



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2010

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

| | |
|--|----|
| Г. М. Кадырова | |
| Баланс накопленных международных инвестиций РФ | 6 |
| Т. В. Какатунова | |
| Управление цепочкой создания ценности инновационной продукции | 17 |
| Д. В. Кузнецов | |
| Проблемы развития инфраструктурного комплекса региональной инновационной деятельности | 22 |
| П. О. Магомедов | |
| Современная налоговая политика России в условиях антикризисного управления | 29 |
| В. Н. Маслов | |
| Кластеры как фактор повышения конкурентоспособности региона | 37 |
| С. В. Сажнева | |
| Проблемы российской инновационной системы в условиях современной экономики | 43 |
| Л. А. Ульяновченко, А. Н. Шилин | |
| Условия и критерии формирования кластеров в экономике регионов России | 54 |

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

| | |
|---|----|
| А. Ю. Белозерский | |
| Когнитивная модель факторов риска металлургических предприятий | 62 |

Р. В. Бочкарев

Методика налоговой оптимизации
на предприятии медицинской промышленности 69

К. Р. Григорян

Туристско-рекреационный комплекс
Краснодарского края:
этапы маркетингового исследования 77

Е. В. Дмитриева

Зарубежный опыт страхования
профессиональной ответственности нотариусов 82

Г. Г. Кузнецова

Современные тенденции развития конкурентной среды
на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства 95

О. Милиахметова

Совершенствование механизма бюджетирования
на предприятиях России 102

О. В. Миронова

Аутсорсинг инноваций
в алмазообрабатывающей промышленности:
опыт и перспективы 107

К. А. Плакунов

Сравнительный анализ содержания
некоторых страховых продуктов на примере филиалов
страховых организаций Приволжского Федерального Округа 111

А. Н. Яндовский

Использование сетевых технологий
туристскими фирмами России 116

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. С. Михель

Развитие полиграфических предприятий
на основе кластерных принципов организации производства 122

**Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Н. В. Высоцкая

Предпринимательство
как экономическая бутстрап-система 144

Л. Ф. Гафиуллина

Развитие государственно-общественного управления
автономными учреждениями сферы культуры региона 152

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Г. М. Кадырова
соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Баланс накопленных международных инвестиций РФ

Аннотация. В статье рассмотрен Баланс накопленных международных инвестиций РФ как инструмент анализа международной инвестиционной деятельности РФ.

Ключевые слова: баланс накопленных международных инвестиций РФ, резервные активы, показатели баланса.

The summary. In article the Balance of the saved up international investments of the Russian Federation as the tool of the analysis of the international investment activity of the Russian Federation is considered.

Key words: balance of the saved up international investments of the Russian Federation, reserve actives, balance indicators.

Понятие баланса накопленных международных инвестиций (НМИ)

Баланс накопленных международных инвестиций РФ (баланс НМИ) представляет собой организованную в табличной форме информацию о накопленных инвестициях (обязательствах) нерезидентов в российской экономике и накопленных инвестициях (активах) российских экспортеров капитала за рубежом. Баланс НМИ отличается от рассмотренного нами выше баланса международного движения капитала (баланса МДК) рядом моментов.

1. В балансе МДК рассматриваются изменения обязательств и активов *за определенный период времени* (месяц, квартал, год, несколько лет), а в балансе НМИ – общий объем обязательств и активов *на определенный момент времени*.

2. В балансе НМИ объем обязательств и активов учитывается не посредством простого суммирования изменений обязательств и активов, которые фиксировались в балансах МДК за все предыдущие периоды времени вплоть до данного момента. Мы уже отмечали, что в балансах МДК отражаются лишь те изменения обязательств и акти-

вов, которые возникли в результате операций инвесторов. В балансе НМИ помимо этого учитываются изменения обязательств и активов, которые вызваны изменением ценовых условий (цены на активы, процентные ставки, валютные курсы). Например, даже если за определенный период времени (скажем, год) никаких операций инвестор не совершал, сумма накопленных обязательств (или активов) может измениться в результате переоценки обязательств (активов).

Уже в течение нескольких лет Банк России публикует данные о *международной инвестиционной позиции (МИП) Российской Федерации* – статистический отчет, который позволяет оценить величину внешних обязательств и активов страны на начало и конец отчетного периода, а также все те изменения, которые возникли в результате операций, стоимостных изменений (переоценки) и прочих изменений (данные, начиная с 01.01.2001)¹. В зависимости от того, является ли международная инвестиционная позиция страны положительной или отрицательной, страна выступает либо «чистым должником», либо «чистым кредитором».

По сути таблицы баланса НМИ в значительной мере совпадают с таблицами международной инвестиционной позиции РФ. Однако в разделе «Активы» международной инвестиционной позиции РФ имеется *позиция «Резервные активы»*, которая отражает величину официальных золотовалютных резервов РФ (на эту позицию в текущем десятилетии в связи с быстрым наращиванием золотовалютных резервов стала приходиться значительная часть активов РФ); в предыдущих наших статьях мы уже отмечали, что за рамки международной инвестиционной деятельности мы выносим деятельность, связанную с формированием и использованием резервных активов. Таким образом, из баланса НМИ позиция «Резервные активы» исключается, и в нем отражаются накопленные внешние обязательства и внешние активы страны по прямым, портфельным и прочим инвестициям.

Доля накопленных инвестиций в общем объеме активов РФ за рубежом (т.е. всех активов за вычетом резервных активов) была равна (на начало года, %): 2001 г. – 88,8; 2002 г. – 85,9; 2003 г. – 83,4; 2004 г. – 77,2; 2005 г. – 69,4; 2006 г. – 64,7; 2007 г. – 58,5; 2008 г. – 56,5; 2009 г. – 57,7.

¹ В «Бюллетене банковской статистики» данные о МИП содержатся в следующих трех таблицах: «1.9. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001–200... годах: иностранные активы и обязательства на начало года»; «1.10. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации за 200...год»; 1.11. «Международная инвестиционная позиция банковского сектора Российской Федерации».

Таким образом, доля накопленных инвестиций в общем объеме зарубежных активов РФ имела тенденцию к снижению вплоть до 2008г. Данная тенденция отражает процесс неуклонного вытеснения традиционных форм экспорта капитала (прямые, портфельные, прочие инвестиции) вывозом капитала в такой специфической форме, как накопление золотовалютных резервов денежными властями Российской Федерации. В настоящее время они представлены международными резервами Банка России, которые помимо всего включают в себя Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (конечной управляющей инстанцией этих фондов является Министерство финансов РФ; Банк России осуществляет оперативное управление этими фондами на основе договора между Банком России и Минфином). Лишь в 2008–2009 гг. произошло некоторое повышение доли накопленных инвестиций в общих активах РФ за рубежом, что объясняется в первую очередь экономическим кризисом, который привел к существенному снижению золотовалютных резервов РФ (с 01.01.2008 г. до 01.01.2009 г. объем таких резервов сократился с 478,7 млрд. долл. до 427,0 млрд. долл.).

Если в таблицах «Международная инвестиционная позиция РФ» балансирующей статьей является статья «Чистая международная инвестиционная позиция», то в балансе НМИ такой статьей является *сальдо накопленных международных инвестиций (сальдо НМИ)*. Сальдо НМИ равняется значению показателя «Чистая международная инвестиционная позиция РФ» за вычетом объема резервных активов РФ.

Анализ баланса НМИ за период 2001–2009 гг.

Таблица 1

Накопленные международные инвестиции РФ (млрд. долл.)

| Год (на 01.01.) | Накопленные внешние обязательства (иностраные инвестиции в РФ) | Накопленные внешние активы (инвестиции РФ за рубежом) | Сальдо НМИ |
|-----------------|--|---|------------|
| 2001 | 184,2 | 220,8 | -36,6 |
| 2002 | 215,6 | 222,9 | -7,3 |
| 2003 | 251,3 | 240,7 | 10,6 |
| 2004 | 332,9 | 259,9 | 73,0 |
| 2005 | 417,3 | 282,1 | 135,2 |
| 2006 | 547,9 | 334,1 | 213,8 |
| 2007 | 767,5 | 427,6 | 339,9 |
| 2008 | 1225,7 | 620,7 | 605,0 |
| 2009 | 755,6 | 582,9 | 172,7 |

Анализ таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы.

1. На протяжении периода 2001–2008 гг. наблюдалась тенденция неуклонного наращивания как накопленных внешних обязательств (иностранных инвестиций в РФ), так и накопленных внешних активов (инвестиций РФ за рубежом), причем первые нарастали более высокими темпами. Если накопленные иностранные инвестиции за указанный период выросли в 6,7 раза, то накопленные зарубежные инвестиции – в 2,8 раза.

2. В 2008–2009 гг. произошло одновременное снижение накопленных внешних обязательств и накопленных активов, причем первые сократились гораздо в большей мере, чем вторые (соответственно на 38 и 6 процентов). Данные сокращения обусловлены, прежде всего, экономическим кризисом, причем кризис затронул в большей степени иностранных инвесторов в России, чем российских инвесторов за рубежом.

3. Сальдо НМИ РФ лишь в первые два года рассматриваемого периода (2001–2002 гг.) имело отрицательное значение (т. е. Россия выступала чистым кредитором по отношению к остальному миру), в остальные годы сальдо было положительным, причем оно неуклонно нарастало вплоть до 2008 г., что отражало беспрецедентно высокую активность иностранных инвесторов в России. В 2009 г. сальдо НМИ резко (в 3,5 раза) уменьшилось по сравнению с 2008 г., что обусловлено очень масштабным сокращением стоимости накопленных иностранных инвестиций (в первую очередь под влиянием ценовых факторов). Есть основания полагать, что тенденция сокращения положительного сальдо НМИ продолжает действовать в текущем году, и к началу следующего года оно может стать отрицательным. Таким образом, Россия в рамках международного инвестиционного обмена может опять превратиться в чистого кредитора остального мира, фактически помогая остальному миру выбираться из ямы кризиса.

Проанализируем более подробно изменения в балансе накопленных международных инвестиций РФ за последний период с 01.01.2008 г. по 01.01.2009 г. (табл. 2).

1. Серьезное снижение стоимости внешних обязательств РФ (иностранных инвестиций) было обусловлено примерно в равной степени снижением стоимости накопленных прямых и портфельных инвестиций. Прочие инвестиции продемонстрировали даже некоторый прирост. Полагаем, что эта тенденция обусловлена не столько заключением новых кредитных сделок нерезидентов с российскими заемщиками, сколько увеличением просроченной задолженности и приростом обязательств

Баланс НМИ РФ за 2008–2009 гг.(млрд. долл.)

| | На 01.01.2008 | На 01.01.2009 | Изменение за год |
|--|---------------|---------------|---------------------|
| Накопленные иностраные инвестиции в РФ, всего | 1225,7 | 755,8 | -469,9 |
| Прямые инвестиции | 491,2 | 213,7 | -277,5 |
| Портфельные инвестиции | 344,8 | 111,4 | -233,4 |
| Финансовые производные | 0,9 | 10,4 | 9,5 |
| Прочие инвестиции | 388,8 | 420,3 | 31,5 |
| Накопленные российские инвестиции за рубежом, всего | 620,7 | 582,9 | -37,8 |
| Прямые инвестиции | 370,2 | 202,8 | -167,4 |
| Портфельные инвестиции | 26,8 | 24,7 | -2,1 |
| Финансовые производные | 1,4 | 5,3 | 3,9 |
| Прочие инвестиции | 222,3 | 350,1 | 127,8 |
| Сальдо НМИ | 605,0 | 172,7 | 526,8 |

резидентов по выплате процентов по ранее полученным кредитам. Также заметно увеличились инвестиции в финансовые производные инструменты (до этого их доля в общем объеме накопленных иностранных инвестиций в РФ была ничтожно мала).

2. Снижение накопленных активов российских резидентов за рубежом было не очень значительным (в 13 раз меньшим, чем снижение обязательств по иностранным инвестициям в РФ). Весьма значительно снизились накопленные активы, связанные с прямыми инвестициями, но одновременно увеличились накопленные активы, относящиеся к прочим инвестициям². Поскольку доля портфельных инвестиций и финан-

² Напомним, что в категорию «прочих инвестиций» входят, прежде всего, кредиты и займы. Удивительно, что в условиях нарастающих трудностей в российской экономике российские владельцы капитала вместо кредитования российских компаний активизировали

совых производных инструментов в накопленных активах изначально была незначительна, изменения их величины не существенно повлияли на общее изменение объема накопленных активов России за рубежом в 2008–2009 гг.

Роль отдельных факторов, влияющих на изменения показателей баланса НМИ

Интересно проанализировать роль отдельных факторов, определяющих изменения показателей баланса НМИ. Мы уже отметили, что Банк России в своих статистических публикациях по международной инвестиционной позиции РФ фиксирует изменения показателей накопленных международных инвестиций, причем выделяет изменения в результате операций и изменения в результате переоценки инвестиционных обязательств и инвестиционных активов.

Банк России также выделяет изменения, возникающие по другим причинам – *«прочие изменения»*. Как отмечается в методологических комментариях Банка России, к «прочим изменениям» относятся, прежде всего, изменения, связанные с переклассификацией инвестиций; например, увеличение доли инвестора в капитале инвестируемого предприятия может привести к переводу инвестиций из категории «портфельных» в категорию «прямых». Такие изменения обуславливают лишь изменение структуры накопленных инвестиций, но не их общей величины. Но могут быть «прочие изменения», которые влияют на общую величину накопленных инвестиций. Например, списание задолженности кредитором или списание задолженности по результатам проверки.

В таблице 3 представлены изменения показателей баланса НМИ в 2007 г. Анализ данной таблицы позволяет сделать следующие выводы.

1. В общем объеме изменений накопленных иностранных инвестиций основная часть изменений (53%) обусловлена изменениями в результате переоценки. На втором месте находились изменения в результате операций (около 45%). Значение изменений, обусловленных прочими причинами, было невелико (менее 2%).

2. Изменения в результате переоценки были главным фактором общих изменений прямых и портфельных иностранных инвестиций,

свою деятельность на внешних рынках. Речь идет в первую очередь о российских банках, на которые на 01.01.2008 г. приходилось 36% накопленных зарубежных прочих инвестиций, а на 01.01.2009 г. – уже 41%.

Изменения НМИ в 2007 г. и факторы, их определяющие

| | Остаток на 01.01.2007 | Остаток на 01.01.2008 | Всего изменений | Изменения в результате операций | Изменения в результате переоценки | Прочие изменения |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------------------------|---|---------------------|
| Накопленные иностраннные инвестиции в РФ, всего | 767,5 | 1225,7 | 458,2 | 206,9 | 242,9 | 6,3 |
| Прямые инвестиции | 265,9 | 491,2 | 225,4 | 54,3 | 170,0 | 1,1 |
| Портфельные инвестиции | 263,2 | 344,8 | 81,6 | 17,6 | 62,0 | 2,0 |
| Финансовые производные | 0,2 | 0,9 | 0,7 | -2,4 | 3,1 | 0 |
| Прочие инвестиции | 238,3 | 388,8 | 150,5 | 139,4 | 7,9 | 3,3 |
| Накопленные российские инвестиции за рубежом, всего | 427,6 | 620,7 | 193,1 | 113,4 | 114,5 | -34,9 |
| Прямые инвестиции | 216,5 | 370,2 | 153,7 | 45,8 | 106,8 | 1,0 |
| Портфельные инвестиции | 12,3 | 26,8 | 14,5 | 10,0 | 0,8 | 3,7 |
| Финансовые производные | 0,2 | 1,4 | 1,2 | -2,8 | 4,0 | 0 |
| Прочие инвестиции | 198,6 | 222,4 | 23,7 | 60,4 | 2,9 | -39,6 |
| Сальдо НМИ | 339,9 | 605,0 | 265,1 | 93,5 | 128,4 | 41,2 |

а также инвестиций в финансовые производные инструменты; для прочих иностранных инвестиций главным фактором изменений были изменения в результате операций. По финансовым производным инструментам в составе иностранных инвестиций изменения в результате операций имели отрицательное значение (выход иностранных инвесторов из активов).

3. В общем объеме изменений накопленных зарубежных инвестиций роль изменений в результате операций и в результате переоценки была основной, причем действие обоих факторов было примерно одинаковым. Примечательно, что изменения в результате прочих причин, имели достаточно существенное минусовое значение.

