. Шумпетер и П. Друкер, внесших большой вклад в экономическую теорию.

По мнению Ф. Хайека, предприниматель как хозяйствующий субъект характеризуется особым поведением, стремлением обнаружить различные возможности получения прибыли, еще не замеченные другими хозяйствующими субъектами. Ф. Хайек особо подчеркивает, что в современных условиях предприниматели действуют в рамках высокой рыночной конкуренции и побеждает тот из них, кто в этой конкуренции выживает. Достаточно интересна мысль Ф. Хайека о некоторых условиях развития предпринимательства. По его мнению, «доля частных лиц, готовых апробировать новые возможности (если это, как им представляется, сулит улучшение их положения и если им не мешает давление со стороны соплеменников), везде примерно одинакова. Вызывающее столько нареканий отсутствие духа предпринимательства во многих «молодых» странах является не природным свойством их жителей, а следствием ограничений, налагаемых существующими обычаями и институтами». Ф. Хайек утверждал, что бизнес как сумма стихийных процессов значительно шире предпринимательства, равнозначного, по его мнению, любой другой рыночной профессии.

По мнению известного американского ученого Й. Шумпетера, «предпринимательство не является профессией и в подобном состоя-

---

<sup>2</sup> Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / под ред. чл.-корр. РАН А. И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 1997. С. 231.

нии нельзя находиться длительное время... Предприниматели образуют особый класс только в том смысле, что исследователь может при классификации вычленить их в отдельную группу. Они являются хозяйствующими субъектами особого, не всегда присущего одним и тем же индивидуумам вида, но отнюдь не в смысле того социального явления, которое имеют в виду, когда говорят о формировании классов и «классовой борьбе» и т. д.»<sup>3</sup> Й. Шумпетер считает предпринимателями не только «самостоятельных» хозяйственных субъектов рыночной экономики, но и всех тех, кто реально выполняет основополагающую функцию — комбинирование факторов производства.

Предпринимателями он считает и тех, кто не имеет длительных связей с индивидуальным предприятием, и использует таковые только для проведения новых комбинаций. По его мнению, предприниматели представляют собой особый тип людей, и их деятельность является специфической проблемой, так как они выполняют функции создания чего-то нового, а сделать что-то новое объективно труднее, чем привычное и испытанное. При этом социальная среда оказывает противодействие попыткам каждого, кто намерен внести новое, и в экономике в частности.

По мнению Й. Шумпетера, своеобразие поведения предпринимателя заключается в двух моментах. Во-первых, это поведение имеет объект: быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие. Во-вторых, быть предпринимателем — значит делать не так, как делают другие, а это требует качественно иных способностей, нежели способность просто давать оценки в рамках обычного кругооборота. Предприниматель выполняет особую функцию в социальном экономическом процессе. По мнению Й. Шумпетера, функция предпринимательства состоит главным образом в революционизировании производства, путем использования изобретений или разнообразных возможностей для выпуска новых или старых (но новым способом) товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта, реорганизации производства и т.п. Следовательно, содержанием предпринимательской деятельности является, «осуществление новых комбинаций факторов» производства в реализации разнообразных нововведений. Й. Шумпетер считал, что для развития предпринимательства необходимо два основных фактора: а) организационно-хозяйственное новаторство; б) экономическая свобода. Ученый являлся противником вмешатель-

<sup>3</sup> Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / Й. Шумпетер. М.: Экономика, 1995. С. 39.

ства государства в предпринимательскую деятельность и защитником свободного предпринимательства.

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства внес и американский ученый П. Друкер, который стоял на точке зрения Ж. Б. Сэя о комбинировании факторов производства как важной функции предпринимателей, причем на всемерном использовании инноваций. По его мнению, под предпринимателем понимается человек, который открывает свой собственный новый мелкий (малый) бизнес, но при этом не всякий мелкий бизнес является предпринимательским, а только тот, который создает новый рынок, формирует новых покупателей. Частные предприятия характеризуются прежде всего тем, что они пытаются создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяют и преобразуют ценностные установки. П. Друкер считал, что предпринимательство нельзя отнести ни к науке, ни к искусству. Это конкретная деятельность, практика. П. Друкер считал, что предпринимательство основывается на экономической и социальной теории, и что предпринимательство не является рискованной деятельностью, за исключением осуществления бизнеса в отдельных отраслях. Теоретическое и практическое значение имеет точка зрения П. Друкера о сущности таких новых терминов, как предпринимательская экономика, предпринимательское общество, предпринимательское управление. Ученый исследовал такие проблемы, как формирование предпринимательской среды, мотивацию предпринимателей, условия осуществления бизнеса<sup>4</sup>.

Отметим вклад в развитие теории предпринимательства таких российских дореволюционных ученых, как А. Каминка, А. Петражицкий, которые в своих трудах определили сущность предпринимателя. Так, А. Каминка считал, что «...предпринимателем называется лицо, которое в целях извлечения прибыли само или через посредство других лиц ведет предприятие за свой счет, причем оно может вести его единолично или в соединении с другими лицами». Следовательно, предприниматель — это лицо, которое является владельцем собственного предприятия, финансирует его, руководит им и имеет главный мотив — получение прибыли. Другой дореволюционный российский ученый А. Петражицкий утверждал, что предпринимателем следует признавать того субъекта, который самостоятельно, лично и от своего имени ведет хозяйственную деятельность и несет «риск всего имущества» и «ответственность всем

---

<sup>4</sup> Друкер, П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер. М.: Бук Чембэр Интернэшнл 1992. С. 14.

своим достоянием». А. Петражицкий при определении сущности предпринимателя акцентирует внимание на несении им риска всем своим достоянием. Это положение получило закрепление в части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. Но одновременно ученый считал, что лица, инвестировавшие свою собственность в уставный фонд предприятия, «...не несут никакой ответственности и рискуют потерять известную определенную сумму или иной определенный капитал» в случае несостоятельности (банкротства) предприятия.

Таким образом, в обобщенном виде, предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода). Предпринимательство, как явление, отражает всю систему отношений (финансовых, экономических, социальных), которые объективно возникают у предпринимателей (как хозяйствующих субъектов) друг с другом, с потребителями, с поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования, топлива, энергии и т. п.), с банками и с другими субъектами рынка, с наемными работниками (сотрудниками), и наконец, с государством в лице соответствующих органов.

#### **Литература**

1. Друкер, П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер. М.: Бук Чембэр Интернэшнл 1992.
2. Переходная экономика: теоретические аспекты, российский проблемы, мировой опыт / отв. ред. В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. М.: «Экономика», 2004.
3. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / под ред. чл.-корр. РАН А. И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 1997.
4. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / Й. Шумпетер. М.: Экономика, 1995.

**Стрих Н. И.**

*доктор технических наук, профессор,  
Сургутский государственный университет*

**Александров Л. О.**

*аспирант,  
Сургутский государственный университет*

## **Корпоративная стратегия развития холдингов нефтяной и газовой промышленности России**

***Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования корпоративной стратегии в рамках совершенствования системы менеджмента холдингов нефтяной и газовой промышленности в соответствии с историей развития и современными требованиями по формированию показателей финансовой отчетности.*

***Ключевые слова:** корпоративная стратегия, холдинг.*

***The summary.** The article deals with theoretical aspects of the formation of corporate strategy in the improvement of management holdings of oil and gas industry in accordance with the development and modern requirements for the formation of the financial statements.*

***Keywords:** corporate strategy, the holding company.*

В то время, как в России холдинговые компании начали появляться относительно недавно, в мире они являются одним из старейших управленческих и структурно-организационных инструментов, а их зарождение начинается в 1820-х гг. Одной из первых холдинговых компаний была Societй Generale des Pays-Bas pour favoriser l'indistrre nationale [1]. Основной целью ее создания было, прежде всего, государственное управление и финансирование, а с 1835 г., с началом первой фазы индустриализации, — финансирование путем создания частных предприятий и приобретения долевого участия в других компаниях.

С середины XIX в. и в других государствах континентальной Европы учреждались подобные компании как место сосредоточения капитала с целью дальнейшего его инвестирования. В США в конце XIX — начале XX вв. создание холдинговых компаний позволяло обойти анти-трестовый закон Шермана (The Sherman Act). В числе первых оказалась Standart Oil Trust, зарегистрировав холдинговую компанию в штате Нью-Джерси на базе одной из своих корпораций [2]. Так был создан первый



---

---

в мире нефтяной холдинг. По этому же пути пошли и другие американские нефтяные и сталелитейные тресты. Таким образом, в отличие от европейских, американские холдинговые компании создавались для управления объединениями предприятий, обеспечивая единое руководство зависимыми компаниями.

В законодательстве разных странах даются различные определения понятию «холдинг». В дальнейшем, под холдингом или холдинговой компанией (holding company) нами понимается компания, главной областью деятельности которой является рассчитанное на длительный срок долевое участие, обеспечивающее контроль (как правило, более 50%) в одной или нескольких юридически самостоятельных компаниях.

Холдинговая компания, как правило, имеет одну из следующих правовых форм:

- ООО, ЗАО или ОАО – согласно законодательству Российской Федерации;
- PLC, LLC, Ltd. – согласно законодательству Великобритании;
- Inc., Corp., LLC – согласно законодательству США;
- AG, GmbH – согласно законодательству Германии.

Страна регистрации холдинга выбирается на основании условий решаемой в каждом конкретном случае задачи, в том числе, и действующей системы налогообложения. Основной целью холдинга является увеличение стоимости бизнеса, в котором участвуют его дочерние компании, то есть увеличение стоимости группы (концерна или конгломерата).

Начиная с 1960-х гг., нефтяные холдинги в России и за рубежом используют методы сценарного планирования, что объясняется их желанием понять то, как будут развиваться будущие события, что собой будут представлять будущие экономические, политические и социальные условия. Все это является основой для определения ими своих целей и стратегий при планировании долгосрочных капиталовложений. Сценарий лежит в основе корпоративной стратегии развития.

Главным исследуемым фактором в сценариях 1970-х гг. была цена на нефть. В настоящее время область их применения значительно расширилась. В применении современных сценариев при создании корпоративной стратегии холдингов нефтяной и газовой промышленности может быть выделено четыре основных направления:

1. Рассмотрение наличия и возможностей ресурсов.
2. Рассмотрение возможностей и эффективности бизнес-портфеля.
3. Направления стратегических действий (шагов).
4. Проверка разработанной стратегии при различных измерениях бизнес-среды.

Применительно к нефтегазовому сектору России последовательность шагов при составлении основного сценария в корпоративной стратегии представляется следующей:

1. Построение сценариев развития рынка энергоносителей по отдельным их видам: рынки нефти, нефтепродуктов, газа и угля (для газодобывающих компаний).

2. Моделирование поведения участников рынка в целом и отдельно каждого вида рынка. Для каждого сценария формируется схема и производится оценка финансового состояния холдинга, налоговых и рентных отчислений, инвестиционных ресурсов и т. д. При этом моделируется поведение потребителей и конкурентов, финансовых и материальных потоков. Кроме того необходимо исследовать поведение рынка капиталов, входящих и исходящих финансовых потоков, экономическую и лицензионную политики правительства, эффекты синергии от взаимодействия дочерних компаний холдинга и т. д.

3. Анализ наиболее вероятных сценариев выполняется с позиций отдельных участников рынка нефти, нефтепродуктов и газа. При этом определяют сценарии наиболее опасного развития, ранжируют рассматриваемые сценарии по степени их привлекательности, оценивают вероятность и размеры открытия новых месторождений и т. д.

Использование сценарного подхода при формировании стратегии развития нефтегазовых холдингов делает возможным лучшее понимание и более четкое структурирование комплекса проблем, которые необходимо преодолеть в будущем.

В связи с тем, что сценарий готовится для холдинга нефтегазового бизнеса, то и прогнозируемые политические, социально-экономические и технологические события должны рассматриваться с точки зрения того, как это может отразиться на изменении таких факторов, как: спрос, предложение и цены на нефть, нефтепродукты и газ (в определенных сценариях — цены на уголь и электроэнергию), уровень конкуренции на рынке, стоимость капитала и тенденции на рынке инвестиций, баланс мощностей в нефтепереработке, стоимость фрахта на основных направлениях поставок, стоимость тарифа на прокачку по трубопроводной системе, налоговые ставки, качество нефтепродуктов, маржа НПЗ и т. д.

При разработке корпоративной стратегии с использованием сценарного подхода можно выделить три составляющих:

- 1) стратегическое планирование;
- 2) инструменты реализации стратегии;
- 3) стратегический корпоративный контроль.

На основании этих трех составляющих холдинг формулирует свою цель и стратегию развития в будущем, а также:

- виды деятельности (бизнесы) и их диверсификацию, формирование и управление бизнес-портфелем;
- структуру холдинга (создание, приобретение, продажу или реорганизацию дочерних компаний);
- характер и способы взаимодействия дочерних компаний между собой и с холдингом;
- направления финансовых и материальных потоков;
- структуру капитала и дивидендную политику.

Для того, чтобы стратегия, сформулированная холдингом, выполнялась наилучшим образом, при ее разработке должно быть учтено мнение дочерних компаний с использованием, так называемого метода «встречных течений».

В соответствии с современной корпоративной стратегией холдингов нефтяной и газовой промышленности России основным подходом остается подход к управлению, основанном на стоимости, где главной целью является максимизация стоимости объединенного бизнеса. Это означает, что философия холдинга, устремления ее менеджеров, используемые при проведении анализа и принятии решений, принципы и подходы в корпоративном контроле основаны на создании и увеличении стоимости, а управление строится на принципах управления факторами стоимости.

При этом под созданием стоимости понимается управление возможностями отдельных бизнес-единиц, направленное на повышение доходов ее собственников (акционеров) от инвестиций с увеличением денежных потоков и снижением рисков. Созданная бизнесом стоимость измеряется сравнением полученного дохода со стоимостью капитала. Если доходность бизнеса оказывается выше цены капитала, то стоимость холдинга увеличивается, в противном случае уменьшается. Особенностью холдинговой компании является то, что она имеет возможность влиять на процесс создания стоимости с помощью реструктуризации своего бизнес-портфеля.

Эффективность корпоративной стратегии холдинга определяется степенью достижения собственных целей при использовании ограниченных ресурсов. Критерии оценки эффективности стратегии развития дочерних компаний выбираются на основе общей корпоративной стратегии холдинга. Критерии эффективности могут быть разделены на ряд более простых, позволяющих менеджерам дочерних компаний, осуше-

ствлять операционный контроль. Знание характера изменения этих критериев во времени позволяет делать оценку эффективности управления дочерней компанией или холдингом за истекший период времени, а также прогнозировать их будущее состояние и разрабатывать способы и планы его достижения.

Кроме того, критерии эффективности корпоративной стратегии, при исследовании рыночной стратегии, сравниваются с такими же критериями компаний-конкурентов. Для этого может быть использован метод ПИМС (PIMS), который основан на сравнении показателей с аналогичными показателями компаний этой же отрасли и рынка в целом.

Как было отмечено выше, основной целью холдинга является увеличение стоимости дочерних компаний и всего холдинга в целом. Поэтому в качестве основных стратегических показателей выступают рыночная стоимость (капитализация) холдинга и его экономическая стоимость, рассчитываемая через дисконтирование денежных потоков, как уже действующих бизнесов, так и проектов, находящихся на стадии реализации. Используемые при разработке стратегии показатели должны, с одной стороны, отражать намерения менеджеров, результаты, которых они хотят добиться, а с другой стороны, количественное значение этих величин должно иметь определенные ограничения. Их нижнее значение не должно вызывать слишком легкой возможности по достижению этих результатов; их верхнее значение должно быть основано на реальных возможностях и ресурсах холдинга.

При формировании корпоративной стратегии важными показателями являются курсовая стоимость акций, прибыль и дивиденды на одну акцию. Если холдинг имеет организационно-правовую форму непубличной компании (например, общество с ограниченной ответственностью или Limited Liability Company), то в этом случае могут быть использованы такие показатели, как капитализируемая прибыль, ROI (рентабельность инвестированного капитала), EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов, списаний и амортизационных начислений), EVA (экономическая добавленная стоимость) и др. К финансовым могут быть добавлены стратегические и производственные показатели, такие как: доля рынка, запасы углеводородов, объем добычи, операционные затраты на баррель нефти или на 1000 м<sup>3</sup> газа, удельные капиталовложения на баррель нефтяного эквивалента и др.

Капитализируемая прибыль представляет собой целевой стратегический показатель, рассчитываемый как сумма будущих годовых поступлений и выплат, приведенных к базовому году при помощи единого общего коэффициента дисконтирования с учетом вероятности

получения возможных рисков, учитываемых с помощью корректирующих коэффициентов.

Для дочерних компаний используются те же показатели, что и для холдинга. Однако показатель ROI в этом случае не является объективным, так как заемный капитал они получают, в большинстве случаев, от холдинга. Стоимость заемных средств в этом случае может существенно отличаться от рыночной. Кроме того, могут быть использованы различные способы перераспределения собственного капитала между другими структурными подразделениями холдинга в целях оптимизации налогообложения.

Для количественной оценки собственного вклада дочерней компании в стоимость холдинга необходимо рассчитать стоимость совокупных капиталов дочерних компаний так, как если бы они не входили в холдинг, а действовали независимо. При выполнении таких расчетов необходимо приравнять трансфертные цены к рыночным и исключить существующий между компаниями синергетический эффект.

При разработке корпоративной стратегии большинство менеджеров заинтересованы в обеспечении долгосрочной эффективности дочерних компаний, в этом случае доминирует рациональный управленческий подход. Чрезмерное «увлечение» менеджеров улучшением краткосрочных показателей и недостаточное внимание показателям, характеризующим стратегическое положение компаний, в долгосрочной перспективе может привести к негативным последствиям. Среди наиболее характерных ошибок менеджеров, в этой связи, могут быть выделены следующие:

1) ориентация менеджеров на достижение краткосрочных финансовых целей, построение внутрифирменных систем контроля и оценки хозяйственной деятельности подразделений вокруг показателей, отражающих, прежде всего именно эти цели;

2) чрезмерное увлечение менеджеров перестройкой структуры капиталовложений с помощью портфельного метода распределения финансовых ресурсов, позволяющего добиться желаемых финансовых показателей за счет спекулятивных сделок (слияний, поглощений, операций с ценными бумагами), а не реального повышения эффективности производства;

3) принятие стратегических решений на базе рыночной информации о вкусах и предпочтениях потребителей, подверженной динамичным конъюнктурным колебаниям, а не на основе глубокого изучения долгосрочных потребностей производства в новой технологии, анализа прогнозов развития науки и техники.

При оценке и выборе инвестиционных и инновационных проектов в корпоративной стратегии менеджеры в большей степени заинтересованы в реализации тех из них, которые рассчитаны на короткий срок окупаемости, в то время как проекты, создающие конкурентные преимущества и позволяющие существенно увеличить стоимость компаний являются долгосрочными.

Таким образом, современная корпоративная стратегия холдингов нефтяной и газовой промышленности должна предполагать возможность увеличения стоимости бизнеса с использованием инструментария сценарного планирования, предполагающего учет фактического состояния и возможностей ресурсов объединенного бизнеса.

#### **Литература**

1. Higgins H.A. Responsibility Accounting / The Arthur Andersen s Chronicle. Chicago, April. 2004.
2. William S Gray. The Role of Forecast information in Investment Decisions. Chicago: Commerce Clearing House, 2006.
3. Dittmar F, Shivdasani F. Divestitures and Divisional Investment Policies faunal of Finance, 2003.
4. Мюллер Г., Гернон Х., Минк Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1999.

Трегубова Р. Д.

соискатель,  
Российская академия предпринимательства

## Мотивация персонала как фактор повышения эффективности производства

***Аннотация.** Современный этап экономических реформ в России характеризуется тем, что предприятия работают в обстановке растущих требований различных общественных групп: профсоюзы, союзы молодежи, партийное движение и так далее. В этой связи особую актуальность приобретает создание эффективной системы стимулирования работников.*

***Ключевые слова:** мотивация, структура, менеджмент, предпринимательство, моциальные системы, стратегии развития.*

***The summary.** The current stage of economic reform in Russia is characterized by the fact that businesses operate in an environment of increasing demands of different social groups: trade unions, youth leagues, party movement, and so on. In this regard, especially important to create an effective system of incentives for workers.*

***Keywords:** motivation, structure, management, entrepreneurship, motsialnye system development strategy.*

Неуклонное укрепление отечественной экономики, усиление ее социальной направленности, ориентация на создание благоприятных условий для достойной здоровой жизни и свободного развития каждого гражданина страны выдвигают необходимость расширения и постоянного совершенствования управления предпринимательскими структурами. Успешное решение этой сложной и многоаспектной проблемы во многом зависит от мотивации персонала, играющей значительную роль в данной области национального хозяйства. Важное место здесь отводится поиску направлений совершенствования форм и методов мотивации, что обуславливает повышение значения научного обеспечения проводимых в этих сферах преобразований.

Сегодня предприятия работают в условиях глобальной конкуренции; постоянного повышения требований потребителей к качеству товаров и услуг; появления все новых технологий, устаревающих, едва успев появиться; необходимости как можно больше «выжать» из штатных сотрудников. Поэтому компании вынуждены признать, что старая парадигма, когда управленцы выполняют всю умственную работу, а рабочие —

физическую, больше не срабатывает. В экономике, основанной на информационных технологиях, игнорирование знаний и новаторского потенциала каждого сотрудника было бы неоправданным расточительством.

Следовательно, современные компании требуют от своих работников большего, чем простое выполнение приказов начальства. Они ожидают, что персонал будет решать проблемы, предлагать оригинальные идеи, ставить перед собой сложные цели, самостоятельно определять пути их достижения, а так же принимать участие в оценке эффективности работы руководителей и коллег. Всем этим нужно заняться в то время, когда руководство еще только неуверенно «нащупывает» путь к своей новой, пока еще до конца не определенной роли, и никто не может точно сказать, какую работу он будет выполнять послезавтра.

Такая схема характеризуется изменчивостью и гибкостью и очень сильно отличается от соглашения основанного на подчинении. Простое подчинение сегодня неприменимо: ведь если требования извне отсутствуют, то чему подчиняться?

Сегодня от сотрудника ожидают, что он будет участвовать в разработке правил и требований компании, гибко реагировать по мере изменения обстоятельств и постоянно совершенствоваться. А это уже требует не простого подчинения, а истинной приверженности компании. Именно этого и должны добиваться современные руководители, и именно это является одной из самых сложных задач современного управления персоналом.

Однако было бы наивно полагать, что подчинение и приверженность не могут сосуществовать. Как бы интересна ни была работа и как бы значимы ни были ее результаты, все равно довольно сложно найти или удержать работников, если не платить им заработную плату хотя бы на уровне прожиточного минимума (а порой и очень высокую, если они в любой момент могут получить на конкурирующем предприятии практически такую же работу за гораздо большую плату). И тут возникает вопрос: «Как сделать так, чтобы сотрудники работали больше, лучше, за те же деньги и по собственному желанию?». Лидеры мирового бизнеса решали этот вопрос по-разному, отказываясь от той или иной части этой идилической картинки. В наше время среди руководителей становится все меньше диктаторов и все больше лидеров. Арсенал дозволенных средств воздействия на подчиненных значительно сократился, а желания бороться за эффективность не убавилось. Авторитарные менеджеры просто требуют от подчиненных более усердного труда, мягкие руководители пытаются действовать убеждением и вдохновлять людей на большую отдачу. Но в рамках такого «управленческого материализма» и «иде-



ализма» руководители проявляют удивительную изобретательность. Кто-то полностью полагается на меркантильные мотивы и материальное стимулирование, кто-то, наоборот, уповает на духовное единение и превращает корпоративные праздники в ежегодный хадж к святым местам.

Чтобы убедить людей работать эффективно, нужна комбинация различных мотивирующих факторов. Стимулирование направлено на мотивацию работника к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя на организацию процесса производства, оплату труда, но и позволяет получить определенную прибыль. Тогда как полученная прибыль идет не только в карман работодателя, а используется на выплату налогов в федеральный и местный бюджеты, на расширение производства. Таким образом, стимулирование труда наемных работников не является частным делом конкретного предприятия и организации, а играет важную роль в экономическом развитии страны, в процветании национальной экономики.

С развитием социальных отношений в обществе меняются и потребности работников. В современной экономике помимо материального фактора большое значение имеют моральные стимулы и социальные льготы. Эволюционируют и материальные формы стимулирования работников. В материальном вознаграждении увеличивается доля выплат по результатам хозяйственной деятельности предприятия, большее значение придается развитию у наемных работников корпоративного мышления, развивается система социальных льгот.

Современный этап экономических реформ в России характеризуется тем, что предприятия работают в обстановке растущих требований различных общественных групп: профсоюзы, союзы молодежи, партийное движение и так далее. В этой связи особую актуальность приобретает создание эффективной системы стимулирования работников.

Для глубокого понимания данного процесса уточним базовые понятия, используя современную литературу по менеджменту и маркетингу (например, труды Филипа Котлера).

**Нужда** – острая нехватка чего-либо материального, социального, духовного. Иметь пищу, одежду, жилище, чувствовать себя в безопасности, общаться с другими людьми, – таков минимальный «набор» благ, необходимый для существования человека.

**Потребности** – разнообразные формы удовлетворения нужд, зависящие от культурного уровня человека<sup>1</sup>. Испытывая чувство голода, типичный житель Нью-Йорка, как и часть москвичей, выходящих из

<sup>1</sup> Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Ростинтэр, 1996. С.9.

метро на станции «Театральная» или «Тверская», поспешат в ресторан McDonald's, где закажут комплексный обед стоимостью 7–10 долларов. Кто-то не желает употреблять такую (!) пищу и не видит особого смысла в том, чтобы бежать в «приличное» кафе. Получасовой перерыв в работе они используют для того, чтобы вскипятить воду, заварить чай или кофе и съесть приготовленные дома и принесенные с собой бутерброды. Кто-то еще успеет попутно прочитать 10–15 страниц нового бестселлера Александры Марининой или Дарьи Донцовой. Пообедав таким или иным образом, работники почувствуют себя гораздо лучше и будут готовы продолжить работу.

**Запросы** — это потребности, подкрепленные или ограниченные финансовыми возможностями. Поясняя данный термин, Ф. Котлер писал:

«Фольксваген» воплощает в себе элементарное средство транспорта, невысокую покупную цену, топливную экономичность и европейский ход, а «Кадиллак» — высокий комфорт, роскошь и престиж. Человек выбирает товар, совокупность свойств которого обеспечивает ему наибольшее удовлетворение за данную цену, с учетом... специфических потребностей и ресурсов».

Во многих московских дворах сегодня пока еще можно наблюдать экзотическое соседство потрепанных автомобилей семейства «LADA», «Волга» и свеженьких «BMW», «Mercedes», «Rover». Добавим, что многие владельцы элитного жилья и обладатели дорогих авто в отличие от менее обеспеченной публики, проголодавшись, наверняка захотят пообедать или поужинать в престижном ресторане (например, «Балчуг»)...

Чтобы понять механизм поведения человека, обратимся к литературе по психологии и уточним некоторые понятия.

*«Мотивацией называются **внутренние побуждения индивида**, которые отвечают за уровень, направление и настойчивость усилий, затрачиваемых на работу»*<sup>2</sup>.

*«Что такое мотивация? Мотив — это причина для того, чтобы что-то сделать. Мотивация связана с факторами, которые заставляют людей вести себя определенным образом... Мотивацию можно описать как целенаправленное поведение. По первоначальному определению Ф. Герцберга и др. существуют два вида мотивации: **внутренняя мотивация и внешняя мотивация**»*<sup>3</sup>. Но далее, на стр. 165: «В эффективности денег впер-

---

<sup>2</sup> Шермерорн Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение. 8-е изд. СПб.: Питер, 2004. С. 141.

<sup>3</sup> Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. СПб.: Питер, 2005. С.154–156.

вые усомнился Ф. Герцберг. Деньги сами по себе могут не представлять собой внутреннего стимула».

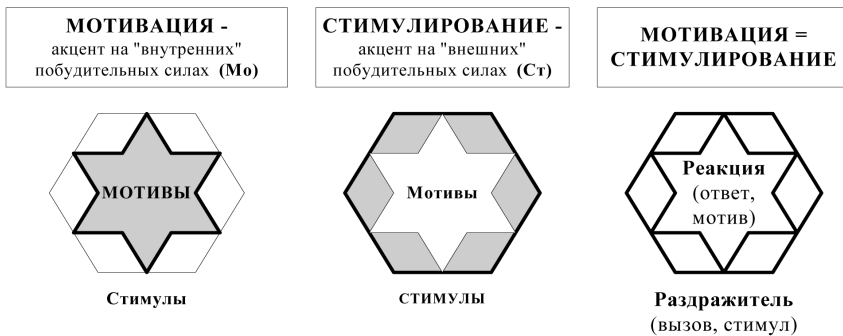
Похоже, что это синонимы (Мотив = Стимул), а не  $M > C$ , как полагают некоторые. Их точка зрения, по-видимому, основана на более частом употреблении слова «МОТИВАЦИЯ», а не «СТИМУЛИРОВАНИЕ». В том, что термины равнозначны, убеждаемся в Словаре основных психологических понятий<sup>4</sup>.

**Мотив** — внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека<sup>5</sup>.

**Мотивация** — динамический процесс внутреннего, психологического и физиологического управления поведением, включающий его инициацию, направление, организацию, поддержку.

**Стимул** — то, что воздействует на органы чувств человека<sup>6</sup> (см. также *раздражитель*).

**Раздражитель** — любой (!) фактор, воздействующий на организм и способный вызывать в нем какую-либо реакцию<sup>7</sup>.



**Рис. 1. Диалектика понятий «мотив» и «стимул» как явлений, а также «мотивация» и «стимулирование» как процессов**

Проблема мотивации и стимулирования имеет свою историю в нашей стране. Во времена СССР постоянно шли эксперименты в этой области, и опыт передовых коллективов стремились тиражировать по всей стране. Анализировалась западная и американская классика — Маслоу, Герцберг, Аргирис, Мак-Грегор и др. В конце 70-х-начале 80-х гг. прошлого века много внимания уделялось анализу системы человеческих отно-

<sup>4</sup> Немов Р. С. Психология. Учебник. В 2-х кн. Кн.1. Общие основы психологии. М.: Просвещение; Владос, 1994. С. 546–573.

<sup>5</sup> Там же. С. 559.

<sup>6</sup> Там же. С. 569.

<sup>7</sup> Там же С. 565.

шений, человеческого фактора, особенно на опыте «Дженерал Моторс», IBM, японских «кружков качества». Во второй половине 80-х — начале 90-х гг. привлекли внимание статьи по анализу концепции ESOP — Employee Stock Ownership Plan. Однако в последние 10–12 лет в теории и практике мотивации и стимулирования труда наблюдалось почти полное затишье. Отечественная социология труда и особенно некогда процветающая промышленная социология почти сошли на нет. Сейчас вместе с процессами экономического роста и относительной стабилизации в экономике России обозначился существенный перелом в этой сфере. Государственные, частные, корпоративные предприятия на практике почувствовали, что развитие и успех рыночных отношений невозможен без интеграции в «глобальные лихорадочные усилия» по поиску новых современных форм мотивации и стимулирования труда. В то же время во многих странах Западной Европы и в США мотивационные аспекты управления персоналом компаний и фирм приобрели большое значение, и эти методы и опыт мотивации могут быть с успехом перенесены на российскую почву.

Проблема мотивации персонала довольно широко рассматривается сегодня в научной и публицистической литературе. Однако, попытки приспособить классические теории мотивации к современности во многом не систематизированы, что затрудняет практическое использование технологий и методов мотивации. Сложность практической организации системы мотивации персонала определяется так же слабой изученностью особенностей мотивации работников, занятых в отдельных отраслях экономики и видах производства.

Основной особенностью управления персоналом при переходе к рынку является возрастающая роль личности работника. Ситуация которая сложилась в настоящее время в нашей стране несёт как большие возможности, так и большие угрозы для каждой личности в плане устойчивости её существования. То есть сейчас существует крайне высокая степень неопределенности в жизни каждого человека. Следовательно необходимо разработать новый подход к управлению персоналом. Этот подход заключается в следующем:

- 1) создание философии управления персоналом;
- 2) создание совершенных служб управления персоналом;
- 3) применение новых технологий в управлении персоналом;
- 4) создание и выработка совместных ценностей, социальных норм, установки поведения, которая регламентирует поведение отдельной личности.

Р. С. За тысячи лет до того, как слово «мотивация» вошло в лексикон руководителей, было хорошо известно, что можно намеренно воздействовать на людей для успешного выполнения задач организации. Самым первым из применяемых приемов был метод кнута и пряника. В Библии, древних преданиях и даже античных мифах можно найти множество историй, в которых короли держат награду перед глазами предполагаемого героя или заносят меч над его головой. Однако королевские дочери и сокровища предлагались лишь немногим избранным. Предлагаемые «пряники» в награду за большинство дел едва ли были съедобны. Просто принималось как само собой разумеющееся, что люди будут благодарны за все, что позволило бы им и их семьям выжить.

Это было обычным явлением в странах Запада в конце XIX в. В течение почти всего периода промышленной революции экономические и социальные условия жизни в сельских местностях Англии были так тяжелы, что фермеры наводняли города и буквально выпрашивали как милостыню возможность работать по 14 ч. в сутки на грязных, опасных для жизни фабриках за плату, которой едва хватало, чтобы выжить. Когда Адам Смит писал свой труд «Исследование о природе и причинах богатства народов», жизнь для простого человека была очень тяжелой. На эту концепцию «экономического человека», которая рассматривалась выше, несомненно, очень большое влияние оказало наблюдение этих жестоких реалий. В условиях, когда большинство людей боролось за выживание, был вполне понятен вывод, к которому пришел Смит, о том, что человек всегда, когда ему представится такая возможность, будет стараться улучшить свое экономическое положение.

Поэтому, особенно в последнее время в российских предпринимательских структурах, активно развивается мотивационный механизм. Для российских фирм он является определяющим фактором мобилизации персонала на выполнение задач.

Вместе с тем, прошедшие за последние годы изменения в экономике России и регионов свидетельствуют о применении неэффективных методов и моделей перехода к рыночным отношениям. При этом основные проблемы связаны с формированием новых механизмов мотивации процессов развития особенно значимых областей народного хозяйства. Поэтому актуальным в сложившихся условиях становится вопрос развития этого стратегического направления, который призван выполнять социально-экономические функции; обеспечить сбалансированность спроса и предложения на рынке услуг; создавать новые ра-

бочие места; решать сложный комплекс социально-экономических задач развития регионов и территорий.