4. Изменения в результате переоценки были главным фактором общих изменений прямых зарубежных инвестиций, а также инвестиций в финансовые производные инструменты; для портфельных и прочих зарубежных инвестиций главным фактором изменений были изменения в результате операций. Примечательно, что по прочим зарубежным инвестициям были зафиксированы достаточно крупные отрицательные изменения, обусловленные прочими причинами (почти 40 млрд. долл.), которые почти на 2/3 нейтрализовали прирост прочих зарубежных инвестиций в результате операций. Не исключено, что отрицательное значение «прочих изменений» по прочим зарубежным инвестициям могло быть обусловлено списанием задолженности заемщиков-нерезидентов по российским кредитам и займам.

5. В приросте сальдо по НМИ за 2007г. основная часть пришлось на прирост, обусловленный переоценкой внешних обязательств и активов (48,5%); далее следовали изменения в результате операций (35,3%) и прочие изменения (16,2%).

Следует отметить, что соотношение факторов, определяющих изменения показателей баланса НМИ за другие года, может существенно отличаться от картины изменений за 2007 г. Например, изменения прочих инвестиций за рубежом в 2005 г. были ничтожны и равнялись всего 30 млн. долл. (сокращение). Однако за этой цифрой скрывался прирост прочих инвестиций в объеме 30.060 млн. долл., который был нейтрализован переоценкой активов (минус 3,251 млн. долл.) и прочими изменениями (минус 26 838 млн. долл.). Таким образом, в 2005 г. влияние прочих изменений на общий объем изменений прочих зарубежных инвестиций было в несколько раз большим, чем в 2007г.

Если мы посмотрим на изменения иностранных инвестиций в 2005 г., то также заметим ряд существенных отличий от изменений в 2007 г. Например, общее изменение накопленных портфельных иностранных инвестиций в 2005 г. составило 38,306 млн. долл.; при этом изменения в результате операций были равны минус 855 млн. долл., изменения в результате переоценки – плюс 35,481 млн. долл., изменения в результате прочих причин – плюс 3,679 млн. долл. Таким образом, почти на 93% прирост иностранных портфельных инвестиций был обусловлен ценовыми факторами (в 2007 г. на эти факторы пришлось лишь 5,5% прироста иностранных портфельных инвестиций). Специальный анализ изменения роли отдельных факторов, определяющих динамику накопленных международных инвестиций РФ, выходит за рамки данной статьи.

Баланс НМИ банковского сектора РФ

Напомним, что Банк России в дополнение к общей таблице международной инвестиционной позиции РФ публикует специальную таблицу, которая называется «Международная инвестиционная позиция банковского сектора РФ». Если отталкиваться от предлагаемой нами терминологии, то эту таблицу можно назвать иначе – *баланс накопленных международных инвестиций банковского сектора РФ*. Ниже мы приводим этот баланс за 2006–2009 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Накопленные международные инвестиции банковского сектора РФ

| | На 01.01.2006 | На 01.01.2007 | На 01.01.2008 | На 01.01.2009 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Накопленные иностранные инвестиции в РФ, всего | 60,0 | 123,9 | 214,8 | 204,5 |
| Прямые инвестиции | 5,0 | 9,1 | 20,7 | 22,7 |
| Портфельные инвестиции | 6,9 | 17,2 | 36,4 | 10,2 |
| Финансовые производные инструменты | 0,1 | 0,2 | 0,9 | 10,7 |
| Прочие инвестиции | 48,1 | 97,5 | 156,8 | 161,0 |
| Накопленные российские инвестиции за рубежом, всего | 39,2 | 65,4 | 96,8 | 167,5 |
| Прямые инвестиции | 1,5 | 1,6 | 2,5 | 3,4 |
| Портфельные инвестиции | 7,0 | 7,6 | 12,9 | 15,8 |
| Финансовые производные инструменты | 0,1 | 0,2 | 1,4 | 5,0 |
| Прочие инвестиции | 30,7 | 55,9 | 80,0 | 80,9 |
| Сальдо НМИ | -20,8 | -58,6 | -117,9 | -37,0 |

Анализ баланса позволяет сделать следующие выводы.

1. Иностранные инвестиции, накопленные в банковском секторе РФ за четырехлетний период, увеличились в 3,4 раза (для сравнения:

все накопленные иностранные инвестиции в российской экономике за этот период возросли только в 1,4 раза). Это доказывает приоритетную роль банковского сектора РФ для иностранных инвесторов. В период с начала 2008г. до начала 2009 г. произошло некоторое снижение объема накопленных иностранных инвестиций, что обусловлено начавшимся кризисом, выводом активов из России и некоторым их обесценением.

2. Российский банковский сектор также быстро наращивал свои накопленные инвестиции за рубежом: за указанный период они выросли в 4,3 раза. Вместе с тем объем накопленных иностранных инвестиций в 2009 г. был больше, чем объем накопленных зарубежных инвестиций.

3. На протяжении всех четырех лет сальдо НМИ банковского сектора РФ оставалось отрицательным. В период с начала 2008г. по начало 2009 г. произошло весьма существенное (почти в 3 раза) сокращение отрицательного значения сальдо НМИ, что можно объяснить прежде всего увеличением (более чем в 1,7 раза) накопленных зарубежных инвестиций.

4. В структуре накопленных иностранных инвестиций на протяжении всего периода подавляющая часть (примерно 4/5) приходилась на прочие инвестиции, т.е. кредиты и займы. В структуре накопленных зарубежных инвестиций также основное место занимали прочие инвестиции (их доля колебалась в диапазоне от 48% в начале 2009 г. до 82% в начале 2008 г.). Обращает на себя внимание тот факт, что доля прямых инвестиций в общем объеме накопленных зарубежных инвестиций крайне незначительна. Также примечательно, что в 2008–2009 гг. в структуре накопленных инвестиций — как зарубежных, так и иностранных, — резко увеличилось присутствие финансовых производных инструментов.

Следует обратить внимание на еще одну тенденцию, связанную с накопленными международными инвестициями банковского сектора РФ — увеличение их доли в общих объемах накопленных иностранных и накопленных зарубежных инвестиций (см. табл. 5). Вероятно, данная тенденция отражает общемировую тенденцию возрастания роли банковского сектора в международном движении капитала ³.

³ Впрочем возрастание удельного веса банковского сектора в показателях накопленных инвестиций может иметь и иное объяснение: Банк России располагает гораздо более полной информацией об инвестиционной деятельности данного сектора по сравнению с другими секторами экономики, которые за последние годы могли усилить свою «теневую» инвестиционную деятельность.

**Доля банковского сектора в общем объеме накопленных
международных инвестиций (%)**

| | На 01.01.2006 | На 01.01.2007 | На 01.01.2008 | На 01.01.2009 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Накопленные иностранные инвестиции в РФ | 11,0 | 16,2 | 17,6 | 27,1 |
| Накопленные российские инвестиции за рубежом | 11,7 | 15,3 | 15,6 | 28,7 |

Т. В. Какатунова
кандидат экономических наук, доцент,
Московский энергетический институт
(Технический университет), филиал, г. Смоленск

Управление цепочкой создания ценности инновационной продукции

Аннотация. Предложен подход к повышению эффективности регионального инновационного процесса на основе концепции «цепочки ценности». Рассмотрены основные направления участия региональных органов власти в создании ценности инновационной продукции.

Ключевые слова: инновация, цепочка ценности, инфраструктура.

The summary. The approach to increase of efficiency of regional innovative process on the basis of the concept of «a value chain» is offered. The basic directions of participation of regional authorities in creation of value of innovative production are considered.

Key words: an innovation, a value chain, an infrastructure.

В настоящее время вопросы управления инновациями активно обсуждаются на федеральном и региональном уровнях. Очевидно, что система управления инновационным развитием региона должна разрабатываться с учетом особенностей экономических интересов и специфики территории. Как показывает практика, в некоторых случаях отдельные регионы могут характеризоваться низким уровнем развития ряда элементов инновационной инфраструктуры. В этой связи не всегда представляется возможным полноценно реализовать какой-либо из этапов инновационного процесса. В общем случае инновационный процесс представляет собой последовательные целенаправленные действия по инициации инноваций, разработке новых продуктов, их реализации на рынке и дальнейшей диффузии. В целях выявления способов повышения результативности инновационного процесса, можно проанализировать его, применив концепцию «цепочки ценности». В этом случае в рамках регионального инновационного процес-

са следует выделить ключевые виды деятельности, ориентированные на создание ценности инноваций.

Ценность инновации измеряется, прежде всего, стоимостью, которую готов заплатить потребитель. В качестве последних могут выступать конечные пользователи, предприятия, приобретающие разработку для ее использования в производственном процессе, а также региональные органы власти. Чем выше ценность результата инновационной деятельности, тем больше инвестиций на различных этапах его создания готовы вложить потенциальные потребители. Как представляется, для первых двух групп потребителей величина ценности инновации определяется ее новыми потребительскими свойствами или более низкой ценой. Для региональных органов власти проявлением ценности инновационной продукции является рост ВРП, увеличение налогооблагаемой базы, а также уровня занятости населения. Очевидно, что региональные органы власти заинтересованы в повышении ценности инноваций и могут влиять на формирующие ее виды деятельности.

Значительно повысить точность действий по повышению ценности инновации, создаваемой в рамках региональной инновационной цепи, позволит представление этапов инновационного процесса как совокупности взаимосвязанных цепочек ценностей, каждая из которых определяется набором основных и поддерживающих видов деятельности (рис. 1). Основными видами деятельности являются входная логистика, выполнение работ, маркетинг, сбыт, последующее обслуживание, а поддерживающими — инфраструктура, управление персоналом, НИР¹.

Анализ инновационного процесса как совокупности цепочек ценностей имеет место в случае наличия результата деятельности, который можно оценить. В связи с этим все этапы регионального инновационного процесса можно разбить на три основные группы. Первая группа включает фундаментальные и прикладные исследования, результатом которых является инновационная разработка. Ко второй группе относятся проектно-конструкторские работы с результатом в виде опытного образца. Третья группа объединяет этапы производства и реализации, результатом в этом случае является инновационный продукт. Рассмотрим основные виды деятельности и действия органов власти, направленные на повышение ценности промежуточных результатов инновационного процесса.

¹ Портер М. Э. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.

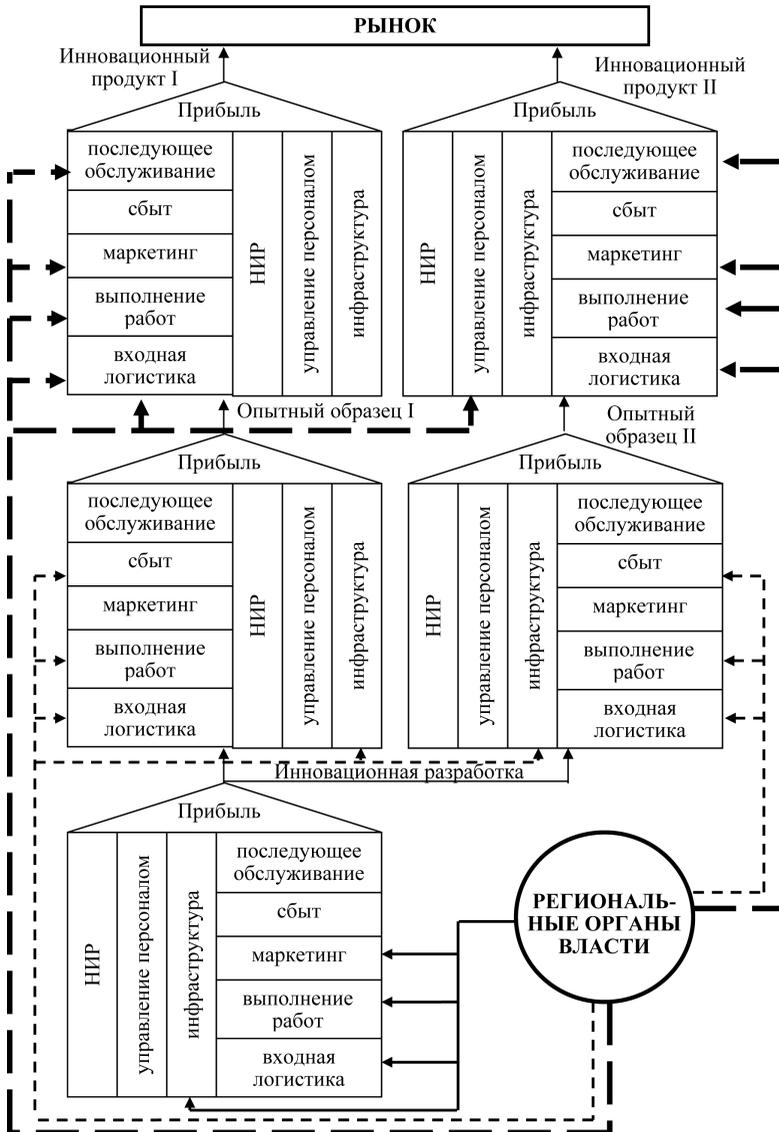


Рис. 1. Направления участия региональных органов власти в создании ценности инновационной продукции

Ценность инновационной разработки создается, во-первых, в рамках входной логистики — при наличии уникальной научно-исследовательской базы. Во-вторых, в процессе непосредственного выполнения работ, т.е. проведения исследований, прежде всего, по приоритетным направлениям развития. В-третьих, при проведении маркетинговых исследований с целью изучения спроса на разработку, либо корректировки ее потребительских свойств. Основными действиями региональных органов власти, направленными на увеличение ценности инновационной разработки, являются формирование региональных научно-технических программ; бюджетное финансирование исследований, соответствующих приоритетным направлениям развития региона; разработка программ подготовки научно-технических кадров; а также развитие элементов инфраструктуры, ориентированных на содействие научным организациям в поиске заказчиков, обеспечение доступа к системам научно-технической информации, оказание консультационной поддержки при разработке инновационных проектов и патентовании.

Ценность опытного образца определяется, во-первых, современным опытно-экспериментальным оборудованием. Во-вторых, в ходе выполнения работ ценность опытного образца может быть повышена за счет исследования альтернативных вариантов реализации исходной разработки, что позволит на ее основе создать несколько опытных образцов для использования в различных сферах экономики, а также снабжения опытного образца подробной документацией, обеспечивающей высокую скорость запуска массового производства инновационного продукта. В-третьих, ценность опытного образца может быть повышена при наличии эффективной правовой защиты инновации и разработанного механизма ее передачи для организации массового производства. Региональные органы власти могут повысить ценность опытного образца путем развития элементов инновационной инфраструктуры региона (технологических парков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов), на базе которых может быть организована апробация моделей или опытных образцов изделий с привлечением фокус-групп, а также оказание помощи при оформлении соответствующей документации.

Основными видами деятельности, формирующими ценность инновационного продукта, являются обеспечение необходимыми ресурсами, непосредственно процесс производства, а также организация

эффективного послепродажного обслуживания. Значительное влияние на повышение ценности инновации может оказать распространение информации о характеристиках предлагаемого продукта. Региональные органы власти могут воздействовать на ценность инновации путем частичного и полного освобождения предприятий от местных налогов и сборов; разработки программ подготовки кадров в области инноваций; содействия продвижению инновационной продукции на внешнем рынке.

Ценностный подход к инновационному процессу позволит за счет точечного воздействия на ключевые элементы, формирующие ценность, повысить эффективность региональной инновационной деятельности.

Д. В. Кузнецов
кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Государственной академии повышения квалификации
и переподготовки кадров для строительства
и жилищно-коммунального комплекса России

Проблемы развития инфраструктурного комплекса региональной инновационной деятельности

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития инфраструктурного комплекса региональной инновационной деятельности. Показаны перспективы создания технопарков, инновационно-технологических центров, выявлены проблемы создания рыночной инфраструктуры инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, инфраструктура, регион, инфраструктурный комплекс.

The summary. In article the basic problems of development of an infrastructural complex of regional innovative activity are considered. Prospects of creation of technoparks, the is innovative-technological centres are shown, problems of creation of a market infrastructure of innovative activity are revealed.

Key words: an innovation, an infrastructure, region, an infrastructural complex.

С начала 1990-х годов на региональном уровне достаточно интенсивно идет процесс создания организаций, призванных обеспечить в рыночной среде условия для осуществления научно-технической и инновационной деятельности. Наибольшее распространение здесь получили такие организационные элементы инфраструктуры, как научно-технологические парки (технопарки) и инкубаторы наукоемкого бизнеса (бизнес-инкубаторы), а также инновационно-технологические центры.

Технопарки представляют собой наиболее распространенную форму из новых, так сказать рыночных, организационных элементов инфраструктуры научно-технической и инновационной сферы (только в системе высшей школы их насчитывается сейчас более 70)¹. Об этом

¹ Гусева Т., Томчин Г. Технопарки и инновации // Стратегия России. 2007. № 12.