**Литература**

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации// Управление персоналом. 2006. № 1. С. 50–52.
2. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления// Экономист. 2006. № 4. С. 28–31.
3. Белкин В. , Белкина Н. Мотивы и стимулы труда//Социальная защита. 2005. № 7. Прил.: С. 44–47
4. Богданов Ю.Н. , Зорин Ю.В., Шмонин Д.А., Ярыгин В.Т. Мотивация персонала // Методы менеджмента качества. 2005. № 11. С. 14–19.
5. Галенко В. П., Страхова О. А., Файбушевич С. И. Управление персоналом и эффективность предприятий. М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Каверзин Н. Метод кнута и пряника: Всегда ли он оправдывает себя и в каких условиях эффективен?//Служба кадров. 2006. № 8. С. 32–37.
7. Эффективный менеджер: Мотивация вашего коллектива/ Уч. пособие «The Open University», 2007.

**Тюкаев Д. А.**

*кандидат экономических наук,  
Российский химико-технологический  
университет им. Д.И. Менделеева*

## **Особенности инвестиционных проектов в ядерной энергетике**

***Аннотация.** Рассмотрена роль ядерной энергетике в топливно-энергетическом комплексе России, проанализировано современное состояние и тенденции ее развития, приведены основные направления инвестиционной деятельности в области атомных энерготехнологий, а также описаны особенности реализации данных инвестиционных проектов.*

***Ключевые слова:** ядерная энергетика, инвестиционный проект, инновации.*

***The summary.** The role of nuclear energy in the fuel and energy complex of Russia is examined, the current state and development trends are analyzed, the main directions of investment activity in the field of nuclear energy technologies are presents and characteristics of investment projects are described.*

***Keywords:** nuclear power, investment project, innovation.*

В современных условиях резкого повышения электропотребления основной для модернизации отечественной экономики представляется топливно-энергетический комплекс, который должен обеспечивать устойчивое энергоснабжение, необходимое для эффективного функционирования всего народного хозяйства, а также для интенсивного развития таких стратегически важных и энергоемких отраслей, как металлургия, нефтепереработка, строительная промышленность, оборонный комплекс и другие.

Важной составляющей топливно-энергетического комплекса России является ядерная энергетика, которая в последнее время начинает играть системообразующую, топливно-балансирующую и тарифо-стабилизирующую роль, что обуславливается тенденцией роста цен на такие исчерпаемые энергоресурсы, как каменный уголь, нефть и природный газ, а также реализацией потенциальных возможностей повышения внутренней эффективности производства атомных электростанций (АЭС).

Отечественная ядерная энергетика развивалась в советское время как часть военно-промышленного комплекса и, в первую очередь, была ориентирована на решение оборонных целей. В 50-е годы была поставлена задача «мирного атома», которая реализовалась в виде Обнинской

АЭС – первой в мире атомной станции. Основной ввод генерирующих мощностей пришелся на 70–80-е годы, когда были построены все действующие станции (за исключением Ростовской АЭС). В современной России функционирует 10 атомных электростанций, на которых эксплуатируется 31 энергоблок установленной мощностью 23 242 МВт. Их суммарная выработка составляет 16,6% от всей производимой электроэнергии, при этом в европейской части страны данный показатель составляет 31,8%.

В таблице 1 представлены основные показатели деятельности ОАО «Росэнергоатом» – государственного концерна по производству электрической и тепловой энергии на атомных станциях<sup>1</sup>.

Таблица 1

**Основные показатели деятельности ОАО «Росэнергоатом»**

Показатель	2008	2009	2010
Выработка электроэнергии, млрд. кВт.ч	162,3	163,3	170,1
Коэффициент использования установленной мощности, %	79,5	80,2	81,3
Выручка, млн. руб.	151675	184233	184233
Чистая прибыль, млн. руб.	10159	27235	21744
Суммарный объем основных налоговых отчислений, млн. руб.	16675	10425	14482
Рентабельность по EBITDA, %	43,39	52,86	58,35
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	106525	178981	136554

В настоящее время в мире активно обсуждается вопрос о необходимости развития ядерной энергетики, которая рассматривается как источник радиационной опасности для человечества. После аварии на японской АЭС «Фукусима» многие страны пересмотрели свои инвестиционные проекты в области развития ядерной энергетике. Так, Германия приняла решение о прекращении эксплуатации всех АЭС страны к 2022 году, а Китай, наоборот, о наращении инвестиций в ядерную энергетiku.

Однако стоит отметить, что даже, несмотря на всю тяжесть последствий аварий на атомных электростанциях, ядерная энергетика является самой экологически чистой энерготехнологией. Так, отчуждение земель при строительстве ГЭС составляет 2650 га/ГВт, а АЭС – всего 63 га/ГВт. Кроме того, исследования, проведенные в рамках международного проекта *ExternE*, показали, что наибольшие риски смерти характерны для электростанций на угле (17), а наименьшие для АЭС (0,7).

<sup>1</sup> Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2010 год/ОАО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор., 2011. Режим доступа:



Развитие отечественной ядерной энергетики основывается на разработанной «Энергетической стратегии России на период до 2030 г.», согласно которой предполагается увеличение производства электроэнергии на атомных электростанциях в 4 раза за счет строительства новых объектов, модернизации и продления сроков службы действующих энергоблоков, а также внедрения инновационных технологий<sup>2</sup>.

Сегодня основными направлениями инвестирования в области развития ядерной энергетики является:

1) разработка новых реакторных установок, в том числе реакторов в рамках проекта АЭС–2006, реакторов средней мощности и реакторов на быстрых нейтронах;

2) проектирование и сооружение плавучих атомных теплоэлектростанций (ПАТЭС);

3) продление эксплуатационного ресурса энергоблоков I и II поколений;

4) строительство новых АЭС и достройка энергоблоков на действующих АЭС;

5) исследования в области управляемого термоядерного синтеза (проект ИТЭР);

6) новые технологии по обращению с облученным ядерным топливом и радиоактивными отходами;

7) разработка инновационных систем безопасности.

В 2010 году на инвестиционную деятельность ОАО «Росэнергоатом» было направлено 150 381,6 млн. руб., в том числе за счет бюджетных инвестиций в форме имущественного взноса — 53 239,8 млн. руб.

В целом общий объем бюджетных инвестиций в период с 2009 по 2015 год в соответствии с Программой деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», владеющей ОАО «Росэнергоатом», должен составить 605 694,5 млн. руб.

Инвестиционные проекты в области ядерной энергетики основываются на тех же принципах, что и проекты, реализуемые в традиционной энергетике. Однако существует ряд специфических особенностей, которые обуславливают повышенные риски их реализации, а именно:

1) большие капитальные вложения (например, строительство АЭС обходится порядка 5–15 млрд. долл.), что обуславливает необходимость поиска и привлечения стратегических инвесторов, а также разработку сложных схем финансирования;

<sup>2</sup> Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Промышленный еженедельник [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор., 2002–2011. Режим доступа:

2) длительные сроки реализации проекта (например, коммерциализация проекта ИТЭР планируется на 2040 г.), что может сопровождаться изменением состава инвесторов, а также приводить к увеличению периода окупаемости капитальных вложений;

3) высокая сложность технической и технологической задачей, что может приводить к увеличению сроков реализации проектов;

4) переменчивое общественное отношение к ядерной энергетике, возможность изменение политического курса;

5) необходимость поиск и подготовка высококвалифицированно-го персонала для реализации проекта;

6) необходимость создания, поддержки и развития инфраструктуры;

7) сложные процедуры получения лицензий работу с радиоактивными материалами;

8) удаленное размещение от крупных мегаполисов с целью снижения вероятности радиационного облучения населения;

9) необходимость работы с отработанным радиоактивным топливом.

В целом, можно сделать вывод, что необходимым условием развития отечественной ядерной энергетике является совершенствование имеющейся научно-технической базы и внедрение инновационных технологий, осуществляемое при гарантированном обеспечении радиационной, технологической, пожарной и экологической безопасности и охраны труда. Этому должно способствовать создание эффективной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей реализацию технических, технологических, организационных и природоохранных инноваций в атомной энергетике <sup>3</sup>.

### **Литература**

1. Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2010 год / ОАО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор., 2011. Режим доступа: <http://www.rosenergoatom.ru/wps/wcm/connect/rosenergoatom/site/shareholdersAndInvestors/god-otchet/>
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Промышленный еженедельник [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор., 2002–2011. Режим доступа: <http://www.promweekly.ru/vazn-goriz.php>
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона//Интеграл. 2008. № 2 (40) март–апрель. С. 92–93.

---

<sup>3</sup> Дли М. И., Какатунова Т. В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона//Интеграл. 2008. № 2 (40) март–апрель. С. 92–93.

**Федотова Е. В.**

*аспирант,  
Институт социальных и гуманитарных знаний*

**Эйдельман Б. М.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Институт социальных и гуманитарных знаний*

## **Исследование потребительских предпочтений на рынке хлеба и хлебобулочных изделий (на примере Республики Татарстан: города Елабуга, Набережные Челны, Нижнекамск)**

***Аннотация.** В статье рассматриваются исследование потребительских предпочтений на рынке хлеба и хлебобулочных изделий и подведены итоги опроса потребителей на этом рынке.*

***Ключевые слова:** маркетинговое исследование, опрос, рынок.*

***The summary.** The article deals with the study of consumer preferences in the market of bread and bakery products, and summed up his poll.*

***Keywords:** marketing research survey, market.*

В последнее время хлебопекарная промышленность в полной мере обеспечила насыщение потребительского рынка, что привело к увеличению ёмкости рынка хлеба и хлебобулочных изделий. Поэтому рассчитывать на прирост выработки участники рынка могут только за счёт дальнейшей модернизации производства, что способствует усилению конкуренции в этой сфере деятельности.

При этом уместно говорить об изменении структуры рынка хлеба и хлебобулочных изделий и большем разнообразии потребительских предпочтений, что, безусловно, усиливает значение маркетинговой политики предприятия, его способности определять запросы потребителей<sup>1</sup>.

Целью данного исследования явилось изучение потребительских предпочтений на рынке хлеба и хлебобулочных изделий. Маркетинговое исследование проводилось в июне—июле 2011 года (Республика Татарстан: города Елабуга, Набережные Челны, Нижнекамск).

---

<sup>1</sup> Юрко М., Заикина В. Исследование потребительских предпочтений на рынке хлебобулочных изделий // Практический маркетинг. 2007. № 1. С. 37–9.

Использовался метод опроса покупателей с помощью заранее составленной анкеты (опросного листа): в Елабуге, Набережных Челнах, Нижнекамске – в различных торговых точках. Опрос представлял собой непосредственную беседу исследователя с покупателями с целью получения интересующих данных <sup>2</sup>.

Выборка опрашиваемых осуществлялась методом случайного отбора, с обеспечением представительства в ней различных социальных и возрастных групп. Минимальный объём выборки был определён на основе метода доверительных интервалов и составил 200 человек. В ходе проводимых исследований были опрошены более 600 респондентов в указанных выше городах Республики Татарстан, чем была достигнута полная репрезентативность выборки.

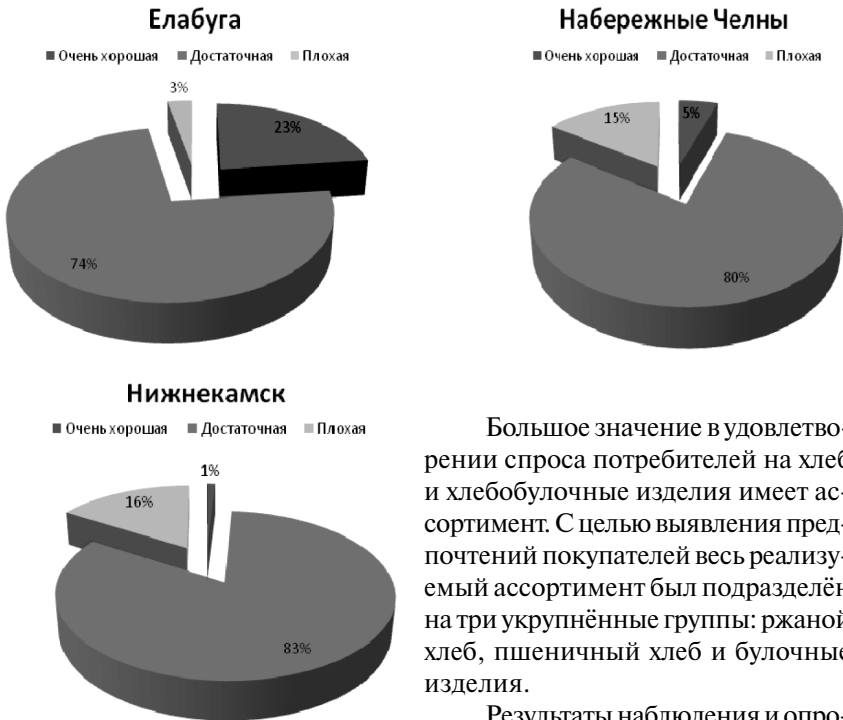


**Рис. 1. Оценка покупателями качества хлеба и хлебобулочных изделий**

В процессе исследования выявлены мнения покупателей о качестве хлеба и хлебобулочных изделий. Большинство опрошенных потребителей оценивают качество хлеба и хлебобулочных изделий как хорошее (Елабуга – 73%; Набережные Челны – 85%; Нижнекамск – 82%).

Что касается вопроса о насыщенности рынка хлеба и хлебобулочных изделий, то большинство опрошенных покупателей оценивают её как достаточную (Елабуга – 74%; Набережные Челны – 80%; Нижнекамск – 83%).

<sup>2</sup> Матанцев А. Н. Анализ рынка: Настольная книга маркетолога. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2009. С. 468.



**Рис. 2. Оценка покупателями насыщенности хлеба и хлебобулочных изделий**

Большое значение в удовлетворении спроса потребителей на хлеб и хлебобулочные изделия имеет ассортимент. С целью выявления предпочтений покупателей весь реализуемый ассортимент был подразделён на три укрупнённые группы: ржаной хлеб, пшеничный хлеб и булочные изделия.

Результаты наблюдения и опроса показали, что наибольшим предпочтением у потребителей пользуется хлеб из ржаной муки различных сортов (Елабуга – 76%; Набережные Челны – 75%; Нижнекамск – 80%).

Причём многие из покупателей отдают предпочтение ржаному хлебу из муки высшего и первого сорта.

Оценка покупателями широты ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий свидетельствует о высокой степени их удовлетворённости предлагаемыми видами и сортами хлеба. Это видно на рис. 4.

Следовательно, при благоприятной в целом ситуации по ассортименту представленных на рынке хлеба и хлебобулочных изделий 10% опрошенных потребителей считают необходимым его дальнейшее расширение. При этом более одной четвертой потребителей (26%) высказали пожелания об увеличении изделий лечебно-профилактического назначения.



**Рис. 3. Ассортиментные предпочтения на рынке хлеба и хлебобулочных изделий**

Выбор места покупки хлеба и хлебобулочных изделий объясняется потребителями в основном близостью торгового предприятия (магазина, павильона и т.д.) к месту проживания или работы (72% опрошенных).

В целом сегодня сложилась следующая «география» приобретения хлеба и хлебобулочных изделий: 58% потребителей покупают его в супермаркетах («Эссен», «Магнит», «Пятёрочка»), 31% – в магазинах «Продукты» и только 8% – в специализированных магазинах («Елабужские сласти», «Золотая Нива», «Челны-хлеб»), что связано с сокращением числа специализированных предприятий.

Для небольшой части потребителей (3%) не имеет значения, где приобретать хлеб и хлебобулочные изделия.

Для небольшой части потребителей (3%) не имеет значения, где приобретает хлеб и хлебобулочные изделия.

Анализируя частоту совершения покупок хлеба и хлебобулочных изделий, необходимо отметить, что большая часть опрошенных потребителей делают покупки ежедневно (Елабуга – 51%; Naberezhnye Chelny – 50%; Нижнекамск – 36%). На основании проведённого исследования были выделены три группы критериев с точки зрения их значимости для потребителей при совершении покупки хлеба и хлебобулочных изделий.

Высокозначимыми критериями для потребителей оказались свежесть и качество (85% респондентов), несколько менее значимыми яв-



**Рис. 4. Оценка покупателями ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий**

ляются наличие упаковки, маркировки. К критериям средней значимости отнесена цена. В группу менее значимых критериев вошли рекомендации знакомых и совет продавца<sup>3</sup>.

Для большинства (70%) респондентов Елабуги, Набережных Челнов, Нижнекамска большое влияние на решение о покупке хлеба и хлебобулочных изделий имеют атрибуты упаковки.

При этом для покупателей (86% респондентов) наи-

более весомыми оказались такие составляющие упаковки, как надёжность и наличие достаточной информации о сроках годности продукции, её составе, а также наличие сведений, подтверждающих безопасность продукции.

Результаты исследования по изучению ценовых предпочтений потребителей приведены на рис. 6.

Более половины потребителей считают цены на хлеб и хлебобулочные изделия приемлемыми. Этот фактор непосредственно связан с доходами населения. Однако 33% респондентов хотели бы покупать хлеб и хлебобулочные изделия по более низким ценам, поэтому необходимо по возможности минимизировать себестоимость продукта.