говорилось на прошедшем в октябре 2008 г. в Новом Уренгое Ямальском инновационном Форуме, в рамках которого состоялась научная конференция на тему «Современное состояние и перспективы развития региональной инновационной инфраструктуры». Приблизительно однородные по своему внутреннему построению и выполняемым функциям технопарки отличаются большим разнообразием организационно-правовых форм. Среди них встречаются общества с ограниченной ответственностью, закрытые и открытые акционерные общества, государственные и муниципальные предприятия. Столь же разнообразен и состав учредителей технопарков, ведущее место среди которых принадлежит в настоящее время университетам.

С технопарками тесно связаны и, как правило, входят в их структуру бизнес-инкубаторы, представляющие собой форму содействия инновационной деятельности через выращивание («инкубацию») неспособных малых предприятий научно-технического профиля.

Необходимо отметить, что, кроме технопарков и бизнес-инкубаторов, сосредоточенных в основном в системе высшей школы, создано около 170 вузовских центров и лабораторий, аттестованных Госстандартом России для сертификации различных видов продукции, а также персонала, сеть региональных центров подготовки специалистов в области инновационного менеджмента, 99 центров новых информационных технологий и т.д.²

Анализ складывающейся за последние десять лет в Российской Федерации инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности показывает, что, несмотря на свое общее соответствие мировым тенденциям, российская инфраструктура обладает рядом серьезных недостатков.

Во-первых, она не носит комплексного характера, поскольку ее организационные элементы чаще всего не охватывают пока именно те функции, выполнение которых в значительной мере влияет на успех в условиях рыночной экономики (защита интеллектуальной собственности, венчурное финансирование и страхование рисков и т.п.).

Организационные элементы инфраструктуры распределены по территории России весьма неравномерно, а их количество явно недостаточно в сравнении, например, со странами Европейского Союза. Они полностью отсутствуют в четвертой части субъектов Российской Федерации, а в ряде регионов имеются в виде двух-трех специализи-

² Годик Э. Как прорастить семена инноваций // Стратегия и конкурентоспособность. 2008. № 4 (28). С. 25–27.

рованных организаций, что не позволяет создать конкуренцию и состязательность, необходимую для развития научно-технической и инновационной деятельности в условиях перехода к рыночной экономике³.

Во-вторых, материально-техническая база организационных элементов инфраструктуры, особенно в части производственных помещений и оборудования, которые могут быть представлены для выполнения НИОКР и реализации инновационных проектов, как правило, развита слабо и не отвечает современным требованиям.

Все это обуславливает необходимость выработки и реализации нового подхода к инфраструктурному обеспечению научно-технической и инновационной деятельности. Его главное отличие состоит в том, что вместо разрозненного создания на местах отдельных инфраструктурных элементов должно идти построение рыночно-ориентированных инфраструктурных комплексов.

Конечной целью формирования таких комплексов является не просто создание конкретным хозяйствующим субъектам среды и условий для более эффективного ведения ими научно-технической и инновационной деятельности, а обеспечение осуществления их совокупной деятельности в интересах социально-экономического развития в целом, включая преодоление спада производства, его структурную перестройку и изменение номенклатуры выпускаемой продукции, усиление ее конкурентоспособности и привлекательности для внутреннего и внешнего рынков, создание новых рабочих мест и сохранение научно-технического потенциала. При этом рыночная ориентация комплекса будет определяться его способностью обеспечивать выполнение всех своих функций в условиях современной экономики и возможностями быстрой адаптации к их постоянным динамичным изменениям.

Все это позволяет сделать вывод о том, что современный инфраструктурный комплекс научно-технической и инновационной деятельности региона должен состоять из 8 взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга подсистем, имеющих при многоуровневом построении набор конкретных организационных элементов, действующих непосредственно на местах.

³ Лыгина Н. И., Будовская Л. А. Развитие региональной инновационной инфраструктуры // Вестник ОрелГИЭТ. 2008. № 1. С. 47–58.

К ним относятся:

1) *подсистема информационного обеспечения научно-технической и инновационной деятельности.* Она должна предоставлять возможности доступа к составляющим ее базам, банкам данных и другим информационным ресурсам на различных условиях, в том числе коммерческих, для всех заинтересованных учреждений, организаций и предприятий независимо от их ведомственной принадлежности, организационно-правовых форм и форм собственности;

2) *подсистема экспертизы научно-технических и инновационных программ, проектов, предложений* (включая государственную экспертизу). Ее задача — обеспечивать высокопрофессиональное и качественное проведение различных видов независимой оценки и отбора (научно-техническая, финансово-экономическая, экологическая и другие виды экспертизы);

3) *подсистема финансово-экономического обеспечения научно-технической и инновационной деятельности.* Она должна позволять активно использовать для инновационной деятельности различные внебюджетные источники финансирования (прежде всего ресурсы предпринимательских, банковских, финансовых структур, средства промышленности, а также инвестиции из других регионов и стран) и одновременно предусматривать ее прямую и косвенную государственную поддержку;

4) *подсистема производственно-технологической поддержки.* Как представляется, эта система будет обеспечивать полную поддержку при освоении на производстве выпуска новой конкурентоспособной наукоемкой продукции и высоких технологий, включая осуществление их трансферта извне, лизинг оборудования и т.п.;

5) *подсистема сертификации наукоемкой продукции.* Она должна обеспечивать контроль и оценку качества такой продукции, ее соответствие нормативно установленным требованиям и условиям, предоставлять осваивающим и производящим данную продукцию предприятиям всех организационно-правовых форм и форм собственности широкий спектр услуг в области метрологии, стандартизации и т.п.;

6) *подсистема продвижения на рынок научно-технических разработок и наукоемкой продукции* призвана решать двуединую задачу — обеспечивать занятие и последовательное расширение на рынке определенного сегмента («ниши») для создаваемых разработок и продукции при одновременном сохранении и эффективной охране всех связан-

ных с ними прав и выгод за владельцами этих разработок и производителями продукции. Она будет включать в себя маркетинг, рекламную и выставочную деятельность, патентно-лицензионную работу и защиту интеллектуальной собственности и т.д.;

7) *подсистема подготовки и переподготовки кадров для научно-технической и инновационной деятельности.* Она должна обеспечивать применительно к современным условиям рыночной экономики кадровую поддержку данной деятельности, включая обучение как отдельных специалистов и предпринимателей, так и подготовку целевых «менеджерских команд» для реализации конкретных крупных научно-технических и инновационных проектов;

8) *подсистема координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности.* Такая система обеспечивает влияние через экономические методы и информационное воздействие на эффективность осуществления данной деятельности. При этом она не подменяет собой систему управления научно-техническим развитием в целом, а является только ее составной частью и одним из инструментов.

Каждая из перечисленных систем, входящих в инфраструктурный комплекс научно-технической и инновационной деятельности, должна иметь механизмы реализации своих функций и соответствующие организационные элементы в виде специализированных или многофункциональных предприятий, учреждений или организаций, которые будут обеспечивать работу данных механизмов.

Принципиально важным в предполагаемом подходе является то, что создаваемый в соответствии с ним инфраструктурный комплекс научно-технической и инновационной деятельности будет общим для всех хозяйствующих на территории субъектов, связанных с научно-технической сферой, будь то крупные и средние научно-технические учреждения и организации, высшие учебные заведения или субъекты малого предпринимательства, поскольку функциональное предназначение составляющих его систем носит единый характер для всех этих субъектов.

Вместе с тем общность создаваемой инфраструктуры для всех хозяйствующих субъектов предполагает одновременно и возможность специализации ее отдельных организационных элементов на целевой работе с различными категориями этих субъектов, сложившимися в том или ином конкретном регионе и имеющими для него наиболее

важное значение в сфере науки, техники, технологий – научные организации и предприятия оборонно-промышленного комплекса, академические научные учреждения, высшие учебные заведения, малые негосударственные предприятия и т.д.

Как представляется, при построении рыночно-ориентированной инновационной инфраструктуры необходимо придерживаться следующих принципов:

- инновационная инфраструктура должна быть адекватной реально имеющемуся научно-техническому потенциалу региона и отвечать уровню его развития;
- обеспечение соответствия действующему законодательству организационно-правовых форм создаваемых элементов инновационной инфраструктуры, направлений и видов их деятельности;
- использование накопленного отечественного и зарубежного опыта при создании организационных элементов инновационной инфраструктуры.

Эти принципы являются дополнением таких известных общих принципов построения рыночной инфраструктуры, как регулируемость и управляемость процесса формирования и развития, преемственность, синергетический эффект, необходимость и достаточность, конкуренция, информационная обеспеченность, свободный перелив ресурсов и др.

Следует подчеркнуть, что представленный подход прошел определенную апробацию в ряде регионов России, в частности, в Центрально-Черноземном экономическом районе, Новгородской и Тульской областях. В то же время его нельзя считать универсальным средством для построения инновационной инфраструктуры для всех регионов, однако он дает возможность выбирать и планировать конкретные практические шаги и механизмы в данной области, что позволяет избежать спонтанных, конъюнктурных решений, не способных сформировать эффективную инфраструктуру инновационной деятельности на региональном уровне.

Таким образом, в условиях глобальной конкуренции успех развития стран и отдельных регионов во многом обусловлен состоянием и развитием инфраструктуры создания и реализации инноваций, обеспечивающей реализацию эффективного механизма инновационной деятельности.

Формирование инфраструктуры региональной инновационной системы является сложной задачей. Для ее решения необходимо проработать значительный объем теоретических исследований в данной области, изучить соответствующий зарубежный опыт, обосновать на этой основе соответствующие модели инфраструктурного комплекса региональной инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура должна способствовать реализации инжиниринговых технологий в сфере инноваций, обеспечивать распределенность своих элементов в целях обеспечения функционально полного инновационного цикла; создавать условия для реализации перспективных инновационных проектов в любой области производственного или обслуживающего секторов экономики.

П. О. Магомедов
аспирант,
Российская академия государственной службы
при Президенте Российской Федерации

Современная налоговая политика России в условиях антикризисного управления

Аннотация. В научной публикации раскрываются проблемы финансового кризиса российской экономики. Предлагаются направления по реформированию фискальной политики. Анализируется доходная часть бюджетной системы РФ. Предлагаются мероприятия по совершенствованию налогового администрирования как инструмента антикризисного управления. Налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе. Раскрывается стимулирующий потенциал налоговой политики, связанный с переходом к инновационной модели развития экономики и совершенствованием системы налогообложения. Проводится анализ налогового механизма регулирования инвестиционной и инновационной деятельности. Предлагается обновлённая система налогообложения и направления её реализации. Раскрываются основные направления налоговой политики до 2012 года.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговое планирование, налоговые доходы, налоговое администрирование, налоговая нагрузка, налоговая культура, налоговое стимулирование, налоговая конкуренция, налоговый механизм, налоговая реформа, упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс, единый социальный налог.

The summary. In the scientific publication problems of financial crisis of the Russian economy reveal. Directions on reforming of a fiscal policy are offered. The profitable part of budgetary system of the Russian Federation is analyzed. Actions for perfection of tax administration as tool of anti-recessionary management are offered. A tax policy of the Russian Federation in immediate prospects. The stimulating potential of a tax policy connected with transition to innovative model of development of economy and perfection of system of the taxation reveals. The analysis of the tax mechanism of regulation of investment and innovative activity is carried out. The updated system of the taxation and a direction of its realisation is offered. The basic directions of a tax policy till 2012 reveal.

Key words: Tax policy, tax planning, tax incomes, tax administration, tax loading, tax culture, tax stimulation, tax competition, the tax mechanism, the tax reform, the simplified system of the taxation, the Tax code, the uniform social tax.

Реализация антикризисных мер Правительства РФ способствует стабилизации социально-экономической ситуации на всех уровнях власти, а именно: на макро и микро уровнях. Однако современные масштабы диспропорций в мировой экономике создают реальную угрозу вероятности

повтора другой волны кризиса. Поэтому проводимые фискальные меры не создают необходимой поддержки реальному сектору экономики, не оживляют спрос. Все расходы направленные на реализацию государственных

программ социального и финансовых секторов на поддержку инноваций, продолжают сохранять бюджетный дефицит.

В условиях дальнейшего развития экономики, необходимо повышать производительность труда, энергоэффективность, на основе внедрения инноваций, создавая расширенное воспроизводство, проводить реализацию социальных приоритетных программ.

Для реализации данных направлений в сложившихся условиях требуется реформирование фискальной политики по следующим направлениям:

- поиск дополнительных источников налоговых доходов, способных минимизировать дефицит государственного бюджета;
- реализация эффективных налоговых механизмов стимулирования инвестиционной предпринимательской активности. Существуют проблемы с налоговым администрированием.

Несмотря на произошедшие за последние годы позитивные изменения в сфере налогообложения, преобладание фискальной составляющей в системе налогового администрирования продолжает иметь место. Это проявляется в случаях взыскания налогов пени и штрафов по сомнительным основаниям, обостряя проблему обеспечения защиты прав налогоплательщиков от незаконных имущественных претензий уполномоченных органов. Несвершенство налогового администрирования остаётся серьёзной составляющей налогового бремени и издержки бизнеса в данных направлениях всё ещё высоки. Эффективное налоговое администрирование предполагает повышение собираемости основных налогов за счёт сокращения возможностей уклонения от их уплаты создающих препятствия для развития инновационного сектора экономики.

Можно выделить три основных направления налоговой политики, которые должны способствовать переходу российской экономики с экспортно-сырьевого на инновационный и социально ориентированный путь развития.

Во-первых: налоговая политика должна способствовать процессу повышения качества человеческого капитала и эффективности его использования, интенсивного развития отраслей, обеспечивающих развитие человеческого потенциала.

Во-вторых: повышение стабильности системы налогообложения в целом и предсказуемости налогообложения бизнеса.

В-третьих: оптимизация перераспределения налоговой нагрузки между отдельными отраслями экономики. Необходимо обеспечить более интенсивное снижение налогового бремени в отношении не сырьевых отраслей с высокой инновационной и инвестиционной составляющей, связанных с освоением новых рынков и технологий.

В условиях нестабильной экономики выбор эффективных и обоснованных инструментов налогового регулирования и стимулирования имеет важное стратегическое значение для дальнейшего развития экономики и общества.

Эффективное налоговое администрирование в современное время должно соответствовать основным требованиям.

- Учитывая, что налоговые доходы составляют около 70% доходов бюджетной системы РФ, поэтому система налогообложения должна обеспечивать устойчивое формирование бюджетных доходов, необходимых для исполнения расходных обязательств РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.
- Уровень и структура налоговой нагрузки не должны ухудшать среду для экономического роста, искать условия конкуренции, препятствовать притоку инвестиций, а наоборот, формировать приемлемые условия для развития предпринимательской деятельности и инновационной активности.
- Существует необходимость серьёзного снижения административных издержек налогоплательщиков, связанных с налоговым администрированием и неопределенностью налогового законодательства, препятствующих развитию инновационного сектора экономики.
- Повышение уровня налоговой культуры. Налоговая культура должна быть присуща как налоговым органам, так и налогоплательщикам. Особенно в условиях кризиса будет появляться больше факторов уклонения от уплаты налогов.

Низкий уровень налоговой грамотности отсутствие социальной ответственности стимулируют ускорение института недобросовестного налогоплательщика. Поэтому необходимо создать институт пропаган-

ды социальной ответственности, гражданской солидарности в области налоговых отношений. Одним из основных критериев эффективности работы налоговых органов, является качество обслуживания налогоплательщиков.

Наряду с известными проблемами налогового регулирования в условиях дестабилизации глобальной экономики возникла необходимость выработки мер более адекватного её регулирования. При возможном глобальном сломе мировой финансовой системы и динамичном изменении в налоговых системах всех уровней (национальных, региональных, местных), а также изменении связанных с ними правовых институтов, данная задача осложнилась.

В этой связи заслуживает внимания корпоративное регулирование налогообложения средств, получаемых от зарубежных источников и другие способы регулирования рынка, избираемые суверенными государствами уклонения от уплаты налогов. Все страны пытаются найти баланс между сохранением конкурентоспособности национальных компаний и налоговыми поступлениями от их деятельности. Перед всеми странами стали вопросы о защите собственного производителя и рынка инвестиций, выработки адекватных налоговых стимулов и совершенствования их правового регулирования.

Термин «налоговый стимул» не имеет легального закрепления в настоящее время ни в отечественном национальном законодательстве, ни в действующих международных договорах Российской Федерации. В связи с этим возникают и вопросы: посредством каких институтов налоговые стимулы реализуются в международных и национальных правовых системах. Поэтому проблемы гармонизации налогового стимулирования определяются характерными признаками и принципами налогового стимулирования. Особенно в период выхода из финансового кризиса будет происходить усиление налоговой конкуренции между различными странами.

В этой связи налоговая система России должна быть подвергнута дальнейшим адекватным преобразованиям. Здесь, наибольший актуальный интерес представляет собой стандартизация подходов к принципам налогообложения холдингов, в том числе транснациональных.

В налоговой политике государства реализуются две из трёх функций налога: фискальная (распределительная) и регулирующая – с её стимулирующей и сдерживающей подфункциями. Фискально-распределительная функция выражается в уровне налогового бремени экономики. Регулирующая функция проявляется через механизм нало-

говых льгот и освобождений, специальных налоговых режимов, способствующих различным видам активности.

Реформирование налоговой системы в течении последних десяти лет обеспечило заметное снижение налогового бремени экономики, особенно в обрабатывающих производствах, строительстве, транспорте и в сфере услуг. Очевидно, в условиях ограниченных возможностей снижения налогового бремени экономики, возрастающее значение приобретают регулирующая (стимулирующая) функция налоговой политики, определение приоритетов в структуре налогообложения, выбор элементов налога, подлежащих обновлению и стимулирующих потребительский спрос, инвестиционную активность, сужение ненаблюдаемой экономики и теневых доходов.

Например, снижение ставки единого социального налога с 35,6% до 26% с января 2005 года не дало ожидаемого эффекта в части расширения налоговой базы.

Для России остаётся актуальными вопрос о факторе трудовых ресурсов (по прогнозу Росстата до 2025 г.) в течение первого десятилетия ожидается уменьшение численности населения трудоспособного возраста на 10,7%, во втором десятилетии темп снижения замедляется.

В связи с этим представляется важным анализ налогообложения труда и характер его воздействия на ускорение научно-технического прогресса. Внедрение достижений научно-технического прогресса в производство и высвобождение рабочей силы, только тогда будет привлекательным для предпринимательства, когда обеспечит приемлемую дополнительную прибыль собственнику.

Переход к инновационной модели развития экономики объективно требует совершенствования системы налогообложения в направлении создания налогового поля, призванного способствовать инвестиционной активности хозяйствующих субъектов на инновационной основе, опираясь при этом в первую очередь на внутренние ресурсные источники и привлечение прямых иностранных инвестиций.

Сложившийся налоговый механизм регулирования инвестиционной и инновационной деятельности не обеспечивает регулирующего воздействия на процессы в рассматриваемой сфере. Необходимы качественные изменения в системе налогообложения, направленные на активизацию регулирующей роли того сегмента системы, который обеспечивает повышенную для хозяйствующих субъектов инвестиционную привлекательность инноваций. Важным направлением на пути стимулирования инвестиций в основной капитал в рамках создания обнов-

ленной системы налогообложения, т.е. новой налоговой реформы, могло бы стать приостановление действия налога на имущество организаций на период до 2020 г., в форме освобождения от его уплаты.

Реализация данного предложения будет способствовать повышению эффективности капитальных вложений и сокращению срока их окупаемости. Источником возмещения выпадающих доходов могли бы быть поступления по налогу на прибыль в федеральный бюджет, за счёт передачи 3,0%–3,5% федеральной ставки в пользу региональной ставки (17,5%).

Корректировки национальных налоговых систем, производимые в отдельных странах в условиях и в связи с мировым экономическим кризисом, предусматривают дифференцированные инструменты поддержки граждан с низкими доходами. В основных направлениях налоговой политики до 2012 года, что большая часть решений была принята органами власти в качестве антикризисных мер. Приоритеты в области налоговой политики сохраняются и состоят они в создании эффективной налоговой системы при сохранении сложившейся налоговой нагрузки на экономику. Поэтому в ближайшие годы, не предвидится масштабных налоговых новаций, но должны использоваться другие, а именно бюджетные механизмы оздоровления экономики. В настоящее время принято ряд поправок в Налоговый кодекс, расширяющие возможности применения упрощённой системы налогообложения для малого бизнеса. Увеличение порога по упрощённой системе может привести к значительному расширению практики применения УСН, в том числе за счёт дробления бизнеса.

Другим значимым направлением для бизнеса будет трансформация единого социального налога во взносы на пенсионное, медицинское и социальное страхование. Для налогоплательщиков с 2011 года ставки взносов повысятся до 34%. Для некоторых категорий плательщиков предусмотрены смягчающие переходные положения. Для налогоплательщиков единого сельскохозяйственного налога ставки составляет 10,3%. Все недополученные за счёт снижения ставок доходы Пенсионного фонда будут компенсированы ему за счёт федерального бюджета. Проблемы с наполнением бюджетов не должны становиться проблемами тех налогоплательщиков, которые честно исполняют свои обязанности.

Если же исходить из декларированных российским правительством целей экономической политики, поэтому направленность обложения доходов граждан должна быть прямо противоположной: а

именно, высокая прогрессивность обложения особо больших и спекулятивных доходов, социальные льготы для получателей низких доходов, поддержка экономических интересов семьи, использование системы налоговых льгот с целью роста рождаемости. Для реализации этого направления, необходимо осуществить ряд принципиальных изменений в системе налогообложения граждан:

- необходимо отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подходный и другие удержания);
- важным направлением в создании системы социально ориентированного подоходного налогообложения, является изменение самого объекта обложения;
- необходима дифференциация величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов относительно уровня получаемых налогоплательщиком доходов. Социально ориентированная система подоходного налогообложения граждан, позволит сократить необходимые отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды и снизить объём предоставляемых государством социальных услуг.

Особое внимание представляет налоговая нагрузка в системе управления финансами предприятия. Поэтому решение финансовых задач при налоговом планировании с применением показателя налогового бремени, создаёт предпосылки не только для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций, но и увеличения поступлений в бюджет. Все перечисленные мероприятия по изменению направлений в налоговой политике, позволят эффективно работать производству и повышать благосостояние населения в условиях антикризисного управления.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая. М.: Эксмо, 2009.
2. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Информационно-аналитический сборник. 2009. № 3. С.16–34.
3. Материалы официального отчёта, опубликованного на сайте Федеральной налоговой службы [http:// www/nalog.ru](http://www.nalog.ru).
4. Дадашев А.З. О стимулировании потенциала налоговой политики / Экономист. № 8, 2009. С. 45–50.
5. Журавлёва О. О., Исмаилова Л. Ю. О проблемах налогового стимулирования // Финансы. № 7, 2009. С. 27–31.

6. Караваева И. В. Отечественная налоговая политика в условиях бюджетного дефицита // Финансы. №1, 2010. С. 23–27.
7. Курочкин В.В., Басиев В.В. Налоговое администрирование как инструмент антикризисного управления// Финансы. № 1, 2010. С. 28–32.
8. Шаталов С. Д. Налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе // Финансы. № 7, 2009. С. 3–6.

В. Н. Маслов
аспирант,
Башкирская академия государственной службы
и управления при Президенте Республики Башкортостан

Кластеры как фактор повышения конкурентоспособности региона

Аннотация. В статье обосновывается целесообразность реализации кластерной политики в России именно на региональном уровне, с целью повышения конкурентоспособности региона, обеспечения развития инновационного сектора экономики и стимулирования социально-экономического развития региона. В статье раскрываются преимущества кластерного подхода на региональном уровне для хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: кластеры, кластерная политика, инновационная деятельность, конкурентоспособность региона, региональное инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационный сектор экономики, цели региональной кластерной политики.

The summary. In the article is substantiated expedience of the realization of the cluster policy in Russia exactly on the regional level, for the purpose of competitiveness increase of a region, providing of development of innovative economy sector and incentives of social and economic progress in a region. In the article are described the advantages of the cluster approach on the regional level for the economic agents.

Key words: clusters, cluster's policy, innovative activity, competitiveness of region, regional innovative development, an innovative infrastructure, innovative sector of economy, the purpose regional кластерной politicians.

Для России в условиях усиления международной конкуренции наиболее острой становится проблема перехода на инновационный тип экономического развития. Экономический рост, поддерживаемый за счет экспорта сырьевых ресурсов, не создает стратегический фундамент функционирования экономики, что может привести к её полному разрушению.

В мировой практике существуют различные способы совершенствования инновационной среды. Это и формирование развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные фонды), и создание сети трансфера технологий, и финансовая поддержка инновационных проектов. Приоритетным считается кластерный подход: группа взаимосвязанных предприятий активно внедряет новые технологии.

В настоящее время в России так же активно формируется кластерная политика. Ее цель – создание центров новой экономики: высококонкурентных кластеров, стимулирующих кооперацию и развитие инновационной деятельности.

Территориальные кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации. [1]

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 прямых иностранных инвестиций.

2. Придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставляются 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 поддержке НИОКР.

Для успешной реализации кластерной политики в России требуется комплексный подход ко всем ведомствам и организациям, проводящим ее, при этом необходимо развивать контакты между ними и устранить противоречия между занятостью и производительностью труда. На старте необходима прежде всего «властная инициатива». Кроме того,

каждый кластер должен образовываться по индивидуально разработанной схеме, учитывающей особенности развития региона.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня (федеральной, региональной и муниципальной – в зависимости от масштаба кластера и существующих задач по его развитию); только взаимопонимание и готовность к сотрудничеству между ними гарантируют получение положительных результатов. Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, СМИ и др.

В настоящее время крупные международные компании, как правило, предпочитают инвестировать в те регионы и страны, где уже имеются сложившиеся кластеры в необходимых отраслях, или хотя бы есть предпосылки для их формирования.

Однако, трудность создания кластера заключается еще и в том, что и бизнес с недоверием относится к конкурентам и не хочет ни с кем объединяться, если не видит конкретной и быстро достижимой прагматической цели.

Инновационное взаимодействие хозяйствующих субъектов в кластерных образованиях несет в себе ряд существенных преимуществ, которые могут быть представлены в следующих формах:

1. Затратно-распределительное, позволяющее обеспечить оптимальное использование производственного и финансового потенциала всех участников кластера.

2. Кредитно-кооперационное, позволяющее использовать механизмы взаимного кредитования участников кластера, а также взаимные гарантии и поручительства в случае устойчивых долговременных кооперационных связей. В состав кластера входят представители реального и финансового секторов экономики.

3. Налоговое – в кластерах возможно использование легитимных методов косвенного регулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов.

4. Инновационное – использование механизмов технологического трансфера для участников кластера (в том числе с использованием элементов франчайзинга), а также научно-техническая кооперация в процессе НИР и ОКР.

5. Информационное – возможность использовать преимущества известного брэнда всеми участниками процесса кооперации. Коммуникационный механизм предполагает формирование общего информационного пространства для обеспечения эффективных коммуникаций. [3]

На региональном уровне реализация кластерной политики будет способствовать достижению следующих целей:

- повышение конкурентоспособности региона, формирование на уровне региона привлекательной высокотехнологичной и инновационной площадки;
- наращивание кооперации между находящимися в непосредственной близости научно-исследовательскими учреждениями и производственными предприятиями;
- обеспечить ускоренное развитие инновационного сектора экономики через развитие целых блоков новых технологий, такие как нанотехнологии, принципиально новые материалы, сенсорная техника, геномные технологии и пр.;
- развитие регионального, межрегионального и международного сотрудничества предприятий определённой отрасли, ВУЗов и научно-исследовательских центров, компетентных поставщиков и сервисных предприятий, а также грамотных взыскателей пользователей;
- обеспечить рост неценовой конкурентоспособности отечественных предприятий;
- обеспечить рост несырьевого и высокотехнологического экспорта товаров и услуг;
- стимулировать увеличение количества малых и средних предприятий; повысить эффективность системы подготовки кадров для потребностей экономики;
- обеспечить рост прямых отечественных и иностранных инвестиций;
- стимулировать социально-экономическое развитие регионов базирования кластеров, в том числе посредством создания рабочих мест.

В качестве основных показателей, отражающих степень достижения задач по формированию условий для эффективного организационного развития кластеров и обеспечению эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности кла-

стеров, предлагается использовать следующие показатели, согласно Методическим рекомендациям по реализации кластерной политики в субъектах РФ, разработанным Министерством экономического развития Российской Федерации:

- доля субъектов Российской Федерации, оказывающих поддержку организационному развитию кластеров из бюджетных источников;
- количество кластеров, в которых осуществлена разработка стратегии развития кластера;
- темпы роста производительности труда на предприятиях, образующих кластеры;
- темпы роста объемов инвестиций, в том числе – прямых иностранных инвестиций в предприятия, образующие кластеры;
- темпы роста объемов несырьевого и высокотехнологичного экспорта, осуществляемые предприятиями, образующими кластеры. [1]

Разработка долгосрочной стратегии развития региональной экономики, проектирование стратегического каркаса регионального инновационного развития с выделением конкурентоспособных территориально-производственных кластеров требует решения задачи согласования в рамках частно-государственного партнерства общности интересов. Иными словами, это не только создание наиболее благоприятных условий для развития крупного и малого бизнеса, но и решение комплекса социальных задач: от преодоления «конфликта» между производительностью труда и возможностью организации рабочих мест до решения проблем, вызванных концентрацией или монополистической централизацией промышленного производства. [2]

Кластерная политика направлена на повышение конкурентоспособности региона через развитие малого и среднего бизнеса, рост инновационной активности, уровня занятости и доходов населения, стимулирование взаимодействия между государством, предпринимательством и научным сообществом. Создание кластеров, ориентированных на инновации, позволит обеспечить конкурентоспособность регионов, которые не обладают большими запасами топливно-энергетических ресурсов, но имеют достаточный научный, образовательный и кадровый потенциал.

Таким образом, кластер в современных условиях – это, прежде всего, инновационная форма самоорганизации общества для выживания в условиях жесткой международной конкуренции.

Литература

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ <http://www.economy.gov.ru>
2. Чеботарев, В.Ф., Белов, И.В. Кластерная политика как основа стратегического инновационного развития региона // Регионоведение, 2008, № 1.
3. Вагизова, В.И. Кластеризация как инновационная форма диверсификации хозяйственных систем и фактор повышения конкурентоспособности экономики Татарстана // Проблемы современной экономики, 2009, № 4(32).

С. В. Сажнева
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ставропольский государственный университет

Проблемы российской инновационной системы в условиях современной экономики

Аннотация. Переход к рыночным отношениям и научно-технический прогресс ускорили темпы внедрения инноваций во все сферы социально-экономической жизни российского общества. Сегодня одна из главных задач российской политики в области национальной инновационной системы — создание эффективных механизмов реализации имеющегося национального инновационного потенциала для повышения общей конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: инновации, национальная инновационная система, инновационная деятельность, государственное финансирование инноваций.

The summary. Transition to market relations and scientific and technical progress was accelerated by rates of introduction of innovations in all spheres of a social and economic life of the Russian society. Today one of the main tasks of the Russian policy in the field of national innovative system — creation of effective mechanisms of realisation of available national innovative potential for increase of the general competitiveness of the country.

Key words: innovation, national innovation systems, innovation, public funding of innovation.

Россия вошла в новое тысячелетие с целью построить обновленное государство с развитой экономикой и сегодня именно инновации должны стать главным фактором ее роста. Об инновациях говорят много и на самых высоких уровнях. Так что же это такое? Одни полагают, что это процесс улучшения продукта путем внесения в него каких-то новшеств, другие называют инновацией нововведения, преобразования в экономической, технической, социальной и иных областях, которые связаны с новыми идеями, изобретениями или открытиями. В России доля инновационных технологических процессов в общем потенциале реального сектора экономики в настоящее время составляет 5–6%, а то, что связано с обеспечением этих инноваций — значи-

тельно меньший процент. У нашей страны есть интеллектуальный ресурс, который необходимо использовать для инновационного развития экономики страны.

В 1987 г. для объяснения национальных различий в уровне технологического развития К. Фримен впервые предложил понятие «национальной инновационной системы»¹.

Н. А. Иванова, одна из ведущих российских специалистов по проблематике развития инновационных систем, приводит следующее определение национальной инновационной системы (НИС): «Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности»².

Россия в развитии инновационной системы сталкивается с большим количеством проблем, многие из которых имеют глубокие корни и не имеют быстрых и простых решений. Одна из таких проблем связана с тем, что после 15–17-летнего перерыва в инновационном процессе был провозглашен курс на модернизацию российской экономики, поэтому её ориентирами должны быть новейшие результаты, которые получены мировой наукой и техникой за прошедшие годы, «перешагивая» при этом промежуточные ступени. Если сегодня не начать эффективно использовать современные технологии, завтра будет поздно – Россия отстанет от развитых стран навсегда.