<sup>3</sup> Токарев Б. Б. Маркетинговые исследования: Учебник, 2-е издание. М.: Изд-во «Инфра-М», 2011. С. 21.



**Рис. 5. Частота совершения покупок потребителями хлеба и хлебобулочных изделий**

В процессе исследования респондентов просили ответить на вопрос об их отношении к наличию добавок в хлебе и хлебобулочных изделиях. Оценка по восприятию добавок в хлебе и хлебобулочных изделиях представлена на рис. 7.

Проблема производства хлеба и хлебобулочных изделий с удлинёнными сроками хранения в современных условиях приобретает всё большую значимость и одним из путей её решения является замораживание. Поэтому потребителей

попросили высказать своё мнение по поводу замораживания хлеба. К замораживанию хлеба и хлебобулочных изделий многие респонденты относятся отрицательно 64% (рис. 8). При этом 8% опрошенных согласились бы приобрести такой хлеб, если не для дальнейшего постоянно-го приобретения, то хотя бы из интереса к новому виду продукции.

Анализ демографической структуры покупателей хлеба и хлебобулочных изделий показал, что более активной группой потребителей являются женщины – 72%, мужчины – 28%.

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы:

Ценовой фактор в настоящее время не является главным при покупке хлеба и хлебобулочных изделий.

Опрос показал, что высока доля потребителей, для кого производитель хлеба значение имеет.

Наибольшее предпочтение потребители отдают хлебу и хлебобулочным изделиям из ржаной муки.





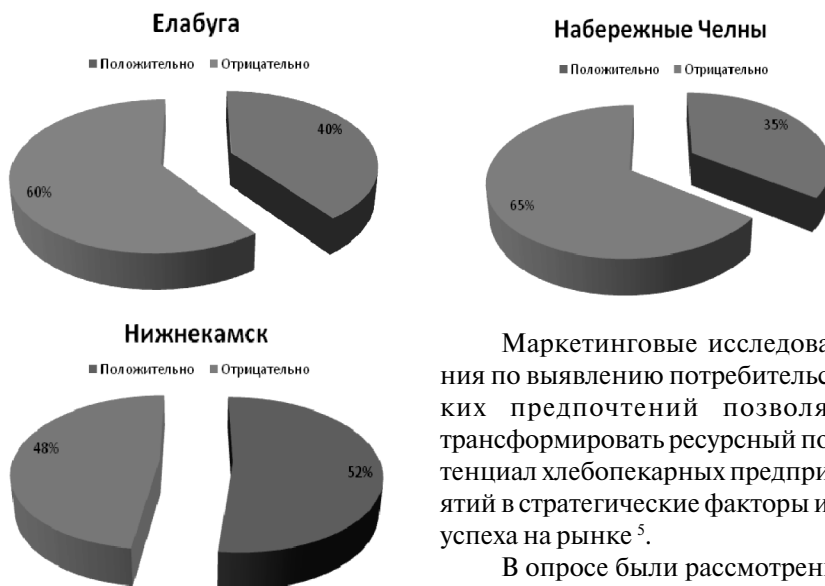
**Рис. 6. Оценка ценовых предпочтений потребителей хлеба и хлебобулочных изделий**

Применение добавок в производстве хлеба и хлебобулочных изделий не одобряется многими потребителями, многие из них считают их вредными для здоровья. Так как потребители хлеба и хлебобулочных изделий плохо информированы об их свойствах, особенно при создании новых продуктов, полезных для здоровья населения. Существующий потенциальный спрос на эти продукты недостаточно развивается и поэтому не может быть реализован при появлении товара в магазине. Для этого требуется предприятиям-производителям хлеба и хлебобулочных изделий в магазинах осуществлять дегустации или проводить эффективные рекламные кампании, включающие размещение статей о новых видах продукта в наиболее популярных средствах массовой информации.

Достаточно низкий процент потребителей положительно относится к замораживанию хлеба и хлебобулочных изделий как к рациональному способу их хранения и использования.

Рост доходов населения не повысит спрос на традиционные виды хлеба и хлебобулочных изделий. Реализовывать свой потенциал сможет сегодня тот, кто акцентирует внимание на внедрении на хлебопекарных предприятиях системы менеджмента качества, инновациях, маркетинговых исследованиях потребительских предпочтений и рынка, умении конкурировать по-новому<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Юрко М., Заикина В. Исследование потребительских предпочтений на рынке хлебобулочных изделий // Практический маркетинг. 2007. № 1. С. 37–39.



**Рис. 7. Оценка покупателей к наличию добавок в хлебе и хлебобулочных изделиях**

Маркетинговые исследования по выявлению потребительских предпочтений позволят трансформировать ресурсный потенциал хлебопекарных предприятий в стратегические факторы их успеха на рынке<sup>5</sup>.

В опросе были рассмотрены такие предприятия-производители, как ЗАО «Елабужский пищекомбинат», ОАО «Челны-хлеб», ОАО «Набережночелнинский

комбинат хлебопродуктов», ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат», Хлебозавод Нижнекамского Химкомбината, Менделеевский хлебозавод, ИП Запольская (г. Елабуга), ИП Шагиев (г. Елабуга), Пекарня Гипермаркета «Перекрёсток» Сити Молл в г. Нижнекамск.

Итоги опроса потребительских предпочтений приведены в таблице 1.

#### Литература

1. Юрко М., Заикина В. Исследование потребительских предпочтений на рынке хлебобулочных изделий // Практический маркетинг. 2007. № 1. С. 37–39.
2. Матанцев А. Н. Анализ рынка: Настольная книга маркетолога. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2009.
3. Токарев Б. Б. Маркетинговые исследования: Учебник, 2-е издание. М.: Изд-во «Инфра-М», 2011.

<sup>5</sup> Токарев Б. Б. Маркетинговые исследования: Учебник, 2-е издание. М.: Изд-во «Инфра-М», 2011. С. 23.



Таблица 1

**Итоги опроса потребительских предпочтений на рынке хлеба и хлебобулочных изделий**

Всего 262 респондента (г. Елабуга)		
Предприятие-производитель	Количество человек	Количество человек в %
Менделеевский хлебозавод	38	14%
ОАО «Нижнекамский хлебозавод»	44	17%
ЗАО «Елабужский пищекомбинат»	124	47%
ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов»	44	17%
ИП Запольская (г. Елабуга)	4	2%
ИП Шагив (г. Елабуга)	8	3%
Всего 230 респондентов (г. Набережные Челны)		
ОАО «Челны-хлеб»	190	83%
ЗАО «Елабужский пищекомбинат»	40	17%
Всего 144 респондента (г. Нижнекамск)		
ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат»	104	72%
Хлебозавод Нижнекамского Химкомбината	24	16%
Пекарня Гипермаркета «Перекрёсток» Сити Молл г. Нижнекамск	8	6%
ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов»	8	6%

**Фомченкова Л. В.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
филиал Московского энергетического института  
(Технического университета), г. Смоленск*

## **Задачи стратегического анализа на различных стадиях развития предприятия**

**Аннотация.** *В статье показана необходимость учета стадии жизненного цикла объектов стратегического анализа. Сформулированы задачи анализа при различных сочетаниях стадий развития отрасли, рынка и организации. Предложена последовательность реализации данных задач в процессе стратегического анализа.*

**Ключевые слова:** *стратегический анализ, жизненный цикл, организационно-экономическое развитие.*

**The summary.** *The determination of life cycle stages necessity for strategic analysis objects has been demonstrated in the article. The analysis problems for different combinations of development stages of industry, markets and organization has been formulated. The sequence of solving these problems has been suggested in the article.*

**Keywords:** *strategic analysis, life cycle, organizational-economic development.*

К общим задачам стратегического организационно-экономического анализа относится: повышение обоснованности стратегических решений; комплексное исследование и выявление факторов внешней и внутренней среды, влияющих на развитие и конкурентоспособность предприятия; оценка экономической эффективности использования ресурсов и бизнес-процессов организации при реализации стратегии; количественное измерение потенциала повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия; оценка альтернативных вариантов стратегических решений. При определении частных задач необходимо учитывать сочетание стадий жизненных циклов отрасли, рынка и организации. На зависимость стратегических решений от стадий жизненного цикла отрасли и рынка указано в работах <sup>1</sup>. Однако в стратегическом анализе отсутствуют методы комплексного исследования жиз-

---

<sup>1</sup> Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева. М.: ИНФРА-М, 2009; Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003; Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. М.: Экономика, 1999.

ненных циклов организации, отрасли, рынков, товара, технологии, организационных способностей.

Процесс развития организации и ее бизнес-системы можно описать рядом признаков, зависящих от сочетания жизненных циклов отрасли, рынка, технологии, товара. Характеристика объектов стратегического анализа на различных стадиях развития приведена в таблице 1. Стратегический анализ должен начинаться с идентификации стадий жизненного цикла отрасли, рынка и организации. Для этого могут быть использованы различные показатели и характеристики. На практике наиболее распространен показатель изменения объема продаж во времени. В отдельных работах предложено в качестве критерия оценки динамики рынка использовать темп его роста ( $T_m$ ). Считается, если  $T_m > 1,4$ , то рынок находится в состоянии ускоренного роста; при  $0,7 < T_m < 1,4$  рынок проходит состояние замедления роста, стагнации и сворачивания, если  $T_m < 0,7$ , то ожидается кризис рынка <sup>2</sup>.

Таблица 1

**Характеристика объектов стратегического анализа  
на различных стадиях жизненного цикла**

Объект анализа	Стадия цикла	Причины	Признаки	Типовые решения для развития организации
Отрасль	Зарождение	Появление новой технологии Новые потребности	Появление венчурных предприятий	Создание предприятия Следование за первопроходцами
	Рост	Формирование групп лояльных потребителей Распространение новой технологии	Рост количества производителей Рост объема отраслевых продаж	Наращивание производственных мощностей Увеличение объема производства
	Зрелость	Рост конкуренции Укрупнение предприятий	Замедление и прекращение роста продаж Ценовая конкуренция	Выпуск специализированной продукции Снижение издержек
	Упадок	Появление новых технологий	Выход предприятий из отрасли Снижение объема продаж	Сокращение или продажа бизнеса и выход из отрасли
Рынок	Становление	Новые потребности	Неопределенная емкость Непредсказуемость поведения потребителей	Пробные продажи Формирование компетенций
	Рост	Внешние причины Положительный эффект масштаба	Формирование структуры рынка Рост объемов продаж	Агрессивная конкурентная политика Создание ресурсной базы
	Насыщение	Ограничения емкости рынка	Прекращение роста объема продаж Чувствительность потребителей к ценам	Сегментирование рынка Снижение себестоимости
	Спад	Альтернативные способы удовлетворения потребности	Падение объема продаж	Освоение растущих сегментов Уход с рынка

<sup>2</sup> Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. М.: Экономика, 1999.

Продолжение таблицы

Объект анализа	Стадия цикла	Причины	Признаки	Типовые решения для развития организации
Организация	Младенчество	Формирование новой отрасли	Нехватка собственных ресурсов	Поиск инвесторов Формирование компетенций
	Рост	Рост спроса	Рост финансово-экономических показателей	Наращивание активов Инновации
	Зрелость	Рост конкуренции Рост активов	Формальная структура Формальные правила	Реструктуризация Снижение себестоимости
	Старость	Сворачивание отрасли и рынка	Потеря гибкости Прекращение инноваций	Реструктуризация Смена менеджмента
Товар	Выведение на рынок	Нехватка ресурсов Внешние причины	Малая доля рынка Затраты превосходят доход	Прогноз налицем системы Повышение отношения «функциональные возможности/затраты»
	Рост	Наращивание конкуренции со стороны других товаров	Рост объемов продаж Новые модификации товара	Приспособление к инфраструктуре и источникам ресурсов
	Зрелость	Внешние ограничения Достижение внутренних пределов	Потребление специализированных ресурсов Совершенствование товара	Снижение затрат Развитие сервисных функций
	Упадок	Появление новых товаров Изменения потребностей	Падение рентабельности Сужение рынка сбыта	Снижение затрат Поиск новых доходных сегментов

Некоторыми авторами для определения стадии жизненного цикла организации рекомендуется использовать ее возраст: 1–4 года – стадия становления; 4–10 лет – стадия роста; 10–15 лет – стадия зрелости <sup>3</sup>. После идентификации стадии развития объектов стратегического анализа уточняются аналитические задачи.

На стадии зарождения детальный стратегический анализ отраслевых и рыночных условий деятельности предприятия невозможен, поскольку структура отрасли только формируется, предпочтения потребителей выявить затруднительно, а ситуация меняется очень быстро. На стадии роста отрасли основной задачей является поиск ресурсов для развития предприятия, поэтому актуален анализ ресурсных рынков и анализ организационного потенциала, а также изучение поведения конкурентов, и прежде всего, лидера. На стадии зрелости отрасли становится актуальным сегментирование рынка, поэтому в ходе исследования целесообразно провести анализ сегментов, а также оценить привлекательность отрасли для потенциальных конкурентов.

<sup>3</sup> Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. СПб: Изд-во «Высшая школа менеджмента», Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008.

На стадии отраслевого упадка стратегический анализ должен быть сосредоточен на поиске возможностей диверсификации, продажи бизнеса и реорганизации предприятия. В ходе стратегического анализа следует учитывать, что отрасль может состоять из нескольких товарных рынков, а на отдельном товарном рынке могут конкурировать разные отрасли.

Продолжительность жизненного цикла товара и его отдельных стадий зависит от его типа и вида. Наряду с классическим жизненным циклом товара на практике могут иметь место особые случаи формы кривой жизненного цикла («бум», «увлечение», «мода», «возобновление», «продолжительное увлечение», «провал») <sup>4</sup>. Усложняет анализируемые комбинации стадий жизненных циклов разнообразие видов технологии, в рамках которых может производиться товар: стабильные плодотворные и изменчивые <sup>5</sup>. Стабильная технология в основном остается неизменной в течение жизненного цикла рынка, на ее основе реализуется жизненный цикл одного товара. Плодотворная технология также остается неизменной на протяжении всего жизненного цикла рынка, но при этом имеет место разработка и реализация нескольких товаров, отличающихся лучшими показателями. В таких условиях анализ должен выявить целесообразность технологических инноваций. Изменяемая технология характеризуется тем, что в течение жизненного цикла рынка появляются сменяющиеся друг друга базовые технологии. Переход предприятия к новой технологии усложняется значительными финансовыми вложениями, а также необходимыми организационными и стратегическими изменениями. Все эти проблемы должны быть идентифицированы в ходе исследования внутреннего потенциала предприятия.

Таким образом, комплексный стратегический анализ жизненных циклов отрасли, рынков и организации предоставляет возможность учесть фактор времени при выборе стратегии развития, а также определить момент начала ее реализации, длительность периода организационной адаптации предприятия к новой стратегии и своевременно провести корректировку тактических и оперативных планов.

---

<sup>4</sup> Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. М.: Экономика, 1999.

<sup>5</sup> Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями. М.: Высшее образование, 2009.

**Халиков М. А.**

*доктор экономических наук, профессор,  
ГОУВПО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»*

**Шиняева Е. М.**

*соискатель,  
ГОУВПО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»*

## **Проблематика оценки эффективности государственного финансирования социальных инвестиционных проектов**

**Аннотация.** Рассмотрены теоретические подходы, экономико-математические методы и модели формирования экономически обоснованной ставки социального дисконта, учитываемой в задачах сравнительного анализа и отбора инвестиционных проектов социальной сферы, используемых за счет средств федерального бюджета.

Сделан вывод о необходимости использования при определении ставки дисконта, комбинированного подхода, основанного на последовательном применении методов экономико-математического моделирования и экспериментального оценивания полученных за ряд последовательных периодов значений норматива эффективности вложений федеральных средств в инвестиционные программы регионов.

**Ключевые слова:** социально-инвестиционные проекты, норматив эффективности бюджетного финансирования СИПов, ставка социального дисконта, модели капитальных вложений, функция Лагранжа, экономическое содержание множителя Лагранжа.

**The summary.** The theoretical approaches to economic-mathematical methods and models of the formation of economically viable rate of social discount rate, accounted in the problems of comparative analysis and selection of investment projects, social services, used by the federal budget.

The conclusion about the need to use in determining the discount rate, a combined approach based on the consistent application of methods of economic-mathematical modeling and experimental evaluation obtained for a series of successive periods of the values ??of standard efficiency investments of federal funds in the investment program of the regions.

**Keywords:** social investment projects, the norm of effectiveness of budget financing social investment projects, the rate of social discount rate, capital investment model, the Lagrangian, the economic content of the Lagrange multiplier.



---

---

Расширение присутствия государства в инвестиционной сфере российской экономики придает особую значимость проблематике оценки эффективности госинвестиций в проекты, призванные обеспечивать реализацию приоритетов народнохозяйственного развития. Результативность этой деятельности во многом зависит от обоснованности инвестиционных решений, принимаемых при формировании бюджетных обязательств на очередной финансовый год.

При обосновании инвестиционных решений государство существенно отличается от частного инвестора. Если ключевые интересы последнего – получение стабильно высокого дохода и защита капитала от инфляции, то госинвестирование нацелено на ускорение экономического развития страны, повышение технологической конкурентоспособности национальной экономики и прогресс социальной сферы. При этом государство, коль скоро оно действительно намерено решать задачи структурной перестройки производства и создания материальной основы улучшения качества жизни граждан, обязано финансово обеспечивать преимущественно «долгокупаемые» некоммерческие проекты, непривлекательные для частного капитала.