Вторая проблема связана с преодолением сырьевой ориентации экономики, требующей быстрого восстановления и дальнейшего роста обрабатывающей промышленности, темп роста вклада которой в ВВП в 2007 г. составил 2,9% при росте ВВП на 7,4%.

Третья проблема заключается в том, что перед государственной инвестиционно-инновационной политикой стоит задача полного завершения «восстановительного» периода, компенсации огромных потерь, понесенных в годы «перестройки», и особенно реформ 1990-х гг., вследствие которых последовали невиданный до сих пор спад произ-

¹ Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London, Pinter Publishers, 1987.

² Гуриева Л.К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура. URL:<http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/belomerya/library/6.htm>

водства, упадок целых отраслей и гибель крупнейших предприятий промышленности и сельского хозяйства, снижение жизненного уровня огромной части населения и до сих пор все эти проблемы не преодолены.

Трудности, стоящие перед отечественными предприятиями, различны и непосредственно определяются набором конкретных обстоятельств. Однако, как отмечается в современных исследованиях по управлению, у предприятий присутствует специфика не более чем на 10%, остальные 90% – стандартны³.

На сегодняшний день разработку и освоение инноваций осуществляют около 10,6% российских промышленных предприятий. Даже в Москве уровень инновационной активности предприятий не больше 19%, и это самое высокое значение по стране. В структуре затрат доля инноваций составляет всего 5,0%, в то время как в конце 80-х гг. – 60 – 70%. Причем, большая часть затрат приходилась на приобретение машин и оборудования – 62,2%, новых технологий – 18,3% (в том числе патентов, лицензий и полезных моделей – 10,5%). Общий объем затрат российских предприятий на инновации представлен в таблице 1.

Таблица 1

Доля в общем объеме затрат предприятий на инновации, в%

| | |
|------------------------|------|
| Собственные средства | 82,3 |
| Иностранные инвестиции | 5,3 |
| Федеральный бюджет | 2,8 |
| Бюджеты субъектов РФ | 1,3 |
| Внебюджетные фонды | 2,7 |

Источник: Единый реестр правовых актов и других документов СНГ «Решение об обзоре торговой политики Российской Федерации от 11 марта 2009 года, город Москва».

Недостаточная результативность инновационной деятельности иллюстрируется показателем экспорта. В настоящее время доля России в объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается в 0,3–0,5%, в то время как в Китае – 6%⁴.

³ Дежкина Т. Г., Егоров И. В. Совершенствование деятельности организации на основе развития процессных инноваций // Проблемы современной экономики. 2009. N 2(30). <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25915>

⁴ Дежкина Т. Г.: Экономика России: способность к инновациям // Проблемы современной экономики. № 1(29). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25153>

Следующая проблема связана с подготовкой высокопрофессиональных специалистов для промышленных предприятий, требующая выстраивания системы профессионального образования, способной сформировать новое поколение специалистов рабочих специальностей, соответствующих всем требованиям высшей мировой квалификации. По официальной статистике Министерства образования и науки России, расходы на высшее образование в процентах к расходам федерального бюджета представлены на рисунке 1.

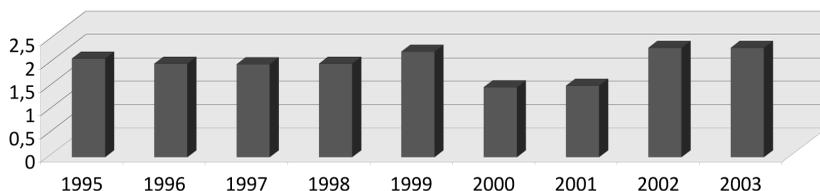


Рис. 1. Расходы на высшее образование в РФ

Источник: Материалы к выступлению Министра А. А. Фурсенко на заседании комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации 11 ноября 2008 года.

В последние годы наметилась положительная тенденция в этом направлении. Так расходы на высшее образование в процентах к расходам федерального бюджета составили: 2007 г. — 5,1%, 2008 г. — 4,7%, 2009 г. — 4,3%⁵.

В инновационных разработках развитых стран широко участвует средний и малый бизнес. Возглавляют этот процесс крупные корпорации, таким образом, в России в авангарде создания и внедрения новых технических средств должны идти не маломощные и технически слабо оснащенные предприятия, а крупнейшие государственные и частные корпорации, реализующие адресные инвестиционные, а также федеральные целевые программы. Сегодня же положение здесь таково, что государственные холдинги не осваивают тех средств, которые выделяются им из бюджета, следовательно, на старте принятия государственной стратегии инновационного развития отсутствует соответствующий механизм экономического стимулирования и административного воздействия на эти объединения.

⁵ Дежкина Т. Г.: Экономика России: способность к инновациям // Проблемы современной экономики. № 1(29). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25153>

Ключевым элементом инновационной системы выступает наука, так как она является центральным звеном каждого крупного сегмента системы, а именно государственного и частного сектора, системы образования. В современном инновационном процессе место и роль науки существенно изменились. Она является не только источником новых идей и исходных элементов радикальных инновационных процессов, но и ресурсом, пронизывающим все их звенья.

Однако в России за последние десятилетия именно наука подверглась существенному разрушению. Реформирование данной сферы привело к ослаблению сектора НИОКР, постепенному развалу его организационно-управленческих структур, а зачастую и к их полной ликвидации. В настоящее время ситуация заметно улучшается: в соответствии с намеченным курсом развития российской экономики и государства Президент РФ Д. А. Медведев предложил активное финансирование науки и научно-исследовательских институтов, занимающихся серьезными исследованиями и разработками, в связи с чем финансирование уже в 2010 году составило 14 млрд. руб.

К началу 2002 г. в России насчитывалось 4037 научных организаций. С 1990 г. их число уменьшилось на 13%, прежде всего за счет резкого сокращения конструкторских и проектных организаций, выполняющих исследования и разработки. Примерно 2,9 тыс. научных организаций находятся в государственной собственности (против 39 в США, 45 в Великобритании, 82 в Германии, 96 в Японии). Основная нагрузка, связанная с их функционированием, ложится на федеральный бюджет. Следовательно, заметно уменьшившиеся в реальном выражении объемы бюджетного финансирования распределяются между все большим количеством организаций⁶.

Внутренние затраты на исследования и разработки в РФ в постоянных ценах 1989 года и в процентах от уровня 1990 года (1990 г. — 100%) представлены на рисунке 2.

Для наглядности сравним внутренние затраты на исследования и разработки в России и в некоторых развитых странах (в расчете по паритету покупательной способности национальных валют (миллиардов долларов США)). Результаты представлены на рисунке 3.

Без четкого определения судьбы и перспектив развития отраслевой науки — крупнейшего сектора не только в бывшем СССР, но и в

⁶ Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. №3. 2003. URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1635>

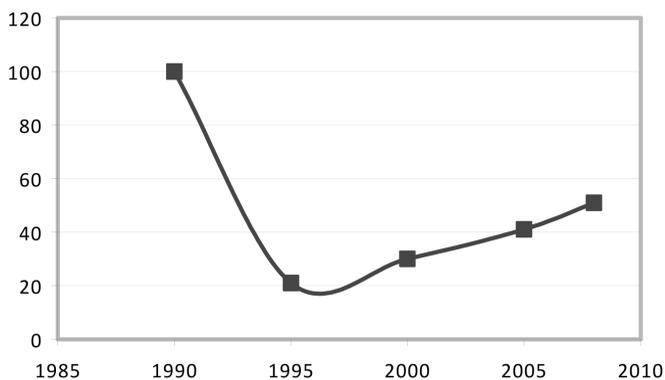


Рис. 2. Внутренние затраты на исследования и разработки в РФ

Источник: Рассчитано по данным Росстата.

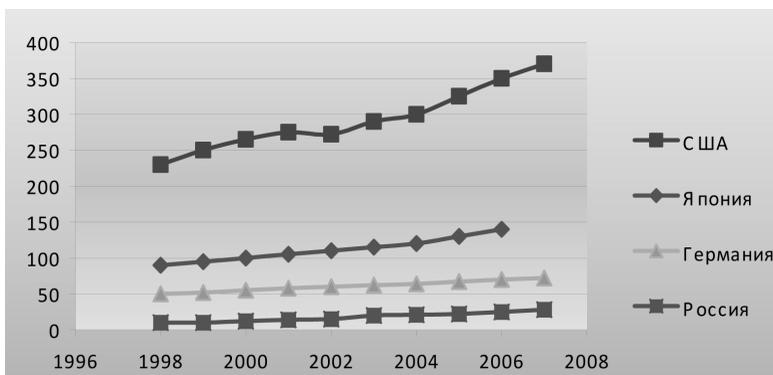


Рис. 3. Внутренние затраты на исследования и разработки в России и в некоторых развитых странах

Источник: Росстат; U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2009.

современной России – создание эффективного научного сектора невозможно. Поскольку отраслевая наука у нас практически ликвидирована, полагаем, что именно на высшие учебные заведения должна лечь нагрузка по созданию в своей структуре инжиниринговых отраслевых фирм, которые и будут работать с предприятиями различных отраслей. На сегодняшний день крайне низкой остается доля высших

учебных заведений, занимающихся исследованиями и разработками в сфере науки (около 5% затрат на науку по сравнению с 21% в странах ЕС и 14–15% – в Японии и США). Число таких учебных заведений в течение 1990–2001 гг. резко сократилось – с 453 до 388, но уже к 2007 году их число увеличилось до 500 вузов по России ⁷. Структура российских организаций, выполняющих исследования и разработки, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Организации, выполняющие исследования и разработки в России за 1997–2007 гг.

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| ВСЕГО | 4137 | 4019 | 4089 | 4099 | 4037 | 3906 | 3797 | 3656 | 3566 | 3622 | 3957 |
| Научно-исследовательские организации | 2528 | 2549 | 2603 | 2686 | 2676 | 2630 | 2564 | 2464 | 2115 | 2049 | 2036 |
| Конструкторские организации | 438 | 381 | 360 | 318 | 289 | 257 | 228 | 194 | 489 | 482 | 497 |
| Опытные заводы | 30 | 27 | 30 | 33 | 31 | 34 | 28 | 31 | 30 | 49 | 60 |
| Промышленные предприятия | 299 | 240 | 289 | 284 | 288 | 255 | 248 | 244 | 231 | 255 | 265 |
| Проектные организации | 135 | 108 | 97 | 85 | 81 | 76 | 68 | 63 | 61 | 58 | 49 |
| Высшие учебные заведения | 405 | 393 | 387 | 390 | 388 | 390 | 393 | 402 | 406 | 417 | 500 |
| Прочие организации | 302 | 321 | 323 | 303 | 284 | 264 | 268 | 258 | 234 | 312 | 550 |

Источник: Индикаторы науки: 2009, Росстат.

В современных условиях отраслевые НИИ крайне нуждаются в институциональной реструктуризации. С позиций формирования предпринимательского сектора национальной инновационной системы отраслевую науку целесообразно передать корпорациям. Это один из перспективных вариантов, тем более что западный опыт показывает — полноценный интеграционный процесс между наукой и производством обеспечивает именно фирма, имеющая в своей структуре научно-исследовательский центр. Наглядными примерами таких центров могут выступать: Bell Labs всемирно известной американской фирмы «АТТ»; Yorktown laboratories компании IBM и другие.

⁷ Голиченко О.Г. Проблемы и факторы развития науки и инноваций в России. // Информационное общество, 2005, № 5. С. 8–16.

В современных российских условиях практически отсутствует система взаимодействия научно-исследовательской деятельности и производства, кооперации в исследованиях и разработках — старая болезнь нашей науки, которая негативно воздействует на масштабы и результативность научно-исследовательской деятельности в целом. Отрицательно сказывается также постоянное снижение доли исследователей высшей квалификации, что в первую очередь связано со старением научного потенциала. Разумеется, эти факторы снижают результативность научной деятельности, ставят под угрозу само существование российской науки⁸. Структура исследователей по возрастным группам за период 2004—2006 г. представлена на рисунке 4.

Следует отметить, что серьезным недостатком также остается внедрение инноваций в производство. Даже в период, когда нашей стране принадлежало лидерство в создании крупных инноваций, необоснованно использовались зарубежные технологии, которые значительно уступали параметрам отечественных разработок. Современную отечественную научно-техническую политику характеризуют небольшие масштабы исследований, низкая скорость распространения нововведений и их освоение в производстве. Понятно, что вопрос должен ставиться шире — об инновационной ориентации российской экономики в целом, включая нацеленность государственной политики и бизнеса на развитие высокотехнологичных производств. Государство должно обеспечить такие условия, чтобы открытия, сделанные в нашей стране, работали на отечественную экономику.

Ключевой вопрос инновационного развития — обновление основного капитала. Однако кризис 1990-х гг. прервал этот процесс, который в советской экономике непрерывно протекал и в годы так называемого «застоя». Даже в последней пятилетке (1986—1990) гг. ввод в действие основных фондов составил 4,2% годового прироста. За период с 1991 по 1995 годы сокращение составило в среднем 20,5% в год. Далее с 1995 года продолжается снижение и в последующие годы — на 1,5%. Положительная динамика наблюдается при вводе основных фондов около 12% в период с 2001 по 2005 годы. Такую же динамику показывают и инвестиции в основной капитал, служащий источником расширения и обновления на инновационной основе. Между ними существует близкая, почти прямая корреляционная связь, удли-

⁸ Голиченко О.Г. Проблемы и факторы развития науки и инноваций в России. // Информационное общество, 2005, № 5. С. 8—16.

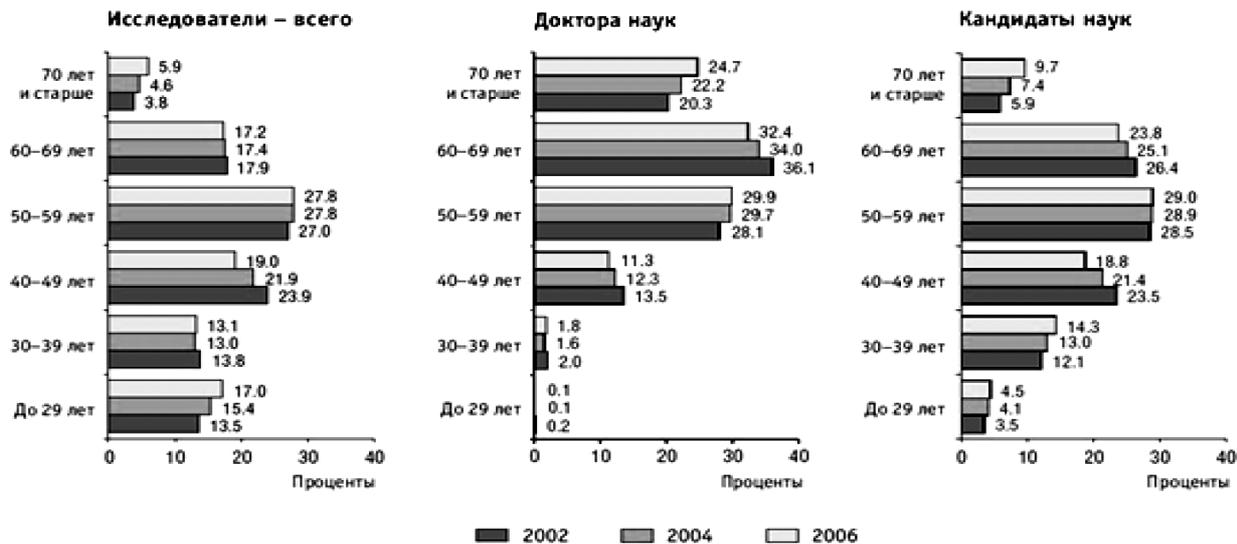


Рис. 4. Структура исследователей по возрастным группам

Источник: Индикаторы науки: 2009, Росстат.

няющаяся в зависимости от лага времени, характера инвестиций и эффективности их использования. До 1990 г. вложения в основной капитал росли, с 1991 г. стали резко падать – на 22,1%, а в 2001–2005 гг. снова увеличиваться. В 2006 г. ввод в действие основных фондов превысил уровень предшествующего года уже на 16,1%, а инвестиции выросли на 13,7%. В настоящее время в России, по различным оценкам, в обновлении нуждается от 50 до 80% (по разным отраслям) основного капитала.

Представляется целесообразным на современном этапе для реформирования российской инновационной системы:

- использовать комплексный подход к формированию НИС России, усиливая акцент на решении центральных ее проблем, связанных с разработкой долгосрочной политики;
- создать систему государственного и частного страхования инвестиций в сфере инновационной деятельности, тем самым поддерживая страховые компании, принимающие на себя кредитные риски, связанные с освоением высокоэффективной продукции;
- освободить от налогообложения прибыль, направляемую на внедрение новых технологий, финансирование исследований и разработок;
- разработать систему технических стандартов (включая аспекты ресурсосбережения, экологические, медицинские, санитарные, социальные), ориентированных на вывод отечественного производства на уровень стандартов мирового рынка.

В научно-инновационной сфере необходимо провести модернизацию по следующим основным направлениям:

- сократить государственный сектор науки с целью резкого уменьшения числа прямых бюджетополучателей, одновременно увеличить общий объем бюджетных ассигнований дееспособным организациям;
- в государственный сектор ввести только институты и наиболее результативные организации, ведущие фундаментальные исследования мирового уровня;
- создать центры передовых исследований на базе существующих институтов, либо путем объединения наиболее продуктивных научных групп из разных организаций с предоставлением им необходимых финансовых и материально-технических ресурсов;

- особое внимание уделить софинансированию из бюджета международных проектов, государственных научно-технических и инновационных программ, а также предоставлению в массовых масштабах крупных грантов молодым ученым для проведения научных исследований сроком до 5 лет.

Таким образом, одной из главных задач российской политики в области национальной инновационной системы должно стать создание эффективных механизмов реализации имеющегося национально-инновационного потенциала, привлечение современных иностранных технологий и инвесторов, которые в сочетании с российскими природными ресурсами, человеческим и научно-техническим потенциалом способны повысить общую конкурентоспособность страны.

Совершенно очевидно, что вне связи с национальной экономикой Россия не сможет сохранить свой научный потенциал, а экономика в свою очередь не станет конкурентоспособной без опоры на науку. «В настоящее время не столько сектор науки и технологий тянет вверх всю остальную экономику страны, сколько вся остальная экономика постсоветской России тянет вниз сектор науки и технологий»⁹. При сохранении подобной тенденции можно ожидать необратимую деградацию как науки, так и высокотехнологичных отраслей, а потому скорейшая модернизация национальной инновационной системы становится одной из главнейших задач формирования «новой экономики».

⁹ Bell E., Gokhberg, L., Schuch, K. (eds.). Dialogue on S&T between the European Union and the Russian Federation. Moscow–Vienna, CSRS- BIT, 2002. P. 27.

Л. А. Ульянченко
проректор Российского государственного
университета туризма и сервиса

А. Н. Шилин
старший научный сотрудник,
Московский государственный институт индустрии туризма

Условия и критерии формирования кластеров в экономике регионов России

Аннотация. Статья посвящена проблеме формирования кластеров в экономике регионов России, в частности рассмотрены различия территориально-производственных комплексов и экономических кластеров, показаны перспективы и проблемы создания кластеров в России.

Ключевые слова: кластер, регион, территориально-производственный комплекс, дифференциация регионов.

The summary. Article is devoted a formation problem clusters in economy of regions of Russia, distinctions of territorial and production complexes and economic clusters in particular are considered, prospects and creation problems to develop the cluster in Russia are shown.

Key words: cluster, region, a territorial and production complex, differentiation of regions.

Кластеры в экономике регионов России играют значительную роль. Это обусловлено концентрацией на некоторой территории группы взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Примером кластера является Силиконовая долина в США.

Современная проблематика внедрения кластерного подхода в России обусловлена отсутствием четкого понимания самой сути понятия, теоретических основ, предложенных различными научными школами и отсутствием выработанной для российских условий единой методо-

логии выявления потенциала кластеризации. Именно по этим причинам в таком важном для промышленной политики страны документе, как проект «Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации» прослеживается путаница в понятиях «экономический кластер», «территориальный кластер», «территориально-производственный кластер», более того отсутствует понятие «региональный кластер», хотя на основе обзора зарубежной литературы напрашивается вывод о соответствии именно такого понятия российским экономическим условиям. Как отмечают некоторые исследователи ¹, неприменение термина «региональный кластер» можно объяснить возможностью его неоднозначной трактовки, поскольку синоним слово «регион» употребляется в России как понятия административной единицы и, возможно, имеет политический характер.

С исторической и научной точек зрения возникает вопрос, были ли экономические кластеры и кластерный подход в плановой экономике бывшего СССР. Чтобы ответить на него следует сделать сравнительный анализ хотя бы понятий территориально-производственных комплексов и модели развития экономических кластеров (табл.1). Сопоставление сущности принципов формирования территориально-производственных комплексов и экономических кластеров позволяет установить ряд отличий и схожих принципов, среди которых:

- ТПК создавались с целью наиболее эффективного использования природных и человеческих ресурсов, в то время как кластер призван объединить различные институты и фирмы для создания высококонкурентной продукции;
- ТПК создавались по директивам правительственных органов, то есть сознательно и планомерно, в основном, в непосредственной близости от источника сырья, в то время как для появления кластера необходимо наличие конкурентного преимущества данной территории (природных ресурсов, научного потенциала, рышка труда с квалифицированной либо дешевой рабочей силой и др.);
- развитие ТПК во многом было построено в соответствии с количественными плановыми показателями его функционирования, что тормозило качественное развитие экономических и социальных связей между его объектами.

¹ Пространственный аспект социально-экономического развития региона. / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006.

**Сопоставление понятий территориально-производственных комплексов
и экономических кластеров²**

| ТЕРМИНЫ | |
|--|--|
| Программно-целевой ТПК – планово создаваемая пропорционально развивающаяся совокупность экономически взаимосвязанных объектов народного хозяйства, которые будут функционировать с целью решения конкретной межотраслевой проблемы общегосударственного значения». | Кластер представляет собой систему взаимосвязанных фирм и компаний, проектных и научных организаций образовательных учреждений и других субъектов расположенных на локальной территории и координирующих свою деятельность в соответствии с единой целью, выраженной в повышении конкурентоспособности продукции на основе синергического эффекта. |
| ПРИНЦИПЫ ФОРМЫ | |
| 1. Рациональное и наиболее эффективное размещение экономических районов. | 1. Размещение кластера в местах наличия конкурентного преимущества. |
| 2. Комплексное развитие хозяйства всех районов страны. | 2. Неравномерное развитие регионов страны, зависит от наличия конкурентного преимущества и условий для возникновения (создания) кластера. |
| 3. Оптимальное территориальное разделение труда между регионами. | 3. Смещение производительных сил от регионов с низким потенциалом кластеризации к конкурентоспособным кластерам. |
| 4. Выравнивание уровней экономического и социального развития экономических районов страны. | 4. Повышение конкурентоспособности отдельного региона рассматривается как вклад в благосостояние страны в целом. |

В период плановых методов управления в уже сформированном ТПК могли появляться новые связи, не укладывавшиеся в генеральную схему развития производства, в соответствии с которой их дальнейшее развитие блокировалось. Можно сделать вывод, что ТПК в плановой экономике имели почти одинаковую с кластерами природу, отличными были только конкурентные условия внешней и внутренней среды. Основной принцип формирования ТПК заключался в сгла-

² Егорова И. Е. Формирование регионального экономического кластера (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Республики Саха (Якутия). – дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Якутск, 2007.

живании различий между различными районами страны, при этом все ставилось в угоду интересам партийной власти, в то время как блокировался выход конкурентной силы на местах.

Краткий сравнительный анализ моделей размещения производительных сил в плановой экономике и кластеров в рыночной экономике проведен Институтом ЭИОПП СО РАН. Исследователи отмечают, что основным характерным признаком кластера является производство им экспортоориентированной конкурентоспособной продукции, на основании чего предлагают считать некоторые сформированные еще в СССР межотраслевые комплексы прообразами кластеров. Так, Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс сформировался в условиях преодоления жестких барьеров между отдельными отраслевыми министерствами и ведомствами, выпускал продукцию, ориентированную на внешние рынки, а потому отвечает основным требованиям кластерного подхода. В то же время Канско-Ачинский топливно-энергетический комплекс был построен на идентичных основах размещения производства, но его продукция удовлетворяла нужды местной экономики, что не позволяет связывать его с понятием кластера³.

Другие исследователи⁴ считают, что наиболее близкими по схеме развития и функционирования к кластерам в плановой экономике были не межотраслевые комплексы, а сосредоточения предприятий вокруг высокоразвитых научных центров СССР, таких как Зеленоград, Калуга, Новосибирск, Воронеж, Ленинград, Саратов и других научных центров. Однако их развитие было блокировано в результате распада Советского Союза, и как следствие, потери государственной поддержки науки. В противном случае, предполагают исследователи, вокруг таких научных центров могли бы со временем сформироваться подобия кластеров. Тем более, принимая во внимание немаловажный факт признания научного и образовательного потенциала России одним из конкурентных преимуществ стран⁵. Тем не менее, авторы идеи упустили немаловажный аспект среды для формирования кластера, а именно конкуренцию, которая в плановой экономике не могла реа-

³ Пространственный аспект социально-экономического развития региона. / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006.

⁴ Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 75–86.

⁵ Инновационный путь развития для новой России. / Под ред. В.П. Горегляда. М.: Наука, 2005.

лизоваться в полной мере. На основании исследований теории и опыта развития кластерного подхода М. Афанасьев и А. Мясникова раскрывают характерные признаки кластера:

- распространение инноваций на всех участников кластеров от начальной стадии производственной цепочки до стадии выхода конечной продукции;
- наличие единого связующего канала с внешней средой;
- значительная роль менеджеров кластера;
- аналитическая функция правительственных органов, образующих «Совет кластеров»⁶.

В конечном итоге, главными различиями между комплексным подходом к формированию ТПК и кластерным подходом заключается в том, что первый исключает конкурентные условия не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, а второй органически предполагает всеохватывающую конкуренцию. Здесь необходимо заметить важность различий понятий конкуренции и конкурентоспособности, поскольку по утверждению В.Ю. Малова, который предложил наиболее подробное сравнение понятий ТПК и кластеров, модель алмаза соответствует структуре и взаимоотношениям ТПК⁷.

Действительно, модель ТПК предполагала своего рода оценку конкурентоспособности, облеченную в форму «расчета оптимальности». Однако, кластер не может существовать именно без постоянного динамичного процесса конкуренции между участниками кластера (внутренняя конкуренция) и между участниками кластера и сторонними фирмами (внешняя конкуренция). Сторонниками такой точки зрения являются М. Портер⁸ и И.В. Пилипенко⁹. При подготовке пространственного и хозяйственного планирования объектов ТПК не учитывались условия внутренней и внешней среды, характеризующиеся на данном этапе развития экономики высокой конкуренцией. Следовательно, комплексный подход, применяемый в условиях централизованной плановой экономики, по существу является альтернативой кластерному подходу в условиях рыночной конкурентной экономи-

⁶ Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики, 2005. № 4. С. 75–86.

⁷ Малов В. Ю. ТПК и кластеры: общее, особенное, частное // ЭКО, 2006.

⁸ Портер М. Э. Конкуренция. Пер, с англ.: Уч. пос. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

⁹ Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск Ойкумена, 2005.

ки. При этом мы не можем не согласиться с В.Ю. Маловым в том, что формирование кластеров в России целесообразно проводить в период после формирования территориально-производственных комплексов и на их хозяйственной основе.

Россия идет по пути, проторенному развитыми странами, активно перенимая их опыт кластерного развития. Так например промышленный округ в Италии представляет собой концентрацию специализированных поставщиков, в основном представленных малым и средним бизнесом, вокруг крупной международной компании, с постепенным ростом в сторону вертикальной интеграции.

Тема промышленных округов незаметно трансформировалась в тему кластеров. На сегодняшний день одними из известных кластерных инициатив являются создание автопромышленного кластера в Поволжье, лесного кластера в Вологодской области, туристического кластера в Бурятии. Хотя первопроходцем в этой области среди российских регионов является Татарстан, кластерная инициатива которого отмечена еще в работе М. Портера «Конкуренция».

Функции, закрепленные за бизнесом и государством, взаимно дополняют друг друга. Так, на региональную и федеральную власть может быть возложена функция по инициированию процессов создания и развития кластеров¹⁰. Особенно тесно взаимосвязан бизнес с региональной властью, что возвращает нас к дискуссии о значимости соседствующего местоположения участников кластера. Государство в лице региональных органов исполнительной власти участвует в процессе принятия решений бизнесом, расположенным на подведомственной ей территории через членство в органах управления крупными предприятиями.

Непосредственная близость этих потенциальных участников кластера и стимулирует процесс обмена информацией и другими нерыночными абстрактными основами, о которых говорилось при описании пятой стадии становления и развития региональных кластеров. Среди таких связующих элементов можно назвать такой инструмент стимулирования кластеров как реализация целевых программ регионального развития, в которых принимают участие как бизнес, так и

¹⁰ Enright. M. J. The globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering. // Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development In Hood / N. and S. Young (Eds.). – London: Maemfflan, 2000.

государство. Кроме того, региональная власть в силу своих возложенных на нее функций, принимает активное участие в процессе построения взаимодействия между участниками экономики региона, и, соответственно, может принимать активное участие в урегулировании вопросов, связанных с развитием кластеров.

Практика развития кластеров в России показывает, что для инициации создания кластера, то есть для реализации первой стадии необходимо наличие формальной объединяющей структуры, на которую возлагается функция координации участников кластера. Так, в Тверской области в процессе развития находится текстильный кластер, в составе которого находится такая структура, а именно, торговый дом «ТверьЛен». Другой особенностью российского опыта применения кластерного подхода можно определить преимущественное распространение вертикального типа кластеров, поскольку такая интеграция обеспечивает более тесное общение между всеми звеньями вертикальной цепи и как обязательное условие, следование стратегическим планам развития. Важный аспект макроэкономической среды для развития кластеров в России представлен политическим строем и системой административного деления Российской Федерации, которая предполагает наличие конкуренции между регионами на российской и международной арене за привлечение внешних инвестиций. Здесь же стоит отметить и немаловажную особенность региональной экономики — существенную дифференциацию регионов.

Географическое положение регионов России также способствует привлекательности такой формы регионального развития как кластерный подход. Общеизвестно, что трансграничные экономические, культурные, научные связи, возникающие на стыке границ двух разных государств, являются более сильными нежели таковые между удаленными друг от друга странами. В данном случае снова всплывает тема пространственной близости участников кластера. Поэтому наличие трансграничных территорий диктует само по себе необходимость создания кластеров в этих регионах. Как предполагают российские специалисты, кластерный подход позволяет уйти от рамок геополитики и строить региональное планирование преимущественно на основе экономической выгоды, а значит, усилить позиции бизнеса в экономике России ¹¹.

¹¹ Ялов Д. А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // Компас промышленной реструктуризации, 2003. №3.

Практикуемая в современных условиях дифференциация регионов выделяет среди них регионы-доноры и дотируемые регионы. Здесь уже заложен принцип различий по конкурентным преимуществам. Представляется правильным вывод о том, что ТПК в плановой экономике были предвестниками кластеров в зарубежной практике. Более того, плановые методы хозяйствования соотносятся с проведенными экономическими расчетами, скоординированными сверху и подогнанными для ситуации на местах, в то время как планирование кластера с точностью «до километра и рубля» невозможно хотя бы в силу разрозненности его участников и существования коммерческой секретности. В настоящее время в России было бы реальным введение кластерного подхода, сочетающего как западные разработки по данной проблеме, так и полезное наследие плановой экономики. Также необходимо осуществить совершенствование нормативной правовой базы в частности относительно понятийного аппарата и выработки единой методологии выявления потенциала кластеризации.

В заключение необходимо отметить, что с момента инициации первых кластеров в России прошло более десяти лет, однако, результативных примеров не приводится ни в одном из источников. Отчасти это можно объяснить продолжительным процессом развития и эволюции кластера, для чего требуется не один десяток лет. Возможно, что именно по этой причине кластеры, инициированные правительством, не имеют успеха.

С другой стороны, возможно развитие в другом направлении, используя инициативу и совместные усилия бизнеса и государственных властей для создания кластера. В современных российских условиях роль государства в формировании кластеров как ни в одной стране значима.