Для технико-экономического обоснования инвестиционных проектов традиционно применяются методы расчета коммерческой эффективности, базирующиеся на принципах, рекомендованных UNIDO (ООН) [5]. Но этих методов недостаточно для принятия обоснованных решений по бюджетному финансированию строительства (модернизации) инфраструктурных, социальных и природоохранных объектов (которые и формируют сегодня инвестиционную госпрограмму). Сугубо коммерческий подход к определению эффективности учитывает только прямые («внутренние») доходы и расходы по проекту, оставляя без внимания последствия его реализации для сопряженных производств, пользователей продукцией (услугами) создаваемого объекта. Из-за недооценки совокупного эффекта возможен ошибочный выбор объекта вложения бюджетных средств.

В современной мировой и прежде всего западноевропейской практике для оценки социально-экономической эффективности государственных инвестиционных затрат широко используется метод анализа «издержки – выгоды» («cost-benefit analysis»); далее – СВА. Этот инструментальный считается надежным для выработки решений в отношении распределения бюджетных ресурсов в социальной сфере. Конкретно, метод «издержки-выгоды» актуален в тех случаях, когда последствия социального проекта (СИПа) затрагивают различные области жизнедеятельности или проект конкурирует за выделение инвестиционных

средств с другими проектами, социальной сферы (здравоохранение, образование, культура, экология и др.). Использование в рамках СВА стоимостных показателей придает ему качество универсальности и позволяет применять не только при формировании государственной инвестиционной программы на очередной финансовый год, но и в разработке федеральных целевых программ.

Вместе с тем следует отметить, что, во-первых, СВА используется в странах Евросоюза для оценки крупномасштабных (не менее чем в 5 млн. евро) проектов, что обусловлено высокой трудоемкостью проведения такого анализа, особенно в отношении выявления последствий реализации проектных мероприятий; именно поэтому для оценки менее масштабных проектов применяются отдельные элементы и приемы этой методологии, которые дополняются другими подходами. Во-вторых, применение СВА предполагает наличие развитого рынка социальных услуг и информационно-статистической базы, необходимой для расчета социально-экономических последствий реализации проектов.

В этом контексте важно иметь в виду: в развитых странах медицинское обслуживание и высшее образование являются преимущественно платными, и многие показатели, характеризующие функционирование сферы социальных услуг, имеют четкое стоимостное выражение, чего нельзя сказать о применяемых в России аналогах таких показателей.

Учитывая российскую специфику, необходимо адаптировать методологию СВА к практике оценки отечественных СИПов, реализуемых при государственной поддержке.

В основу СВА-оценок эффективности проектов, реализуемых с участием государства, должен быть положен ряд взаимосвязанных (и отчасти «взаимопересекающихся») принципов, применимых к любым типам проектов (независимо от технических, технологических или отраслевых особенностей):

- рассмотрение каждого проекта в перспективе его экономически полезного действия, позволяющее прогнозировать вероятные долгосрочные последствия его реализации;
- обязательность народнохозяйственного подхода, предполагает оценку интегральной эффективности, отражающей весь спектр социально-экономических последствий его осуществления. В частности, речь должна идти не только о прямых, но и о внешних результатах и затратах, касающихся смежных секторов экономики, а также об экологических, социальных и иных «внеэкономических» эффектах;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов, т.е. рассмотрение принципиально однотипных СИПов;
- оценка эффективности любого проекта путем сопоставления ситуаций «без проекта» и «с проектом»;
- учет фактора времени, причем в различных аспектах, таких как динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения, неравноценность разновременных затрат и результатов.
- выявление всей совокупности предстоящих затрат. При расчетах показателей эффективности следует принимать во внимание не только инвестиции, необходимые на осуществление проекта, но и все капитальные и текущие затраты в период до его прекращения, а также возможные ущербы, непосредственно вызванные реализацией проекта;
- стоимостной учет всех выгод (позитивных последствий) проекта.

СВА осуществляется с использованием таблиц, в которых определяются: общий объем инвестиций, текущие и эксплуатационные затраты, внешние издержки, прямые и внешние выгоды проекта; рассчитываются: чистый денежный поток, показатели эффективности. В расчетах этих параметров в отличие от расчетов в рамках анализа проектов, носящих сугубо коммерческий характер, присутствует специфика. Она состоит в использовании «экономических цен». Последние суть некая альтернативная стоимостная характеристика товаров с позиции общественной значимости продукции, услуг и ресурсов, отличающаяся от их фактических рыночных цен и получаемая путем исключения из последних искажений, вносимых рынком, в частности, — влияния монополий и трансфертных платежей (налогов, субсидий, пошлин и т. д.).

Методика конверсии «рыночных» цен в «экономические», с учетом особенностей российской экономики, пока не разработана. До ее появления к решению данной проблемы могут быть применимы подходы, связанные с : модификацией рыночных цен посредством вычитания из них акцизов и других налогов, включая таможенные платежи; использованием категории «цена, которую потребитель готов заплатить за услугу», и т. п.

В целях приведения разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений параметров денежных потоков к их ценности на определенный момент времени используется «социальная ставка дисконтирования». Ее величина основывается на определении максимального социально-экономического эффекта от альтернативных вложений

бюджетных средств и, как показывает мировая практика, не совпадает со ставкой дисконтирования, используемой при оценке эффективности коммерческих проектов.

Подходы к установлению социальной ставки дисконтирования в странах с рыночной экономикой существенно различаются (эти различия обусловлены как страновыми особенностями, так и значимостью для конкретных государств проектов того или иного профиля).

Так, в Италии она едина для проектов любой направленности (примерно 5%), в Испании ее значение зависит от инвестируемого сектора: транспорт – 6%, проекты в сфере водных ресурсов – 4%. Во Франции неизменная с 1984 г. социальная ставка дисконтирования, установленная Генеральным комиссариатом планирования, универсальна (примерно 8% в реальном исчислении), в США практикуются дифференцированные ставки: например, применительно к общественным (оказывающим влияние на общественное благосостояние) проектам – 7%, а проекты, влияющие только на госдолг, оцениваются по ставкам займов Казначейства. Социальная ставка дисконтирования Мирового Банка – 10%.

В настоящее время в российской практике бюджетного планирования отсутствует официально установленная величина ставки социального дисконта. В качестве альтернативных сфер госинвестирования могут рассматриваться вложения в коммерческие инвестиционные проекты и в финансовые активы. Однако в силу сохранения рисков, высокой инфляции и отсутствия развитого финансового рынка международно принятые ориентиры определения уровня социальной ставки дисконтирования в российских условиях не реализуются.

Рассматривая проблематику разработки методологии расчета ставки дисконта по проектам, реализуемым в социально-экономической сфере, будем опираться на теоретически доказанный и широко используемый в практике факт непосредственной связи ставки дисконтирования и норматива эффективности для средств потенциального инвестора.

Экономическое содержание понятия «величина отдачи на вложенные средства» позволяет констатировать тот факт, что регулятором оптимальной величины вложений федеральных бюджетных средств в региональные инвестиционные программы должна служить величина норматива эффективности отдельного СИПа. Ее следует определить таким образом, чтобы обеспечить соответствие показателей в группе «социально-экономические результаты – экономически обусловленные затраты», что, в свою очередь, гарантирует возможность совместной реализации частных максимумов результатов СИПов отдельных регионов в условиях ограниченного фонда федеральных средств.

С этой целью рассмотрим модель, представляющую собой частный случай модели, предложенной В. В. Новожиловым [7]. Основное отличие рассматриваемой нами модели заключается в том, что в ней учитывается только один вид ограниченных ресурсов – К (централизованный фонд федерального финансирования региональных инвестиционных программ), в то время как В. В. Новожилов рассматривал множество различных видов ресурсов.

В качестве критерия рассмотрим максимум суммарного социально-экономического эффекта от реализации отобранных СИПов регионов, исчисленного в заранее выбранной системе (например, в базисной). Не ограничивая общности рассуждений, введем в рассмотрение непрерывно дифференцируемую функцию  $f_i(K_i)$ <sup>1</sup>, связывающую социально-экономический эффект  $i$ -го проекта с затратами  $K_i$  на его реализацию, исчисленными в экономических ценах.

Формально экстремальную задачу можно записать следующим образом. Для регионов одной территориальной группы<sup>2</sup> необходимо найти план  $(K_1, K_2, \dots, K_n)$ , являющийся решением задачи:

$$\sum_{i=1}^n f_i(K_i) \rightarrow \max; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n K_i \leq \frac{1}{\beta} K, \quad (2)$$

где  $\beta$  – территориальный (для регионов рассматриваемой группы) коэффициент удорожания проектных затрат исчисленных в экономических ценах.

Задача (1)–(2) решается с помощью функции Лагранжа, которая в данном случае имеет вид:

$$F(K_1, K_2, \dots, K_n, \lambda) = \sum_{i=1}^n f_i(K_i) - \lambda \left( \sum_{i=1}^n K_i - \frac{1}{\beta} K \right). \quad (3)$$

Запишем необходимые условия экстремума:

$$\frac{\partial F}{\partial K_i} = \frac{\partial f_i}{\partial K_i} - \lambda = 0, \quad i = 1, \dots, n; \quad (4)$$

$$\frac{\partial F}{\partial \lambda} = \sum_{i=1}^n K_i - \frac{1}{\beta} K = 0. \quad (5)$$

<sup>1</sup> Экономическое содержание функции – порядковая полезность государственного софинансирования в объеме  $K_i$   $i$ -го СИПа.

<sup>2</sup> Территориальная группа регионов характеризуется коэффициентами удорожания капитальных, трудовых и прочих затрат в соответствии с нормативами, применяемыми федеральными органами исполнительной власти.

$$\text{Откуда: } \frac{\partial f_i}{\partial K_i} = \lambda, \quad i = 1, \dots, n. \quad (6)$$

Если оптимальный план задачи (1)–(2) обозначить  $K^* = (K_1^*, K_2^*, \dots, K_n^*)$ , то из (6) следует, что для того, чтобы обеспечить максимум совокупного социально-экономического эффекта от реализации региональных инвестиционных программ при заданном лимите централизованных бюджетных средств, необходимо обеспечить совпадение частных эффектов с общим нормативом:

$$\left. \frac{\partial f_i}{\partial K_i} \right|_{K_i = K_i^*} = E_H, \quad i = 1, \dots, n, \quad (7)$$

где  $E_H = \lambda$

Таким образом максимум совокупного социально-экономического эффекта от реализации предложенного регионами набора СИПов обеспечивается в том случае, если для каждого региона формируется инвестиционная стратегия такого объема централизованных бюджетных средств, при котором первые производные функции порядковой полезности (предельная отдача централизованных бюджетных средств) равны одной и той же величине  $E_H$  – единому нормативу эффективности централизованного бюджетного финансирования региональных инвестиционных программ.

В рамках подхода на основе экономико-математического моделирования социально-экономических процессов можно выделить три основные точки зрения на экономическую интерпретацию и содержание термина «норматив эффективности инвестиционных вложений»:

1.  $E_H$  – темп снижения оценки обобщенного ресурса (одного руб. затрат, выраженного в двойственных оценках). Эта трактовка норматива  $E_H$  впервые приведена в работе Л. В. Канторовича и В. Л. Макарова [1].

2.  $E_H$  – интенсивность затрат обратной связи, выражаемая двойственной оценкой ограничения на капитальные вложения в общей модели В. В. Новожилова [7] с критерием на минимум затрат труда на выпуск заданных объемов продукции. В нашем случае такое определение опирается на анализ модели (1)–(2), в которой присутствует ограничение на централизованный ресурс  $K$ .

3.  $E_H$  – управляемый параметр, обеспечивающий достижение равенства потребности (спроса) на централизованно распределяемый ресурс для обеспечения заданного прироста социально-экономического потенциала регионов и возможностей, определяемых лимитом средств

федерального бюджета, направляемых на финансирование региональных СИПов. Эта трактовка норматива  $E_H$  принадлежит А. Л. Лурье [4]. Его обоснование опирается на анализ модели, отличающейся от модели В. В. Новожилова в том, что ограничение на обобщенный народнохозяйственный ресурс в явном виде не учитывается.

Если рассмотреть двухуровневый вариант модели А. Л. Лурье, в которой нижний уровень образуют региональные экономики, то при оптимальном планировании распределения централизованных бюджетных средств норматив эффективности  $E_H$  обеспечивает согласованность потребностей регионов в централизованных инвестиционных средствах с их лимитом.

Для целей нашего исследования крайне важным является доказанный рядом авторов [3] факт, что в условиях соблюдения предпосылки об оптимальном функционировании рассматриваемого фрагмента экономической системы и, прежде всего, пропорциональности применяемых цен на ресурсы различных групп их двойственным оценкам, все три подхода, коль скоро они опираются на анализ и использование оптимальных двойственных оценок, эквивалентны и, что особенно важно, определяют одно и то же значение норматива эффективности.

Отмеченный факт позволяет констатировать особую роль конструктивных подходов к определению норматива эффективности, позволяющих избежать значительных трудностей и возможных проблем постановки и исследования общей модели планирования совместной инвестиционной деятельности федерального центра и регионов.

Возможны следующие подходы к определению норматива эффективности<sup>3</sup>.

*Экспертный метод.* Величина норматива эффективности устанавливается путем экспертного анализа фактического уровня эффективности централизованных инвестиционных вложений в региональные СИПы с учетом дополнительных условий, определяющих трансформацию фактического уровня эффективности в нормативный. Эти условия определяются во-первых предпосылками рассмотренной выше модели обоснования норматива эффективности  $E_H$ , а, во-вторых, рядом достаточно спорных предположений, отражающих конкретные особенности инвестиционной деятельности в регионах, а также цели и задачи экспертов. К ним следует отнести, например, условия приоритетности ре-

<sup>3</sup> Рассматриваемые далее методы применялись, в основном, к задачам планирования капиталовложений в производственную сферу. В связи с этим авторы сознательно вынуждены корректировать используемую цитируемыми авторами терминологию, напрямую связывая ее с объектом исследования.

гиональных инвестиционных программ и отдельных СИПов, дифференциацию последних по уровню величины норматива эффективности, оценке планируемых и фактических затрат и др.

Таким образом этот подход может быть реализован, хотя очевидны и его недостатки, связанные с влиянием субъективных представлений экспертов о роли оцениваемого норматива и недостаточно последовательном обосновании его величины.

*Экспериментальный метод* основан на высказанном А. Л. Лурье и В. В. Новожиловым предположении, что величина норматива эффективности может быть определена как минимальная, предельно допустимая отдача обобщенного ресурса, которая может быть установлена, если все СИПы регионов и возможные варианты их реализации расположить в порядке убывающей эффективности, учитывая при этом и требуемый объем затрат средств федерального бюджета. Обладая этим перечнем и зная лимит обобщенного ресурса, можно установить, какие мероприятия могут быть реализованы в рамках выделенного федеральным центром лимита, а какие нет. Эффективность последнего из сформированного перечня намеченных к реализации проектов и определяет норматив эффективности.

Идея построения норматива эффективности экспериментальным путем была высказана и польским ученым Н. Фишелем, который, упорядочив варианты реализации соответствующих мероприятий, предложил осуществлять их последовательный перебор, начиная с наиболее капитализованных ресурсов вариантов, до тех пор, пока не будет получен первый допустимый план реализации всех рассматриваемых мероприятий, на основе которого и определяется норматив эффективности.

Трудности осуществления подобных методов заключаются в том, что они предполагают глобальный эксперимент на макро-уровне, который вследствие его сверхвысоких масштабов вряд ли может быть реально осуществлен. Возможна, однако, компьютерная имитация реального эксперимента, но при этом необходима детальная информация о структуре и элементном составе уже реализованных и планируемых к реализации СИПов.

*Методы экономико-математического моделирования.* Конструктивные методы обоснования величины норматива эффективности опираются на использование различных макроэкономических моделей. Одна из первых – модель, предложенная Л. В. Канторовичем и А. Л. Вайнштейном [2], основой которой являлся анализ однородной производственной функции, связывающей национальный доход  $Y(t)$  с объемами



$K(t)$  производственных фондов и численностью  $L(t)$  занятых в народном хозяйстве.

Авторам удалось получить аналитическое выражение норматива эффективности  $E_H$  для замкнутой экономической системы (конкретно, для директивной плановой экономики) в предположении выполнимости следующих условий:

- национальный доход описывается однородной производственной функцией первой степени гладкости с автономным техническим прогрессом;
- вся накопленная часть национального дохода расходуется на прирост производственных фондов;
- капитальные вложения превращаются в производственные фонды мгновенно (лаг запаздывания отсутствует);
- затраты различных ресурсов (в том числе труда) и объем потребления описываются непрерывными от времени функциями;
- темпы прироста национального дохода, численности занятых, автономного технического прогресса и производственных фондов постоянны во времени;
- норматив эффективности характеризует прирост национального дохода на руб. прироста производственных фондов.

С учетом сделанных предположений Л. В. Канторовичем и А. Л. Вайнштейном получено следующее выражение для норматива эффективности  $E_H$ :

$$E_H = \frac{\rho - h - \gamma}{1 - \frac{V}{Y} - h \cdot \frac{K}{Y}}, \quad (8)$$

где:  $\rho_{FFF}$  – темп прироста национального дохода;  $h$  – темп прироста численности занятых в народном хозяйстве;  $\gamma$  – темп прироста автономного технического прогресса;  $V$  – фонд потребления в национальном доходе величиной  $Y$ ;  $K$  – производственные фонды.

Выражение (8) показывает, что норматив эффективности для замкнутой экономической системы зависит от: темпов прироста национального дохода, численности занятых в народном хозяйстве<sup>4</sup>, автономного технического прогресса, а также доли потребления в национальном доходе и фондоемкости народного хозяйства. Отметим тот несомненно важный факт, что все приведенные показатели, за исключением темпа тех-

<sup>4</sup> Действительно,  $Y(t) = \alpha^t \cdot u(K(t), L(t))$ , где  $u$  – объявленная производственная функция,  $\alpha$  – постоянная расчетов,  $t$  – индекс времени.

нического прогресса, могут быть определены по данным статистики за анализируемый период.

Формально, соотношение (8) не очевидно. Из него, в частности, следует, что с ростом темпа прироста автономного технического прогресса значение норматива эффективности падает. Этот результат формально верен, если иметь в виду, что автономный технический прогресс отражает влияние той группы факторов, определяющих уровень национального дохода, которые не отражаются изменениями затрат производственных фондов и труда. Эти изменения отражают «материализованный» технический прогресс. Поэтому при фиксированном темпе прироста национального дохода и прочих оговоренных выше условиях, чем выше темп автономного технического прогресса, тем меньше влияние на рост национального дохода изменений затрат производственных фондов.

С другой стороны, экономическое содержание норматива эффективности подсказывает, что ускорение автономного и материализованного технического прогресса должно повышать значение этого норматива, так как ускорение НТП проявляется прежде всего в повышении темпа роста национального дохода, фондоотдачи и других показателей соотношения (8).

Следует отметить и некоторые другие конструктивные подходы к определению значения норматива эффективности. В 70-х г.г. прошлого столетия они основывались в основном на анализе агрегированных межотраслевых моделей. Например, С. М. Мовшович и Ю. В. Овсенко [6] на основе исследования многоотраслевой оптимизационной модели, отражающей процессы производства продукции и создания новых производственных мощностей с учетом лага запаздывания, используя указанный подход Л. В. Канторовича и В. Л. Макарова к определению норматива эффективности как темпу обесценивания двойственных оценок ресурсов во времени, получили формулу зависимости норматива эффективности от основных параметров, характеризующих макроэкономическую систему (народное хозяйство). В упрощенном виде эта формула может быть представлена в следующем виде:

$$E(t) = (1 + \alpha(t)) \left( 1 + \frac{V(t) - Z(t)}{K(t)} \right) - 1, \quad (9)$$

где:  $Z(t)$  – фонд оплаты труда с учетом выплат и льгот из общественных фондов потребления в году  $t$ ;  $\alpha(t)$  – фондовооруженность труда в период  $t$  – объем (в стоимостном выражении) производственных фондов на руб. оплаты труда  $\left( \frac{Z(t)}{K(t)} \right)$ .

Остальные обозначения соответствуют обозначениям для предыдущего соотношения.

Выражение (9) позволяет провести исследования зависимости уровня рассматриваемого норматива от основных влияющих на его значение факторов. На основании официальных данных приведем результаты расчета норматива эффективности<sup>5</sup> за ряд последовательных периодов (табл. 1).

Таблица 1

**Исходные данные и результаты расчета норматива эффективности централизованных бюджетных средств**

Исходные данные		Расчетные периоды				
		2004	2005	2006	2007	2008
1	Национальный доход, расходуемый на потребление, млрд. руб.	7171,0	8741,2	10742,4	13964,3	18000,0
2	Фонд оплаты труда с учетом выплат и льгот из общественных органов потребления, млрд. руб.	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9
3	Среднегодовые производственные фонды, млрд. руб.	21495,2	26333,3	32173,3	34873,7	41493,6
4	Темп роста производственных фондов за период (год)	23%	23%	22%	8%	19%
5	Норматив эффективности	0,1214	0,1080	0,0987	0,0841	0,0699

Напомним, что использование выражения (9) для определения норматива эффективности является обоснованным в случае, если реальные цены производственных факторов, а также рыночная цена обобщенного ресурса пропорциональны двойственным оценкам оптимального плана, что в действительности не выполняется<sup>6</sup>.

Таким образом, прямое использование метода экономико-математического моделирования значения показателя эффективности для проектов социальной сферы не может быть признано обоснованным. По этой причине для определения норматива эффективности и связанного с ним значения социальной нормы дисконта авторы считают необходимым использование комбинированного подхода, основанного на последова-

<sup>5</sup> Методология построения норматива эффективности для случая применения в условиях рыночной экономики ориентирована на оценку эффективности вложений средств федерального бюджета в коммерческие проекты.

<sup>6</sup> Тем не менее, следует отметить тот значимый факт, что приведенные в табл. 1 значения норматива эффективности в диапазоне от 0,06 до 0,08 вполне удачно вписываются в среднеевропейский диапазон социальной нормы дисконта.

тельном использовании методов экономико-математического моделирования и экспериментального оценивания получаемых за ряд последовательных периодов значений норматива эффективности вложений федеральных средств в инвестиционные программы регионов.

#### **Литература**

1. Канторович Л. В., Макаров В. Л. Оптимальные модели перспективного планирования//Применение математики в экономических исследованиях. 1965., Т. 3.
2. Канторович Л. В., Вайнштейн А. Л. Об исчислении нормы эффективности на основе однопродуктовой модели развития хозяйства// Экономика и математические методы. 1967. № 5.
3. Лившиц В. Н. Оптимизация при перспективном планировании и проектировании. М.: Экономика, 1984.
4. Лурье А. Л., Нит И. В. Экономико-математическое моделирование социалистического хозяйства. М.: Наука, 1973.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21.06.1999 № ВК 477).
6. Мовшович С. М., Овсиенко Ю. В. Об исчислении нормы эффективности//Экономика и математические методы. 1974, т. 10, вып. 4.
7. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука, 1972.

**Юлдашев Р. Т.**

*доктор экономических наук, профессор*

**Жук И. Н.**

*кандидат экономических наук, зав. кафедрой,  
Российский государственный  
торгово-экономического университет (РГТЭУ)*

## **Использование международного опыта построения национального страхового законодательства с учетом вступления в ВТО**

***Аннотация.** В работе изложены основные договоренности по вступлению России в ВТО в части страхования, рассмотрены основные ограничения, введение которых необходимо для сохранения национального страхового рынка, рассмотрен международный опыт обеспечения доступа иностранных страховщиков на национальные страховые рынки.*

***Ключевые слова:** ВТО, национальные барьеры, либерализация страхового рынка, национальная страховая система, принцип равных конкурентных возможностей.*

***The summary.** In work the basic arrangements on Russia's accession to the World Trade Organization regarding insurance are stated, the basic restrictions which introduction is necessary for preservation of the national insurance market are considered, the international experience of providing of access of foreign insurers on the national insurance markets is considered.*

***Keywords:** the WTO, national barriers, liberalization of the insurance market, national insurance system, principle of equal competitive possibilities.*

Безусловно, присоединение к ВТО — это логичное продолжение тех тенденций, которые и так проявляются и на рынке, и в законодательстве. Страховой рынок России на настоящий момент достаточно либерален. Уже несколько лет действует та часть Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которая фактически открыла все сектора рынка для страховых компаний, дочерних по отношению к страховщикам из европейского сообщества. Это означает, что они могут наравне с российскими страховыми компаниями проводить страхование жизни и обязательные виды страхования. Идет плавный, естественный процесс либерализации. Напротив, после присоединения России к ВТО, включится запретная мера, и начнут действовать правила переходного периода.

Разрабатывая условия нормативного регулирования, правильнее всего смотреть на эту проблему с позиции защиты потребителя страховой услуги. Поэтому за переходный период необходимо максимально использовать все дополнительные меры и возможности в области регулирования, чтобы избежать любых негативных сценариев в поведении филиалов, например, демпинга, нарушения условий соотношения активов и обязательств и т.п.

Для российских страхователей приход зарубежных страховщиков может иметь положительные последствия в связи с увеличением емкости рынка, появлением возможности выбора и покупки высококачественных услуг надежных компаний. Однако, остается значимая вероятность невыполнения иностранными компаниями своих обязательств перед российскими страхователями со всеми вытекающими отсюда последствиями — как в экономической, так и в социальной областях.

Основное количество стран-членов ВТО исходят из курса на сохранение государственного контроля национальной страховой отрасли. В этих целях предусматриваются меры защиты от прямой конкуренции иностранных страховщиков и меры по предотвращению оттока ресурсов национальной страховой отрасли за рубеж. Эти меры достигаются путем ограничений прямого доступа иностранных страховщиков на рынок или при более открытом режиме участия иностранных страховщиков, но при более жестком государственном контроле их экономической деятельности, включая перестрахование за рубежом или его осуществление через государственного перестраховщика.

При внимательном рассмотрении законодательных мер, применяемых иностранными страховщиками для защиты интересов своих национальных страховых рынков, становится ясно, что полностью открытых страховых рынков в мире не существует. Во всех странах-членах ВТО устанавливаются определенные требования национального страхового надзора за иностранными страховщиками и структурами с их участием.

Конкретные условия доступа иностранных страховщиков на национальные страховые рынки различается в зависимости от заинтересованности государства в сохранении контроля над национальной страховой системой.

В ряде стран, при формально беспрепятственном режиме доступа, практикуются введения национальных барьеров на уровне подзаконных актов, что делает практически невозможным реальное вхождение иностранных страховщиков на их национальные страховые рынки. Используется и различные режимы налогообложения национальных и иностранных страховщиков.

Некоторые из стран-членов ВТО категорично отказались принимать обязательства в части страховых услуг и сохранили за собой право вводить любые ограничения по доступу на национальный страховой рынок.

Если обратиться к опыту других стран, которые вступили в ВТО или были у истоков основания этой организации, чтобы посмотреть, как они приводили свое законодательство в соответствии этим нормам, то увидим ряд интересных обстоятельств. Например, Китай — страна, которая стала членом ВТО одной из последних — по сей день совершенствует свои правовые нормы в части регулирования деятельности филиалов. В момент вступления в ВТО там все прекрасно понимали, что нужно будет выравнивать законодательство и создавать равные конкурентные условия работы на рынке. И начали этот процесс они с реформы налогообложения, в результате которой сейчас налогообложение прямых филиалов не отличается от налогообложения юридических лиц с участием иностранного капитала. На первые годы после вступления в ВТО были введены территориальные ограничения для иностранных страховых компаний и их филиалов, в частности, несколько китайских провинций были исключены из возможного поля их деятельности.

Кроме того, прямой филиал страховой компании должен обладать минимальной платежеспособностью, соответствующей масштабам его деятельности по законодательству Китая, а надзорные органы Китая могут принимать в его отношении любые необходимые регулирующие решения. Для регистрации представительства в Китае необходимо представить в Народный Банк Китая следующие документы (на китайском языке): заявление за подписью председателя совета директоров, регистрационное свидетельство, Устав компании, список главных акционеров, годовые отчеты за последние 3 года (они должны показывать постоянную прибыль), разрешение на открытие представительства в Пекине, выданное управлением финансового контроля страны заявителя, краткая характеристика компании, рейтинг компании в стране и за рубежом, информация об отношениях и связях с китайскими компаниями, краткая автобиография, удостоверение личности и свидетельство об образовании предполагаемого генерального представителя.

При регистрации филиала или дочерней компании (с правом осуществления страховой деятельности) следует иметь в виду следующее. В соответствии с нормами, заложенными еще китайским Законом о страховании от 1995 года, лицензия филиалу или дочерней компании на право осуществления страховой будет выдана только в случае, если в Китае есть представительство материнской компании, уже проработавшее не менее 2 лет до даты подачи заявления на лицензирование; в

своей стране компания работала не менее 30 лет; общий размер ее активов составляет не менее 5 млрд.долл.США; компания предоставила документы, подтверждающие инвестиции в развитие национального страхового рынка КНР. И хотя после вступления Китая в ВТО иностранным страховым компаниям разрешено открывать филиалы или дочерние предприятия на территории КНР, но при этом для компаний по страхованию жизни (даже спустя переходный период) доля иностранного капитала не должна превышать 50%. Иностранные страховщики были допущены к страхованию экспортно-импортных рисков и участию в состраховании крупных промышленных рисков. Кроме того, иностранным компаниям было обещано, что после вступления в ВТО действовавшее «обязательное перестрахование», доля которого в тот момент составляла для них 20%, ежегодно будет сокращаться на 5% и через четыре года будет полностью упразднено.

Другой пример — США. Это одна из стран, которая стояла у истоков создания ВТО, была ее идеологом и организатором, и основным оппонентом России в переговорах по страховому рынку. Надо отметить, что законодательство США разделяется на 2 составляющие: федеральные общие нормы и специальные регулирующие нормы на уровне штатов. Общие требования достаточно простые, но по факту получить разрешение на работу в конкретном штате очень сложно. Каждый отдельный штат, защищая национальный страховой сектор.

Самое простое и либеральное регулирование из стран ВТО, существует в Швейцарии и Чехии. Но все равно, абсолютно во всех странах есть ограничения в части налогов и специальных требований к платежеспособности филиала и материнской компании.

Несмотря на внешне растущие показатели, российский страховой рынок развивается медленно, основная причина этого — низкий уровень жизни населения, плохое финансовое положение предприятий, отсутствие в обществе доверия к страхованию. Именно по этому, рост конкурентоспособности российских страховщиков в сравнении с иностранными страховщиками ближайшее время не возможен. Уровни развития отдельных секторов российского страхового рынка между собой существенно различается, что требует постоянной корректировки при определении темпов и условий дальнейшей либерализации. Так, отсутствие протекционистских мер со стороны государства не позволяет развивать рынок страхования жизни и добровольного пенсионного страхования. Они наименее развиты, но потенциально представляют исключительно важный сегмент внутренних инвестиций для российской экономики.



Либерализация российского страхового рынка без одновременных мер по защите интересов национальных страховых компаний и их клиентов может нанести весьма ощутимый ущерб национальным интересам России. Проблемой, которая обязательно возникнет в процессе либерализации страхового рынка, является контроль трансграничного предоставления страховых услуг, так как договорные отношения, возникающие при этом, регулируются нормами права страны страховщика. Судебное разбирательство, проводимое за границей, означает для большинства российских хозяйствующих субъектов и граждан фактическое отсутствие юридической защиты своих имущественных интересов.

Тем не менее, достигнут ряд основополагающих договоренностей относительно возможности открытия прямых филиалов иностранных страховых компаний в России, вступающие в силу через 9-летний переходный период, который начинает отсчитываться от даты присоединения к ВТО. При этом предполагается, что они будут работать в соответствии с российским законодательством, которое еще предстоит разработать. Будут выработаны лицензионные требования к филиалам и требования, которые обеспечивали бы финансовую устойчивость. Смысл этого — обеспечить высокое качество услуг, оказываемых российским потребителям, и надежность тех филиалов, которые будут работать в России.

В процессе ведения переговоров, ВСС неоднократно высказывал свою позицию, о том, что мера по открытию филиалов иностранных компаний является избыточной, поскольку на настоящий момент иностранные страховые компании имеют массу возможностей работать и развивать свой бизнес в России. Кроме того, филиал — менее отвечающая интересам потребителей форма работы страховщиков. Анализ опыта других страховых рынков, на многие из которых были допущены филиалы, показывает, что те компании, которые имеют долгосрочную стратегию на рынке этой страны, все же предпочитают работать через дочерние компании. Дочерняя компания как форма работы иностранного оператора вызывает гораздо большее доверие у потребителя страховой услуги.

Тем не менее, переговоры состоялись и условия установлены. После истечения переходного периода с момента вступления России в ВТО филиалы иностранных страховых компаний будут допущены на российский рынок. Страховым компаниям необходимо максимально эффективно использовать этот достаточно большой переходный период, чтобы базовый принцип ВТО — принцип равных конкурентных возможностей — был в полной мере соблюден на российском страховом рынке. Цель в том, чтобы вне зависимости от того, какую форму присут-

ствия на нашем рынке выбрал зарубежный инвестор (дочерней страховой организации или филиала через 9 лет), это не создавало ему никаких особых конкурентных преимуществ ни по налогообложению, ни с точки зрения защиты прав потребителей. Российская законодательная и исполнительная власть должна создать такие правила и условия работы филиалов, чтобы этот базовый принцип ВТО был соблюден, чтобы это способствовало нашему общему делу развития страхового рынка и отвечало запросам российских клиентов по получению качественной страховой услуги

Помимо требований непосредственно к филиалам, наши обязательства в ВТО предусматривают определенные требования к их материнским компаниям. Опыт работы компании должен составлять не менее 5 лет по страхованию иному, чем страхование жизни, и не менее 8 лет по страхованию жизни. Компания должна иметь опыт управления филиалами на внешнем рынке не менее 5 лет и размер активов не менее 5 млрд. долл. И, наконец, вводится требование по обязательному наличию у материнской компании юридического адреса и фактического адреса в одной стране <sup>1</sup>.