Также можно заключить, что в условиях современной реструктуризации глобальной экономики и изменения самой природы производственных функций представляется, что кластерная политика может стать эффективной стратегией экономического развития. Политика экономического развития, ориентирующаяся на отдельные фирмы и отрасли, больше не является приоритетом для регионов. Производственные функции децентрализуются, большее количество операций перепоручается сторонним фирмам. Это, в свою очередь, открывает новые рыночные ниши и создает новые возможности для небольших предприятий, которые, действуя в рамках кластера, могут стимулировать экономический рост.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

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

Когнитивная модель факторов риска металлургических предприятий

Аннотация. Показано, что в условиях нестабильности внешней среды возрастает роль систем оценки рисков для функционирования металлургических предприятий. Описана разработанная модель оценки влияния факторов внешней среды металлургических предприятий на факторы риска, основанная на использовании методов когнитивного моделирования и нечеткой логики.

Ключевые слова: оценка рисков предприятий, когнитивное моделирование, нечеткая логика.

The summary. It is shown that in the conditions of instability of an environment the role of systems of an estimation of risks for functioning of the metallurgical enterprises increases. The developed model of an estimation of influence of factors of an environment of the metallurgical enterprises on the risk factors, based on uses of methods cognitive modelling and the indistinct logic is described.

Key words: an estimation of risks of the enterprises, cognitive modelling, the indistinct logic

Металлургия России включает около 3 тыс. предприятий, в том числе в черной металлургии – 200 и в цветной металлургии – 130 предприятий, непосредственно производящих металлопродукцию. В ней трудится 1,2 млн. человек. На его долю приходится 5% ВВП страны, 17,3% промышленного производства страны, 14,2% объема экспорта и 9% всех налоговых платежей¹. Две третьих всех предприятий отрасли являются градообразующими и результаты их работы определяют социальную стабильность в регионах.

¹ Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2015 года // Министерство промышленности и торговли РФ – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru>

Металлургические предприятия являются крупными потребителями энергетических и материальных ресурсов. На производство продукции металлургического комплекса используется 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, от общего их потребления в стране; примерно 20% грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, обеспечивает нужды металлургии².

Таким образом, металлургия в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей многих базовых отраслей экономики России. В тоже время, металлургия в значительной степени подвержена влиянию внешних и внутренних факторов риска, проявившихся в значительной степени в результате возникновения кризисных явлений в мировой экономике. Произошло резкое сокращение платежеспособного спроса на металлопродукцию, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Российские металлургические заводы были вынуждены пойти на снижение объемов производства. Общее снижение производства металлопроката в России в 4-м квартале 2008 года в сравнении с 3-м кварталом составило 34,2%. Наиболее значительное падение спроса на металлопродукцию зафиксировано со стороны стройиндустрии (арматура, уголок, швеллер), ТЭКа (стальные трубы), машиностроения и РЖД.

В начале 2009 года спад продолжился. Индекс металлургического производства и производства готовых металлических изделий в январе—феврале 2009 г. составил 70,8% к январю—февралю 2008 г., при этом индекс металлургического производства составил 69,8%, а производства готовых металлических изделий — 73,8%. Для минимизации последствий возникновения кризисных ситуаций в будущем металлургическим предприятиям целесообразно использовать современный аппарат математического моделирования для определения степени влияния элементов внешней среды на формирование факторов риска для промышленного предприятия как сложной производственно-экономической системы. В качестве одного из возможных подходов к решению указанной задачи может рассматриваться использование методов когнитивного моделирования³.

² Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2015 года // Министерство промышленности и торговли РФ — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru>

³ Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. М.: ИНПРОРЕС, 1995.

Как представляется, модель влияния факторов риска на подсистемы предприятия должна включать две подмодели: когнитивную подмодель оценки взаимосвязей факторов внешней среды предприятия и подмодель оценки влияния системных факторов на источники рисков (идентифицированные опасности).

Для разработки первой подмодели необходимо осуществить следующие процедуры ⁴:

- задать множество концептов, характеризующих системные факторы внешней среды, которые оказывают влияние на факторы риска;
- описать состояния или значения концептов;
- определить способ и задать значения непосредственного влияния концептов друг на друга;
- определить способ аккумуляирования непосредственного влияния нескольких концептов на один;
- определить механизм опосредованного влияния концептов;
- предложить модель динамики.

Рассмотрим основные этапы построения данной нечеткой когнитивной модели.

Этап 1. Задание состава структуры (набора концептов) нечеткой когнитивной модели оценки взаимосвязей системных факторов.

Шаг 1. Задание множества концептов, характеризующих системные факторы анализируемой системы (процесса, проблемы):

$$\mathbf{K}^{sys} = \{K_1^{sys}, K_2^{sys}, \dots, K_I^{sys}\}, \quad (1)$$

где K_i^{sys} – концепт, характеризующий i -й фактор анализируемой системы ($i = 1, \dots, I$).

Шаг 2. Задание множества концептов, характеризующих идентифицированные источники (опасности возникновения) рисков:

$$\mathbf{K}^{dan} = \{K_1^{dan}, K_2^{dan}, \dots, K_J^{dan}\}, \quad (2)$$

где K_j^{dan} – концепт, характеризующий j -ю идентифицированную опасность возникновения риска ($j = 1, \dots, J$).

⁴ Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. М.: ИНПРОРЕС, 1995.

Шаг 3. Формирование по результатам шагов 1–2 этапа состава структуры нечеткой когнитивной модели оценки взаимосвязей системных факторов:

$$\mathbf{K} = (\mathbf{K}^{sys}, \mathbf{K}^{dan}). \quad (3)$$

Этап 2. Описание состояний или значений концептов.

Значения концептов данной нечеткой когнитивной модели представляются на основе шкалы действительных чисел, ограниченных в диапазоне $[-1, 1]$.

Этап 3. Задание способа непосредственного влияния концептов друг на друга. В качестве диапазона значений непосредственного влияния одного концепта на другой w_{ij} используется интервал действительных чисел от -1 до $+1$. Передача влияния концепта i на концепт j может выражаться количественно:

$$K_j^{sys} = w_{ij} K_i^{sys}.$$

Этап 4. Аккумуляция непосредственного влияния нескольких концептов на один:

$$K_j^{sys} = K_j^{sys} + \sum_{i=1}^N w_{ij} K_i^{sys}, \quad (4)$$

где N – число входных концептов для выходного концепта K_j .

Этап 5. Задание модели динамики нечеткой когнитивной карты.

Модель динамики для предложенной нечеткой когнитивной карты представляется следующим выражением:

$$K_j^{sys}(t+1) = K_j^{sys}(t) + \sum_{i=1}^N w_{ij} K_i^{sys}(t), \quad (5)$$

где $t, t + 1$ – дискретные моменты времени.

Процесс построения подмодели оценки влияния системных факторов на источники рисков (идентифицированные опасности) состоит из следующих этапов.

Этап 1. Обоснование типа нечеткой модели оценки влияния системных факторов на источники риска.

Этап 2. Задание структуры нечеткой модели оценки влияния системных факторов на источник риска.

Модель, пример которой показан на рисунке 1, задается MISO-структурой (Multi Inputs – Single Output, много входов – один выход) и представляет собой каскадное соединение трех баз нечетких продукционных правил, реализующих отображение входных переменных на выходную переменную.

Входными переменными нечеткой модели являются:

- воздействия системных концептов, отображающих системные факторы из множества K^{sys} ;
- воздействия системных концептов, характеризующих идентифицированные опасности возникновения рисков, а также K^{dan} .

Выходной переменной нечеткой модели оценки является показатель источника риска (опасность риска), оказывающий непосредственное влияние на риск K_i^{risk} .

Рассмотрим построение каскадной нечеткой модели оценки влияния системных факторов на источники риска на примере, показанном на рисунке 1. Данная модель состоит из иерархически соединенных нечетких моделей ($K_2^{dan} * K_3^{dan} * \dots * K_1^{dan}$).

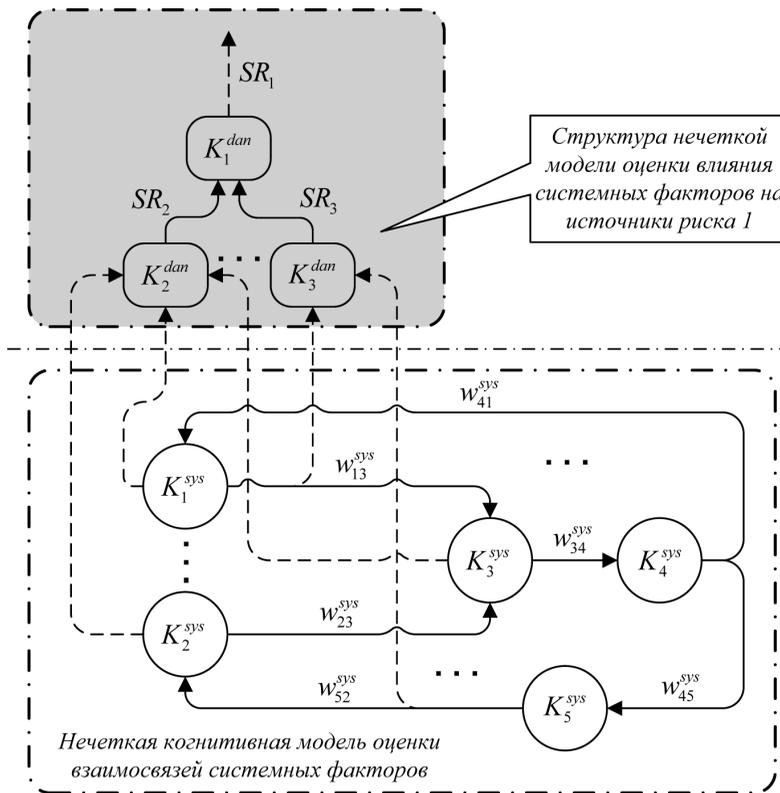


Рис. 1. Пример структуры оценки влияния системных факторов на источник риска

Для данной нечеткой оценочной модели K_2^{dan} :

- входными переменными являются: системный фактор P_1 (от концепта K_1^{sys}); системный фактор P_2 (от концепта K_2^{sys}); системный фактор P_3 (от концепта K_3^{sys});
- выходной переменной является опасность риска SR_2 .

Для данной нечеткой оценочной модели K_3^{dan} :

- входными переменными являются: системный фактор P_1 (от концепта K_1^{sys}) и системный фактор P_5 (от концепта K_5^{sys});
- выходной переменной является опасность риска SR_3 .

Для данной нечеткой оценочной модели K_1^{dan} :

- входными переменными являются: опасность риска SR_2 и опасность риска SR_3 ;
- выходной переменной является опасность риска SR_1 .

Этап 3. Формирование терм-множеств и логико-лингвистических шкал входных и выходной переменных нечеткой модели оценки. В соответствии с выбранным подходом к построению нечеткой оценочной модели определяются терм-множества входных и выходной переменных, представив их в виде функций принадлежности нечетких множеств⁵.

Этап 4. Задание классификационных определений качественных оценок выходной переменных нечеткой модели оценки.

Задание классификационных определений качественных оценок выходной переменной модели оценки на основе качественных оценок входных переменных необходимо для последующего построения решающих нечетких продукционных правил.

Этап 5. Формирование начальной базы продукционных правил нечеткой модели оценки влияния системных факторов на источники риска.

В соответствии с полученными на предыдущем шаге классификационными определениями качественных оценок выходной переменной SR_2 формируется начальная база продукционных правил нечеткой модели оценки вида:

⁵ Мешалкин В.П., Дли М.И., Гимаров В.А. Динамическая классификация сложных технологических систем. М.: Физматлит, 2006;

Юденков А.В., Дли М.И., Круглов В.В. Математическое программирование в экономике. М.: Финансы и статистика, 2010.

Π_1 : ЕСЛИ P_1 есть B_{p_1} И P_2 есть B_{p_2} И P_3 есть B_{p_3} , ТО SR_2 есть B_{SR_2} ;
...

Π_N : ЕСЛИ P_1 есть H_{p_1} И P_2 есть H_{p_2} И P_3 есть H_{p_3} , ТО SR_2 есть H_{SR_2} . (6)

Этап 6. Построение нечетких моделей оценки влияния системных факторов на источники риска в виде ANFIS-сетей⁶.

Этап 7. Настройка (обучение) нечеткой модели влияния системных факторов на источники риска.

В результате реализации данной процедуры описывается модель, представленная на рисунке 1. Следует отметить, что предложенная модель позволяет оценивать факторы риска в условиях отсутствия статистической информации и может быть достаточно просто реализована в виде программного средства.

⁶ Круглов В.В., Дли М.И. Интеллектуальные информационные системы: компьютерная поддержка систем нечеткой логики и нечеткого вывода. М.: Физматлит, 2002.

Р. В. Бочкарев
аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Методика налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности

Аннотация. В настоящей статье освещаются вопросы проведения налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности.

Методика оптимизации налогообложения предприятий медицинской промышленности обусловлена особенностями функционирования данной отрасли промышленности и отдельных предприятий отрасли. Проведение эффективной налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности обеспечивает усиление позиций хозяйствующего субъекта в условиях возросшей конкуренции на российском рынке и стимулирует экономическое развитие предприятия.

Ключевые слова: налоговая оптимизация, предприятие, медицинская промышленность, медицинское изделие, медицинская техника, налог, налоговый орган, налоговая льгота, налоговая нагрузка, методика.

The summary. In the given article issues of tax optimization realization at a medical industry enterprise are covered. The optimization methods of medical industry enterprises taxation are specified by the operating features of the given branch of industry and by the certain enterprises of a branch.

The effective tax optimization realization at the medical industry enterprise provides ensures improved performance of an economic entity business entity under the conditions of increased business competition on the Russian market and stimulates economic growth of the enterprise.

Key words: tax optimization, enterprise, medical industry, medical device, medical equipment, tax, tax administration, tax benefit, tax take, methods.

Предприятия медицинской промышленности занимают важное место в системе отечественной промышленности и оказывают значительное влияние на обеспечение должного уровня национальной безопасности, поскольку поддержание здоровья населения и развитие здравоохранения в значительной мере определяется степенью технической оснащённости лечебно-профилактических учреждений.

В настоящее время усиливается конкуренция, причем как со стороны отечественных, так и со стороны зарубежных производителей

медицинских изделий, которые достаточно уверенно чувствуют себя на российском рынке.

В условиях конкуренции между хозяйствующими субъектами на рынке медицинской продукции деятельность по оптимизации налогообложения предприятий медицинской промышленности представляется одной из основ выживания и развития предприятия, залогом его конкурентных преимуществ, иными словами, необходимость оптимизации налогообложения прямо обусловлена целью стимулирования роста финансово-экономических показателей предприятий медицинской промышленности и как следствие – повышения эффективности производства и завоевания новых рынков.

Налоговая оптимизация представляет собой деятельность, направленную на достижение оптимального размера прибыли, денежных потоков и структуры финансовых запасов предприятия посредством законной минимизации налоговых платежей и эффективного управления налоговыми процессами.

Следует отметить, что действующее законодательство предусматривает все возможности для поиска путей снижения налоговых выплат, что в частности, обусловлено:

- наличием в законодательстве налоговых льгот, что заставляет хозяйствующего субъекта искать пути для того, чтобы ими воспользоваться;
- наличием различных ставок налогообложения, что направляет налогоплательщика выбирать варианты для применения более низкой величины налоговой ставки;
- наличием различных источников отнесения расходов и затрат: вычеты, возмещение, увеличение стоимости имущества, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, поскольку это непосредственно влияет на расчет налогооблагаемой базы и, соответственно, размер налога;
- наличием пробелов в налоговом законодательстве, объясняемых несовершенством юридической техники и неучетом законодателем всех возможных обстоятельств, возникающих при исчислении или уплате того или иного налога;
- нечеткостью и расплывчатостью формулировок налоговых законов, позволяющих по-разному толковать одну и ту же правовую норму¹.

¹ Лукаш Ю. А. Оптимизация налогов, методы и схемы. Все возможности законной экономики. М.: ГроссМедиа, 2006. С. 14.

Методика проведения оптимизации налогообложения на предприятиях медицинской промышленности обусловлена отдельными аспектами налогообложения указанных субъектов экономической деятельности, которые, в свою очередь, непосредственно определяются в зависимости от условий финансово-хозяйственной и производственной деятельности, что вызывает необходимость выявления особенностей финансово-хозяйственной и производственной деятельности, присущих предприятиям отрасли медицинской промышленности.

Прежде всего, следует пояснить, что в соответствии с Федеральным законом от 08.08.2001г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» подлежит лицензированию деятельность организаций и индивидуальных предпринимателей по производству медицинской техники, техническому обслуживанию медицинской техники (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя), а также изготовлению протезно-ортопедических изделий по заказам граждан.

Необходимо отметить, что отсутствие или несвоевременное получение соответствующих лицензий может повлечь наступление неблагоприятных налоговых последствий для предприятия медицинской промышленности.