Еще один важнейший результат договоренности — право введения квоты иностранного участия в страховом секторе России. Сейчас по российскому нашему действующему законодательству такая квота установлена на уровне 25% от совокупного уставного капитала всех страховщиков, но в результате переговоров эта цифра была увеличена до 50%. При этом есть две существенные оговорки. В иностранной доле не учитываются те инвестиции, которые были сделаны до 1 января 2007 года (на сегодня фактическая доля иностранного капитала составляет примерно 4,5%). И второе изъятие касается будущих иностранных инвестиций в страховые компании, которые могут быть приватизированы после присоединения к ВТО — они также не включаются в общую квоту. А вот капитал филиалов будет засчитываться в общую квоту, то есть с этой точки зрения, 50% рынка резервируется за российским страховым капиталом, и это опровергает опасения тех специалистов, которые предрекали подавление иностранными операторами российского сегмента рынка — квота не даст это сделать <sup>2</sup>.

И последний элемент соглашений касается судьбы нынешних ограничений, связанных с иностранным участием в сфере страхования жиз-

---

<sup>1</sup> Решетняк Ю., Медведков М. Отечественное страхование и вступление в ВТО// <http://www.insur-info>, 1 марта 2007 г.

<sup>2</sup> Там же.

ни и обязательного страхования. Главное изменение по сравнению с существующей практикой: 49%-ное ограничение иностранных инвестиций в капитале компаний, занимающихся этими видами страховой деятельности, будет повышено до 51%, а через 5 лет после присоединения к ВТО — полностью отменено. Иначе говоря, через 5 лет страхованием жизни и обязательным страхованием смогут заниматься компании, иностранное участие в капитале которых составляет 100%. Еще один непростой связанный с этим момент — это нынешние преференции европейским инвесторам. По действующему закону, 49%-ное ограничение не распространяется на инвесторов из стран Европейского Союза, таким образом, в настоящее время они имеют льготные условия, по сравнению с неевропейскими компаниями. С даты присоединения к ВТО эта преференция для европейцев будет отменена.

Условия доступа иностранных инвесторов на смежные финансовые рынки, по сравнению со страховым рынком, изменились не столь существенно. В частности, по банкам не планируется прямое присутствие филиалов и сохранено право России на 50%-ную квоту, а на рынке ценных бумаг вообще никаких принципиальных изменений не введено. Однако, членство в ВТО не предполагает, что страны обязаны предоставлять всем равные условия конкуренции. Действительно, филиалы страховщиков через 9 лет будут допущены на российский рынок, а банков — нет. Хотя российский банк не будет конкурировать с филиалом зарубежного банка, но поскольку в ряде случаев грань между банковским продуктом и продуктом страхования жизни неощутима, конкурентом банка, в какой-то степени также становится иностранный страховщик. Конечно, конкурентное положение нестрахового финансового оператора на рынке теперь будет уже несколько иным, но его права при этом не нарушены.

Основной проблемой прихода филиалов иностранных компаний является вопрос защиты потребителя страховых услуг, т. е. страхователя. Ведь, любой филиал в отличие от материнской компании становится «невидимкой» для органов надзора за страховой деятельностью, фискальных ведомств и иных регуляторов финансовых рынков. В такой ситуации практически невозможно отследить достаточность капитала страховщика, его платежеспособность. Последствия такой ситуации для рынка и, особенно для страхователей, могут быть весьма плачевными. Без существования национальной системы страхования нельзя решать вопросы национальной безопасности, инвестиционной, социальной политики. Поэтому законодательная инициатива необходима и мероприятия со стороны государства должны будут осуществляться своевременно.

В частности, к иностранным филиалам, которые начнут работать в нашей стране, к ним должны быть предъявляться определенные требования в части уплаты налогов, формирования резервов, собственных средств и уставного капитала. Например, в Германии филиалы иностранных страховых компаний обязаны платить налоги и формировать резервы на территории данной страны, а не там, где зарегистрирована материнская компания.

В настоящий момент «правила игры» для иностранных страховщиков активно обсуждаются в Государственной Думе и страховом сообществе, однако законопроект, регламентирующий деятельность филиалов иностранных компаний в РФ, пока не принят. Более того, проект закона был отозван из Госдумы до тех пор, пока не будут подписаны официальные документы о присоединении России к ВТО. Действительно, вступление в ВТО – это весьма сложный процесс. Нередко соглашение с каждой страной-членом этой организации достигается путем взаимных компромиссов и оговорок, поэтому, прежде чем филиалы иностранных компаний заработают в РФ, еще предстоит пройти долгий путь согласований, создания соответствующей законодательной базы для обеспечения конкурентоспособного страхового рынка.

В настоящий момент прослеживается общая фактическая неготовность страхового рынка России к вступлению в ВТО в части предоставления страховых услуг. Российское законодательство о страховании противоречиво и неполно, в нем отсутствует ряд важнейших правовых норм, регламентирующих деятельность иностранных страховщиков.

Налоговая система преследует единственную цель – собрать как можно больше налогов со страховых компаний и не рассматривает страхование в качестве стратегической отрасли экономики<sup>3</sup>. Отсутствует стимулирование страхования физических лиц и обеспечению государственного контроля существенных финансовых инвестиционных потоков, возникающих в результате развития этого сегмента рынка.

---

<sup>3</sup> Депутат Государственной Думы, Председатель комитета по финансовому рынку В. М. Резник, отвечая на вопросы о развитии страхового законодательства порталу «Страхование сегодня» в частности сказал:

«С моей точки зрения, государство заинтересовано в том, чтобы страховщики платили налоги, выполняли обязательства перед страхователями, действовали в размещении своих резервов в соответствии с действующими нормативными актами и развивали качество своей услуги. Вот и все, в чем заинтересовано государство» (Резник В.М. Страховой рынок – арена борьбы жадности и осторожности. <http://www.insur-info.ru/interviews>).

Такое положение накладывает на организационную разобщенность заинтересованных ведомств, отсутствие должной координации и единого плана действий по решению этих проблем. Нет полного понимания необходимости, размеров и форм возможных изъятий из режима наибольшего благоприятствования при предоставлении страховых услуг, как это предусматривается положениями соглашения по торговле услугами ВТО.

Для обеспечения наиболее полного соблюдения интересов страхователей и обеспечение им страховых гарантий, а также для защиты конкуренции на страховом рынке России и функционирования национальной страховой системы, законодательное закрепление деятельности иностранных страховых организаций на территории РФ должно отвечать нормам, обеспечивающим развитие национального страхования, а не умирание этого сектора, как это имело место в ряде стран Восточной Европы.

**Юленкова И. Б.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарева*

## **Условия стимулирования самофинансирования инновационного предпринимательства**

***Аннотация.** В статье рассматривается благоприятный экономический климат развития предпринимательства, выявлены причины, сдерживающие деловую активность предпринимательства в реальном секторе экономики.*

***Ключевые слова:** благоприятный климат, предпринимательство, самофинансирование, налоговый механизм, доход, рентабельность, стимулирование.*

***The summary.** The article deals with a favorable economic climate of business development, identified the reasons for holding back business activity, vuyu business in the real economy sector.*

***Keywords:** the favorable climate, entrepreneurship, samofinansirova-tion, the tax mechanism, revenue, profitability, promotion.*

Реализация важнейшей стратегической задачи современной России — формирование новой инновационно-прорывной модели развития — невозможна без активизации предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики. Вместе с тем, согласно данным Росстата, в настоящее время в реальном секторе (промышленность, сельское хозяйство и строительство) работает только треть всех предприятий, занятых малым бизнесом. За последние 3 года этот уровень возрос только на 2%. Поскольку основная доля предприятий малого бизнеса приходится на торговлю и общественное питание (45,0%), Россию зачастую называют страной «перепродавцов»<sup>1</sup>.

Приходится с сожалением констатировать, что за годы реформ в российской экономике малое предпринимательство в реальном секторе экономики так и не стало заметным явлением. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях 12,8% всех занятых в экономике. Весьма незначительным остается объем продукции (работ, услуг), произведенной малыми предприятиями в общем объеме национального производства. Это свидетельствует о недостаточной активи-

<sup>1</sup> Россия в цифрах 2010. Крат. стат. сб./Росстат. М., 2010.

---

---

зации малого предпринимательства, которое в условиях рыночной экономики является действенным фактором ускорения ее роста.

Среди причин, сдерживающих деловую активность малых предприятий в реальном секторе российской экономики, прежде всего, следует назвать отсутствие благоприятного экономического климата в сфере финансово-кредитной политики. Заметим, что экономический климат мы рассматриваем как совокупность благоприятных и неблагоприятных условий для вложения капитала в предпринимательскую сферу, обусловленных, в значительной степени, соблюдением (или отклонением) пороговых индикаторов финансовой безопасности.

Экономический климат любой страны формируется при активном участии государства. Оно определяет внешнюю и внутреннюю политику; вводит налоги; устанавливает процентные ставки, меняя их в зависимости от экономической ситуации и сдерживая их рост специальными экономическими методами; воздействует на уровень собираемости налогов; активно занимается отработкой законодательных актов, формируя тем самым экономические, политические, правовые условия, определяющие функционирование предприятий.

В этой связи формирование благоприятного экономического климата в России с позиции индикаторов финансовой безопасности предполагается:

1. Оптимальный уровень налогообложения предприятий.
2. Эффективную кредитную политику.
3. Протекционистскую внешнеэкономическую политику.

Для перехода к новой модели развития и активизации предпринимательской деятельности Россия, прежде всего, должна иметь налоговую систему, в большей степени отвечающую рыночным отношениям, чем существующая ныне. Качественной характеристикой налоговой системы, как известно, является тяжесть налогообложения.

Необходимо подчеркнуть, что формирование налоговой базы, способность предприятий к уплате налогов неразрывно связаны с финансовым состоянием последних. К сожалению, приходится констатировать, что в современной российской экономике все еще присутствуют проявления многостороннего (общего) финансового кризиса. Его основные формы: убыточность; разрушение основного капитала, неплатежеспособность; криминализация финансового менеджмента; сознательное сокрытие финансовых потоков от учета, контроля, налогообложения; хищения финансовых ресурсов и др.

Общий знаменатель, к которому можно привести тяжесть бремени всех налогов, – это прибыль предприятия. Согласно одной из ис-

пользуемых в экономической науке методик, о тяжести налогообложения можно судить на основе следующей формулы:

$$Hб = \frac{B - Cp - Pr}{B - Cp} \times 100, \quad (1)$$

где  $Hб$  — тяжесть налогового бремени,

$B$  — выручка от реализации, включая все налоги,

$Cp$  — затраты на производство товаров и реализацию услуг (без учета налогов),

$Pr$  — фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении организации за вычетом всех налогов, уплачиваемых за счет нее.

Расчеты, проведенные по этой формуле, подтверждают факт непомерной тяжести налогового бремени, возложенного на предприятия России. Так, по нашим расчетам, бремя налогообложения по отношению к прибыли превышает 41%, что препятствует активизации предпринимательской деятельности и процентными ставками, предоставляя определенные преимущества предприятиям, использующим долгосрочные ссуды на инвестиционные цели.

Логика экономического развития такова, что ставки по кредитам в целом должны быть ниже уровня средней прибыли в экономике. Только при этих условиях у предпринимателей появится возможность пользоваться заемными средствами. В свою очередь кредитные ставки коммерческих банков должны быть выше ставки рефинансирования и ставок по вкладам, иначе банки просто не смогут эффективно работать. И, наконец, все участники кредитного рынка должны иметь реальный процентный доход, т. е. уровень номинальных процентных ставок должен быть выше инфляции:

$$P > r > I, \quad (2)$$

где  $P$  — рентабельность экономики,

$r$  — ставка по кредитам,

$I$  — уровень инфляции.

В сложившейся ситуации конкретная задача эффективной налоговой политики состоит в том, чтобы формирование налоговой ставки на прибыль осуществлялось в максимально стимулирующей форме, с учетом эффекта Лаффера. Кроме того, необходимо обеспечить также соответствие уровней номинального и фактического налогового бремени предприятий. Пока не ясно, на каком уровне от ВВП или добавленной стоимости такое соответствие может быть достигнуто. Вместе с тем, можно назвать диапазон возможных значений номинального налогового бремени (по действующим налогам), который исходя из опыта зарубежных стран, колеблется в пределах 30–40% от ВВП. Причем, если при уровне



налогообложения в 30% от ВВП (согласно опыту США) может быть обеспечено более быстрое развитие экономики и рост налоговых поступлений в будущем, то при 40% от ВВП можно иметь большие текущие поступления в бюджет при меньших темпах развития экономики.

Что касается налога на добавленную стоимость (НДС), то, на наш взгляд, представляется необходимым произвести дифференциацию ставок НДС по отдельным видам продукции, имеющим резкие различия в уровне рентабельности по объективным причинам. Кроме того, следует также минимизировать НДС на промежуточных звеньях технологической цепи и т. д.

Решая вопросы стимулирования предпринимательской активности на федеральном уровне, в том числе путем введения особых режимов налогообложения для малых предприятий, целесообразно предусматривать гарантии против административного произвола на местном уровне (например, злоупотреблений при определении стоимости патентов и др.).

Особо хотелось бы отметить значение налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для формирования благоприятного экономического климата в целях активизации и развития предпринимательства в Российской Федерации.

Так, отечественные ученые вполне справедливо подвергают критике действующую систему налогообложения нефтяного сектора Российской Федерации, одним из объектов которой является применение одинаково высоких ставок налогообложения нефти как продаваемой на внутреннем рынке, так и идущей на экспорт. Мы разделяем мнение академика В.И. Маевского о том, что для удовлетворения возрастающего спроса отечественных товаропроизводителей целесообразно уменьшение ставки НДПИ в целом или отдельное регулирование НДПИ на экспортируемую нефть и нефть, направляемую на внутренний рынок<sup>2</sup>.

Налоговый механизм, обеспечивающий формирование благоприятного экономического климата для развития предпринимательской деятельности, должен соответствующим образом взаимодействовать с кредитно-банковской политикой, что, в конечном счете, негативно скажется на активизации предпринимательской деятельности в реальном секторе российской экономики.

Приведенное выше соотношение между рентабельностью реального сектора российской экономики и ставкой по кредитам при внимательном анализе объясняет многие существующие на сегодняшний момент

---

<sup>2</sup> Маевский В. И. Экспорт нефти и экономическая безопасность России. Материалы конференции. С. 15.

проблемы отечественной экономики, связанные с недостаточным инвестированием и уходом капитала в спекулятивные операции, а также его оттоком за границу. И так, чем выше эффективность инвестиционных проектов и чем ниже банковский процент, тем выше инвестиционная деятельность и предпринимательская активность. Чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше в экономике эффективных бизнес-проектов, тем меньше спрос инвесторов.

Высокие процентные ставки по ссудам препятствуют перемещению кредитных ресурсов в реальный сектор и содействуют его технологической деградации, что делает российский рынок малопривлекательным для инвесторов. Для российских предпринимателей оказывается выгоднее вкладывать капиталы за границу, где реальный сектор дает возможность получать прибыль, пользуясь кредитными ресурсами по умеренным ставкам.

Как отмечалось выше, заметную роль в активизации и развитии предпринимательства в реальном секторе экономики играет протекционистская внешнеэкономическая политика, предполагающая в рамках экономической безопасности:

- ориентацию валютной политики на защиту внутреннего рынка и стимулирование экспорта;
- применение гибкой тарифной политики и квотирования импорта продукции, позволяющих поддержать внутренние цены на уровне мировых и защищать отечественных товаропроизводителей.

Применительно к Российской Федерации следует подчеркнуть, что, прежде всего за счет особой валютной политики — многократной девальвации после финансового кризиса 1998 г., были сформированы достаточно благоприятные макроэкономические предпосылки для замещения импорта продукции отечественного производства, сопровождаемого феноменом быстрого роста промышленной продукции. Созданный таким образом потенциал импортозамещения был весьма значительным и оценивался, по расчетам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНИП РАН, в машиностроении на уровне 7–8% роста промышленного производства, в пищевой промышленности — 12%.

Что же касается развитых стран, то, к примеру, США в настоящее время, опираясь на заниженный курс своей национальной валюты по отношению к евро, обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности экспортных товаров и роста объемов экспорта. Тем самым на этой основе получают дополнительные финансовые ресурсы для модернизации производственного аппарата.

Особо хотелось бы отметить возрастающее значение для развития российского предпринимательства таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Последний, как известно, во всем мире является одним из важнейших инструментов структурных сдвигов в экономике.

Действующий в настоящее время в России таможенный тариф в значительной мере стимулирует приток иностранных инвестиций именно в производство, ориентированное на внутренний рынок. Уровень ставок таможенных пошлин, применяемых в отношении готовых изделий, выше уровня ставок для подавляющего большинства сырьевых товаров или комплектующих изделий в 2–5 раз. Для сырьевых товаров и комплектующих изделий установлена минимально возможная ставка пошлины в размере 5%, в то время как для большинства части готовых изделий она составляет максимально возможную величину в 30%.

Между тем возможности российского таможенного тарифа выполнять данную функцию недостаточны, и настоящее время они обнаруживают тенденцию к дальнейшему сужению. Во-первых, степень его дифференциации в несколько раз ниже, чем в большинстве развитых стран, где число тарифных позиций превышает 10 тысяч. Во-вторых, диапазон ставок российского тарифа узок — от 5 до 30%.

Среди многочисленных доводов в пользу протекционизма в России используется положение о необходимости защиты зарождающейся национальной промышленности. Однако на деле очень часто тарифы защищают не «молодые» отрасли, а, напротив, как раз старые, теряющие свою конкурентоспособность. Будет ли введена защита или нет, зависит от значения денной отрасли для экономики страны и от политической силы заинтересованных групп.

В заключении заметим, что более детальное рассмотрение понятия экономического климата с позиции индикаторов финансовой безопасности, развертывание его в систему рекомендуемых мер требует серьезного методологического анализа, выявляя соотношения понятия экономического климата другими смежными понятиями.

От развития ситуации в финансовых сегментах экономики, переплетенных между собой многочисленными связями, прежде всего и зависит развитие реального сектора экономики, учитывая, что в настоящее время финансово-кредитные отношения пока не только не вносят позитивного вклада в развитие предпринимательской деятельности, но и оказывают сдерживающее воздействие, часто приводят к критическим ситуациям в экономике.

**Яхьяев М. А.**

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

**Русавская А. В.**

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

## **Роль и место кредитной системы в процессе формирования инвестиционной и промышленной политики в России**

***Аннотация.** В статье исследуются проблемы развития современной кредитной системы, которая призвана играть решающую роль в процессе формирования инвестиционной и промышленной политики в России.*

***Ключевые слова:** кредитная система, инвестиционная и промышленная политика, механизм кредитования, регионы.*

***The summary.** In article problems of development of modern credit system which urged to play a main role in the course of formation of an investment and industrial policy in Russia are investigated.*

***Keywords:** credit system, the investment and industrial policy, the crediting mechanism, regions.*

Кредитная система призвана играть решающую роль в процессе формирования инвестиционной и промышленной политики в России. Достаточно сказать, что активизация инвестиционной деятельности может стимулироваться посредством функционирования кредитной системы разнообразных государственных институтов развития, в частности, банков развития. Такие банки реализуют механизм долгосрочного инвестирования в основные фонды реального сектора экономики, мобилизации долгосрочных ресурсов для обеспечения инвестиционной деятельности в различных сферах экономики, а также используют механизм краткосрочного кредитования, который предотвращает утечку кредитных ресурсов в нелегитимные финансовые операции и т. д.

---

---

Подсчитано, что в настоящее время в мире функционируют около 750 институтов развития, преимущественно банков <sup>1</sup>. Заметную роль играют банки развития в реструктуризации экономики таких стран, как Германия, Япония, Китай, Италия, Индия, Бразилия. Это означает, что использование только рыночных методов для формирования оптимальных пропорций национальной экономики явно недостаточно.

Для решения ключевых задач по ускорению развития экономики страны (или региона) необходимо изыскание дополнительных инвестиционных ресурсов, а это, в свою очередь, требует модернизации кредитной системы страны. Поэтому создание в 2007 г. Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» можно расценивать как эволюционный этап развития кредитной системы страны.

Такое положение обусловлено тем, что для ускорения развития российской экономики необходимо изыскание дополнительных инвестиционных ресурсов. Для решения существующих задач по качественному развитию национальной экономики страны и ее регионов в соответствии со пп. 11 п. 3 ст. 3 Федерального закона от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» во Внешэкономбанке создано новое структурное подразделение — Центр государственно-частного партнерства. Одной из задач Центра является работа по формированию и развитию ГЧП в регионах страны. Собственно на этой позиции будет базироваться консультационная и методологическая деятельность Центра.

В процессе управления региональным долгом следует учесть, что кредиты представляются оператору (определенному ОГМУ) и учитываются непосредственно на его балансе, т.е. будут находиться вне структуры регионального долга. При этом любое предоставление кредита требует обеспечения его возвратности — залога, поручительства или гарантии.

Общеизвестно, что государственные и муниципальные гарантии в соответствии с отечественным законодательством включаются в структуру регионального долга с учетом всей гарантированной задолженности (с учетом предстоящих процентных платежей), ограничены в своем предельном объеме и сроках предоставления. Эти вопросы требуют специального контрактного урегулирования, но в любом случае гарантия увеличит государственный долг субъекта РФ или муниципальный долг.

---

<sup>1</sup> Баженов А.В., Кабашкин В.А. Новые финансовые возможности реализации региональных инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008. № 8(8).

Однако следует помнить, что сам по себе объем задолженности (долга) не является показателем долговой неустойчивости региона. Исходя из мировой практики, целесообразно использовать показатели (индикаторы, коэффициенты) долговой устойчивости региона: объем долга к региональному валовому продукту (РВП), расходы на обслуживание долга к РВП, объем доходов к объему государственного долга и т.д.<sup>2</sup> Существующие сложности в управлении государственным долгом для субъектов РФ создали ряд обстоятельств, отрицательно влияющих на развитие современной кредитной системы и проведение эффективной политики в области государственных заимствований и управления долгом. Среди них нерыночный характер основной доли государственного долга субъектов РФ, что наиболее ярко проявляется в условиях кризисных явлений и прогнозируемого дефицита региональных бюджетов.

Кроме того, на наш взгляд, существенным моментом в реформировании кредитной системы является отсутствие утвержденных критериев и механизмов оценки эффективности заемной и долговой политики регионов и контроля их соблюдения.

Таким образом, текущая ситуация в реальном секторе экономики должна учитываться при определении перспектив дальнейшего развития кредитной системы. По данным Госкомстата в первом полугодии 2010 года доля убыточных организаций в целом по российской экономике составляла 34,4%<sup>3</sup>.

В разрезе отдельных отраслей доля убыточных предприятий в РФ за первое полугодие 2010 г. составила 50,9% в добыче полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических производств), 48,2% в обработке древесины и производстве изделий из дерева, 42,4% в транспортной отрасли и связи, 38,5% в производстве транспортных средств и оборудования, 37,2% в строительстве. В лучшем положении по состоянию на первое полугодие оказались оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (доля убыточных производств – 23,6%), производство кокса и нефтепродуктов (23,8%), химическое производство (25,9%) и сельское хозяйство (29,5%). Однако учитывая последствия засухи лета 2010 г. можно предположить, что доля убыточных производств в российском

---

<sup>2</sup> Кабашкин В.А. Обзор текущей практики регулирования отдельных категорий заимствований региональных и местных органов власти // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2009. № 1(13).

<sup>3</sup> Госкомстат, Доклад «Социально-экономическое положение России», раздел «Финансовая деятельность организаций», январь–июль 2010 г.

сельском хозяйстве по итогам года значительно возрастет. Однако даже в благополучных отраслях удельный вес убыточных нерентабельных производств колеблется около 25%, что в мировой практике является очень высоким показателем<sup>4</sup>.

Рентабельность большинства отраслей реального сектора остается низкой, что не позволяет им использовать дорогие банковские ресурсы для финансирования своей деятельности. Поэтому в источниках финансовых вложений предприятий доля банковских кредитов за первое полугодие 2010 г. в целом не превышала 3%.

Российские коммерческие банки не могут предоставлять кредиты по ставке ниже уровня рентабельности кредиторов. Однако рентабельность отраслей реального сектора остается крайне низкой, и по состоянию на 01.07.2010 г. в российской экономике отдельные отрасли в целом являются убыточными, их дальнейшее функционирование в существующем виде не соответствует базовым принципам рыночной экономики.

В настоящее время крупные компании-заемщики перекредитованы, мелкий и средний бизнес не определился с перспективами своего развития и банковское кредитование продолжает оставаться достаточно дорогим источником ресурсов его развития. Слабые предприятия смогут получить кредиты банков только под государственные гарантии, но государство должно определиться с необходимостью модернизации или банкротства нерентабельных производств.

Поэтому усиление кредитной экспансии коммерческих банков возможно только при условии, если будет принята программа действий государства по проведению промышленной и инновационной политики и созданию рыночных механизмов снижения уровня рисков при кредитовании на основе имеющегося зарубежного опыта.

Процесс активизации кредитной системы, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе должен сопровождаться комплексом мер по:

- стимулированию покупательского спроса;
- формированию общегосударственной программы развития производства, способной стать ориентиром для предприятий и банков;
- формированию механизма предоставления гарантий по кредитам как стратегическим отраслям экономики, так и для мелкого и среднего бизнеса, как это сделано во многих странах;
- совершенствованию ресурсной базы отечественных банков, в том числе и путем развивая механизма секьюритизации активов;

<sup>4</sup> ЦБСД Росстат, [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

- развитию системы страхования экспортно-импортных контрактов;
- преодолению монополизма, совершенствованию процентной политики коммерческих банков, в том числе мерами пруденциального контроля со стороны Банка России.

В настоящее время в условиях дефицита долгосрочных и краткосрочных ресурсов, отсутствия нормальной конкуренции на финансовом рынке, усиления негативных ожиданий со стороны коммерческих банков, объективно происходит удорожание стоимости кредитов для заемщиков. Эта тенденция характерна не только для отечественного банковского сектора, но и прослеживается и в зарубежных банковских системах в условиях кризиса.

Период, предшествовавший международному финансовому кризису 2008 года, характеризовался избытком ликвидности в мировом масштабе и быстрым ростом кредита, особенно кредита частному сектору. Однако в результате мирового кризиса банковская система сократила кредитование частного сектора, поскольку банки стремились укрепить свои балансы, пострадавшие от снижения цен активов, покрыть растущее число необслуживаемых кредитов и в целом снизить уровни риска путем уменьшения доли заемных средств. Темпы роста банковских кредитов резко снизились в реальном выражении и, вероятно, будут оставаться пониженными в большинстве основных экономик и групп стран.

Массивное вливание государственных средств и смягчение условий кредитования в странах с развитой экономикой, направленные на борьбу с рецессией и поддержку банковских балансов, не привели к увеличению кредита частному сектору. После периода роста в среднем примерно на 7 процентов в год до середины 2008 года прирост банковского кредита в странах с развитым рынком замедлился и к концу 2009 года стал отрицательным. Больше всего темпы роста банковского кредита в 2009 году упали в Соединенном Королевстве — примерно на 20 процентов. В США к началу 2010 года кредит сократился почти на 10 процентов по сравнению с тем же периодом предыдущего года. В зоне евро наблюдалась аналогичная тенденция [С. 57]<sup>5</sup>.

Имеется ряд факторов, объясняющих, почему улучшение финансовых условий не привело к возобновлению роста кредита частному сектору в этих странах. Во-первых, спрос на кредит снижался с ослаблением экономической конъюнктуры, поскольку фирмы сокращали производ-

---

<sup>5</sup> Каргас Хосе, Маккона Мартин. Кредитование частного сектора остаётся слабым. МВФ. Ж. Финансы и развитие. Июнь 2010 г.



ство, а домашние хозяйства снижали уровни потребления и в результате меньше нуждались в кредитах. Во-вторых, банки ужесточили стандарты кредитования из-за возросшей неопределенности, ослабления своего капитала и растущих убытков по кредитам. В балансах банков сохраняется напряженность, вызванная повышенным риском, а условия финансирования становятся более жесткими. Стремясь перевести средства в первоклассные активы, банки предпочитают покупать государственные облигации вместо кредитования частного сектора. Кроме того, неопределенность относительно будущих изменений в системе регулирования, возможно, снижает склонность банков к предоставлению кредитов.

Из стран с формирующимся рынком и развивающихся стран темпы роста кредита наиболее резко снизились в Восточной Европе, которая до кризиса получала значительный приток внешнего финансирования и трансграничных кредитов. Когда разразился финансовый кризис, рост кредита резко замедлился и пока не начал восстанавливаться, отчасти из-за оттока иностранного финансирования из банковского сектора. Рост кредита в Латинской Америке, Африке к югу от Сахары и на Ближнем Востоке и в Северной Африке характеризуется весьма схожими тенденциями: на конец 2009 года темпы роста колебались в пределах от нуля до 5 процентов.

В отличие от этих регионов, в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах Азии финансовый кризис не сказался на уровне кредитования частного сектора. Более того, темпы роста банковского кредита в этих странах повысились во время кризиса и лишь в последнее время начали снижаться. Однако такое развитие ситуации во многом определялось показателями Китая, где банковский кредит устойчиво растет с 2005 года; к концу 2009 года темпы его прироста достигли 35 процентов ввиду перспектив уверенного экономического роста и повышения цен активов.

Для преодоления негативных последствий кризиса необходимо расширить кредитование реального сектора экономики. Но проблема кредитования усугубляется сохранением низкого уровня производства после его существенного падения в 2009 г. Несмотря на некоторое оживление в последние месяцы, предоставление новых кредитов сдерживается тем, что большинство предприятий находится в тяжелом финансовом положении, поэтому риски банков в условиях кризиса возрастают. Принятый Правительством и Банком России комплекс мер позволил сбить острую фазу кризиса. Положительным фактором явилось и снижение ставки рефинансирования, которая является в настоящее время одним из важнейших рычагов влияния на процесс кредитования.

Процентные ставки конечно же определяются рынком, однако государство должно проводить в условиях кризиса эффективную политику денежно-кредитного регулирования экономики, стимулируя развитие национальной экономики, расширяя спрос и экспортные производства. Крайне важным для банковской системы является снижение ставки рефинансирования, проводимое Центробанком (с 13% в 2008 г. до 7,75% в 2010 г.). Это положительно повлияло на тренд по снижению процентной ставки при кредитовании в коммерческих банках.

Как показывают исследования Банка России, снижение ставок рефинансирования сопровождалось снижением стоимости кредитов, предоставляемых предприятиям финансового сектора, что при росте рентабельности товаров, продукции и услуг в целом смогло остановить падение производства <sup>6</sup>.

Однако проблемы далеко еще не решены и могут дать о себе знать в 2011–2013 годах. Рост ставки рефинансирования может произойти в связи со снижением стоимости нефти или возникновением колебаний курсов валют (в этом случае государство будет вынуждено «сжать» денежную массу, чтобы избежать инфляции).

Если ставка рефинансирования возрастет, а проценты по выданным кредитам останутся прежними, банки понесут значительные убытки. Если же кредитные организации будут знать, что ставка рефинансирования в ближайшие годы не увеличится, то и кредиты станут постепенно дешеветь.

К сожалению, несмотря на снижение ставки рефинансирования, уменьшение стоимости кредитов происходит слишком медленно. Сейчас в среднем реальная величина процентных ставок – 14–15%<sup>7</sup>.

Основная причина высокой процентной ставки заключается в том, что кредитным организациям приходится закладывать в нее (помимо затрат на резервирование и выполнение требований регуляторов, базовой стоимости ресурсов на рынке и операционных расходов) большие риски.

В этих условиях представляется, что среднесрочный прогноз должен содержать мероприятия, нацеленные на решение следующих задач в кредитной системе РФ:

---

<sup>6</sup> Макроэкономическая статистика. Сводные данные по процентным ставкам, Сайт Банка России: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

<sup>7</sup> Макроэкономическая статистика. Сводные данные по процентным ставкам, Сайт Банка России: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

- снижение инфляции, инфляционных и девальвационных ожиданий;
- сохранение стабильно функционирующей банковской системы и финансовых рынков при любом сценарии развития внешней среды;
- максимальная концентрация усилий на устранение структурных диспропорций в кредитной сфере, возможно в ущерб темпам роста экономики и банковской системы;
- стимулирование сбережений населения и предприятий.

Решение перечисленных задач предполагает корректировку определенных параметров существующей кредитной системы РФ, различающуюся в рамках отдельных сценариев. Однако важно, чтобы данные параметры присутствовали в прогнозе, именно они позволяют оценить направление и эффективность регулирующих воздействий, а также их последствия для национальной экономики в целом.

#### **Литература**

1. Баженов А. В., Кабашкин В. А. Новые финансовые возможности реализации региональных инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008. № 8(8).
2. Кабашкин В.А. Обзор текущей практики регулирования отдельных категорий заимствований региональных и местных органов власти// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2009. № 1(13).
3. Госкомстат, Доклад «Социально-экономическое положение России», раздел «Финансовая деятельность организаций», январь—июль 2010 г.
4. ЦБСД Росстат, [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
5. Каргас Хосе, Маккона Мартин. Кредитование частного сектора остаётся слабым. МВФ. Ж. Финансы и развитие. Июнь 2010 г.
6. Макроэкономическая статистика. Сводные данные по процентным ставкам, Сайт Банка России: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Под научной редакцией  
доктора экономических наук, профессора  
**Л. А. Булочниковой**

**Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XII/  
Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предприниматель-  
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. – 323 с.

**ISBN 978-5-903893-29-4**

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

**ББК 65.9(2Рос)**  
**УДК330.35**  
**УДК 340.1**

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

**Выпуск XII**

*Под научной редакцией Л.А. Булочниковой*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 08.11.2011  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 19,06 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 400/11  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»  
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»  
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105  
тел. (495) 640-540-1, [www.mtn2.ru](http://www.mtn2.ru)

*Мы готовим цивилизованных  
предпринимателей России!*

[www.rusacad.ru](http://www.rusacad.ru)



**Российская  
академия  
предпринимательства**





## Аспирантура

### Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

**по экономическим специальностям:**

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;  
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

**по социологическим специальностям:**

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;  
22.00.08 - социология управления.

**Продолжительность и формы обучения:**

Очная форма - 3 года  
Заочная форма - 4 года  
Соискательство - до 5 лет

**СОИСКАТЕЛЬСТВО**

Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.  
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Применение аспирантуры проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

**Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.**