Так, сделка, совершенная без лицензии, является оспоримой, то есть может быть признана недействительной по решению суда (пункт 1 статьи 166 ГК РФ), т.е. налоговый орган может расценить произведенные по сделке расходы как не соответствующие законодательству и не подлежащие отнесению в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Особое значение для целей налогообложения имеет вид производимой и в дальнейшем реализуемой продукции предприятиями медицинской промышленности.

В соответствии с п. 2 ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации не подлежит налогообложению реализация на территории Российской Федерации медицинских товаров отечественного и зарубежного производства по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации, важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, сырья и материалов для их изготовления и полуфабрикатов к ним, технических средств, включая автотранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или

реабилитации инвалидов, очков (за исключением солнцезащитных), линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), а в соответствии с пп. 4 п. 2 ст. 164 Налогового кодекса Российской Федерации при реализации изделий медицинского назначения отечественного и зарубежного производства налогообложение производится по налоговой ставке 10 процентов.

Автор предлагает рассмотреть каждую из выше представленных групп более детально.

Перечень важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники (далее по тексту – Перечень медтехники), реализация которой на территории России не облагается НДС, утвержден Постановлением Правительства РФ от 17.01.2002 г. № 19. Из содержания данного документа следует, что принадлежность медицинской техники к Перечню медтехники определяется кодом Общероссийского классификатора продукции ОК 005-93, утвержденного Постановлением Госстандарта России от 30.12.1993 г. № 301.

Освобождению от обложения НДС также подлежат подгруппы и виды продукции, которые входят в перечисленные в Перечне группы медицинской техники. Например, такие виды продукции, как аппарат для искусственного кровообращения (код 94 4481 ОКП) и аппарат «искусственная почка» (код 94 4482 ОКП), входят в подгруппу «Аппараты и устройства для замещения функций органов и систем организма» (код 94 4480 ОКП), которая, в свою очередь, является составной частью группы «Приборы и аппараты для лечения, наркотные. Устройства для замещения функций органов и систем организма» (код 94 4400 ОКП)².

В целях применения гл. 21 НК РФ необходимо четко разграничивать медицинскую технику и изделия медицинского назначения. Официальная позиция контролирующих органов по данной ситуации изложена в Письме Росздравнадзора от 28.08.2007г. № 04-16491/07, суть которой заключается в следующем.

Приказом Минздравсоцразвития России от 30.10.2006 г. № 735 утвержден регламент, в котором четко прописан порядок регистрации изделий медицинского назначения. В соответствии с данным документом в регистрационных удостоверениях указывается следующая информация: кому выдано удостоверение, наименование медицинского изделия, фирма-изготовитель медицинского изделия, класс по-

² Королев С. А. НДС: проблемы и решения, №10. М.: ООО «Аюдар Пресс», 2009. С. 3.

тенциального риска, код ОКП, номер и дата приказа Росздравнадзора о регистрации изделия медицинского назначения. При регистрации медицинской техники в регистрационном удостоверении после слов «изделие медицинского назначения» в скобках указывается «изделие медицинской техники». При регистрации изделий медицинского назначения данная запись отсутствует. Таким образом, этот факт позволяет однозначно идентифицировать изделия медицинского назначения и изделия медицинской техники³.

Перечень протезно-ортопедических изделий, сырья и материалов для их изготовления и полуфабрикатов к ним, а также перечень технических средств для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов (включая автотранспорт, материалы, которые могут быть использованы для этих целей) утвержден Постановлением Правительства РФ от 21.12.2000 г. № 998, однако, в данном документе просто перечислены наименования такой продукции и соответствующие коды Общероссийского классификатора продукции в Постановлении не приведены, что создает определенные сложности перед налогоплательщиком при обосновании своего права перед налоговыми органами на применение льготы по НДС.

Все виды не облагаемых налогом на добавленную стоимость очков, линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных) указаны в Постановлении Правительства РФ от 28.03.2001 г. № 240. При этом в практических ситуациях часто бывают споры о возможности применения льготы по НДС в отношении реализации линз (очков) для коррекции зрения с пониженным светопропусканием.

На основании изложенного очевидно, что большое значение для целей налогообложения имеет вид производимой и в дальнейшем реализуемой продукции предприятиями медицинской промышленности.

Одними из важных особенностей функционирования предприятий медицинской промышленности является высокая наукоёмкость отрасли и ориентирование в процессе деятельности на информацию специализированных научно-исследовательских институтов, занимающихся разработкой медицинских изделий.

При проведении налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности, на котором осуществляются научно-исследовательские работы, следует учитывать, что в соответствии пп. 16 п. 3 ст. 149 НК РФ и с пп. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ освобождается от обложения

³ Королев С. А. НДС: проблемы и решения, №10. М.: ООО «Аюдар Пресс», 2009. С. 4.

налогом на добавленную стоимость выполнение отдельных видов научно-исследовательских работ, в частности освобождаются от налогообложения выполнение научно-исследовательских работ за счет средств бюджетов и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов, а также выполнение научно-исследовательских работ научными организациями на основе хозяйственных договоров.

При этом в целях снижения налоговых рисков на предприятии медицинской промышленности важно четко представлять какие именно работы относятся к научно-исследовательским. При этом важность понимания проблемы обусловлена отсутствием в Налоговом кодексе Российской Федерации разъяснений по данному вопросу и случаями отказов налогоплательщику со стороны налоговых органов в применении налоговой льготы по НДС.

В соответствии с гражданским законодательством и правоприменительной практикой научно-исследовательские работы — это научные исследования, проводимые в соответствии с техническим заданием заказчика, разработка образцов новых изделий, конструкторской документации на них или новой технологии. При этом важно, чтобы научно-исследовательские работы были оформлены договорами на выполнение научно-исследовательских работ, которые содержали бы техническое задание, а сами исследования обязательно имели научную новизну. В противном случае для предприятия велики налоговые риски по налогу на добавленную стоимость.

Другой особенностью деятельности предприятий медицинской промышленности является активное использование ими возможности участия в специализированных выставках медицинских изделий для продвижения своей продукции. В этом случае при налоговой оптимизации необходимо учитывать особенности налогообложения при участии предприятия в выставке и максимально учесть возникающие налоговые риски по НДС и налогу на прибыль.

Налоговую оптимизацию финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия, в зависимости от периода времени, в котором осуществляется легальное уменьшение налогов, можно классифицировать на перспективную и текущую.

Перспективная налоговая оптимизация предполагает применение таких приемов и способов, которые уменьшают налоговое бремя налогоплательщика в процессе всей его деятельности. Перспективная налоговая оптимизация осуществляется в течение нескольких нало-

говых периодов и достигается, как правило, посредством правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета, грамотного применения налоговых льгот, а текущая налоговая оптимизация предполагает применение некоторой совокупности методов, позволяющих снижать налоговое бремя для налогоплательщика в каждом конкретном случае в отдельно взятом налоговом периоде ⁴.

Представляется, что для предприятий медицинской промышленности особенно важно одновременное применение перспективной и текущей оптимизации налогообложения.

При проведении налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности также большое значение приобретает правильное определение величины налоговой нагрузки. Расчет налоговой нагрузки предприятия позволяет выявить основные проблемы, на которые стоит обратить внимание при осуществлении оптимизации налогообложения.

Следует отметить, что методика проведения налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности представляет собой совокупность мероприятий, направленных на эффективное управление налоговыми процессами и минимизацию налоговых платежей, с учетом налогообложения и особенностей деятельности каждого отдельного взятого предприятия медицинской промышленности.

Применение методики налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности подразумевает собой выполнение определенного алгоритма последовательных действий.

К этим действиям относятся определение налоговой нагрузки предприятия, выбор режима налогообложения (общий режим, упрощенная система налогообложения, система обложения единым налогом на вмененный доход), решение по применению налоговых льгот и различных вариантов уплаты налогов (отсрочка, рассрочка уплаты, инвестиционный налоговый кредит), построение системы налоговой безопасности (информационная безопасность, оптимизация договорной деятельности и предварительная проверка контрагентов на предмет их налоговой благонадежности), а также выбор и решение в части применения конкретных вариантов и схем минимизации налоговых выплат при осуществлении финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия медицинской промышленности.

⁴ Лукаш Ю. А. Оптимизация налогов, методы и схемы. Все возможности законной экономики. М.: ГроссМедиа, 2006. С. 15.

Как уже было отмечено автором выше, в процессе выполнения предложенного алгоритма действий необходимо учитывать особенности деятельности каждого конкретного предприятия медицинской промышленности. Например, для предприятий, на которых осуществляется заготовка растительного лекарственного и эфирно-масличного сырья, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06.04.1999г. № 382 предусмотрены особые льготные условия применения отсрочки или рассрочки по уплате налога, а возможность изменения срока уплаты налога зачастую является одной из решаемых задач налоговой оптимизации.

На основании вышеизложенного следует, что методика оптимизации налогообложения предприятий медицинской промышленности обусловлена особенностями функционирования данной отрасли промышленности и отдельных предприятий отрасли.

Проведение эффективной налоговой оптимизации на предприятии медицинской промышленности позволит уверенно чувствовать себя предприятию в условиях возросшей конкуренции на российском рынке и обеспечить дальнейшее производственно-экономическое развитие предприятия.

Литература

1. Как законно уменьшить налоги фирмы. Ю.А. Лукаш. М.: ГроссМедиа, 2006. С. 14–15.
2. НДС: проблемы и решения, №10. С.А. Королев. М.: ООО «Аюдар Пресс», 2009. С. 3–4.
3. Официальный сайт СПС «Консультант Плюс» www.consultant.ru.

К. Р. Григорян
соискатель,
Академия маркетинга и социально-информационных
технологий ИМСИТ, г. Краснодар

Туристско-рекреационный комплекс Краснодарского края: этапы маркетингового исследования

Аннотация. В статье рассматривается современное развитие туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края, проблемы и тенденции, характерные для отрасли. Также отмечена важность разработки единой маркетинговой стратегии туристского комплекса региона, базирующейся на последовательных этапах маркетингового исследования.

Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс, туристская инфраструктура, проблемы развития отрасли, маркетинговое исследование, сегментирование

The summary. The article deals with the present development of tourist and recreational complex of Krasnodar region, the problems and tendencies typical for the tourist industry. The importance of marketing strategy of Krasnodar region tourist complex, based on consecutive stages of marketing research is also noted.

Key words: tourist-recreational complex, tourist infrastructure, problems of development, marketing research, segmentation.

В XXI веке туризм стал глубоким социально-политическим явлением, во многом определившим структуру современных мирохозяйственных связей и влияющим на экономику многих стран и регионов. Являясь одной из основных потребностей человека, в век научно-технического прогресса и урбанизации, он в значительной степени способствует снижению стресса, интенсификации труда, восстановлению эмоциональных, духовных и физических сил человека. На фоне подготовки к зимней Олимпиаде в г. Сочи, важность туризма в качестве общественно значимого фактора развития Краснодарского края бесспорна и будет возрастать после Олимпийских игр 2014 года.

По своему экономическому потенциалу возможности туризма и рекреации в России – уникальны в своем роде. Для многих государств туристско-рекреационный комплекс стал высокодоходной отраслью, по экономической эффективности сравнимой лишь с автомобилестроением, а также добывающей и перерабатывающей отраслями промышленности¹.

Особенности развития мирового туристского рынка, безусловно, не могли не затронуть Россию – развитие туризма на региональном уровне. Для субъектов Федерации, процесс развития туристского комплекса долгое время находился на этапе становления, что, в первую очередь, было определено политической, экономической и социальной обстановкой в стране. Возникшее неравенство в распределении доходов населения России стало, по сути, определяющим фактором развития туристского бизнеса в стране.

Современное состояние туристской отрасли в России не соответствует богатому природно-ресурсному и рекреационному потенциалу страны. Существующая на данный момент базовая инфраструктура туристских регионов была создана еще в советский период и во многом является морально устаревшей, не способной выдержать растущую нагрузку.

Нерешенность многих проблем в отрасли способствовала развитию неформального сектора в туристской отрасли, нередко опирающегося на теневую сторону предпринимательства. В условиях роста реальных доходов и рекреационных потребностей населения, лишь неформальная экономика, до недавнего времени, была способна оперативно формировать предложение услуг, качество которых, зачастую, оставалось крайне низким.

Важнейшее влияние на развитие туризма в Краснодарском крае оказал кризис 1998 года, негативно отразившийся на состоянии российской экономики. Однако в последующие годы были созданы необходимые условия, которые способствовали притоку российского капитала в сферу туризма и активизации предпринимательской деятельности. Возникшая конкуренция между субъектами туристского рынка вызвала необходимость формирования привлекательного туристского продукта на основе международных стандартов, способного конкурировать как на внутреннем, так и на международном туристском рынках.

¹ Кнышова Е.Н. Маркетинг туризма: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 5.

Укрепление позиций Краснодарского края на международном туристском рынке, возврат российских и привлечение иностранных туристов возможны лишь в случае решения первоочередных задач, среди которых: подготовка квалифицированных кадров среднего и высшего звена в сфере туристского бизнеса, создание современной инфраструктуры в туристских центрах и территориально приближенных к ним районах, развитие новых и расширение традиционных видов туризма, решение проблемы круглогодичной загруженности краевых курортов, проведение регулярных рекламных кампаний на российском и зарубежном рынках в средствах массовой информации и промо-акций.

Объективная оценка туристских ресурсов Краснодарского края свидетельствует об уникальных особенностях большинства туристских центров региона. Однако следует признать, что кубанские курорты в общей массе недорабатывают в объеме, качестве, цене и разнообразии услуг, а многие продукты туристской индустрии не соответствуют международным стандартам качества, этики и безопасности. Более того, важнейшей проблемой для предприятий туристской отрасли является низкая загруженность курортов в межсезонье, что является причиной чрезмерно завышенных цен в летний период.

Таким образом, сформированный туристский комплекс не позволяет осуществлять полноценное достоверное прогнозирование и существенно осложняет определение перспектив развития туристской отрасли в регионе. Удовлетворение спроса на различные виды туризма проходит затруднительно ввиду наличия большого числа проблем, а также несовершенства законодательной базы в нашей стране. Эти причины привели к низкой популярности курортов Краснодарского края среди потенциальных отечественных рекреантов и ежегодному несущественному притоку иностранных туристов.

Незначительным и нестабильным на сегодняшний день остается объем въездного туризма из-за рубежа. Численность иностранных граждан из стран вне СНГ, обслуженных коллективными средствами размещения, в 2004 году составила 26,6 тыс. человек, в 2005 году — 21,7 тыс. человек². При этом около 69% размещенных — это лица, прибывшие в край с исключительно деловыми и профессиональными целями. Лишь 27,6% прибывших иностранных граждан находились на

² Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2001–2005 гг.: Статистический сборник / Краснодарстат. Краснодар, 2006.

территории Краснодарского края с целью досуга, рекреации, отдыха, лечения и профилактики. Более 77% прибывших находились на территории края от 1 до 3 дней, что нехарактерно для туристской деятельности. Таким образом, въездной поток обеспечивается, по большей части, за счет деловых поездок, что сокращает возможности воспроизводства и развития туристского продукта.

В сфере внутренних и международных туристских прибытий Краснодарский край на данный момент не воспринимается как развитый конкурентоспособный международный курортно-рекреационный центр. В этих условиях развитие внутреннего и въездного туризма не представляется полноценно возможным. В значительной степени эта ситуация определяется нерешенностью важнейших проблем, в числе которых:

- устаревшая и малоэффективная инфраструктура региона;
- отсутствие четко скоординированных действий между всеми субъектами экономики, занятыми в сфере развития туризма;
- невысокий уровень культуры туристской отрасли, проявляющийся в чрезмерной бюрократизации, коммерциализации туристского рынка и дифференциации возможностей развития различных направлений и видов туризма для отдельных слоев населения;
- сохраняющийся стереотип о соседстве региона с «горячими точками», региональными конфликтами;
- недостаточная организация рекламной кампании и неясная маркетинговая стратегия по созданию имиджа Краснодарского края, в качестве конкурентоспособного курортного региона.

В настоящее время предприятиями туристской отрасли Краснодарского края маркетинг используется несистемно. Более того, в крае не применяется единая комплексная маркетинговая стратегия развития туристской отрасли.

В основу стратегии маркетинга туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края необходимо включить маркетинговое исследование, содержащее следующие этапы:

1-й этап. Сегментирование населения страны, региона по степени доступности различных видов и форм туризма. Сегментирование является базовым элементом системы маркетинга. Спрос на туристские услуги в значительной мере характеризуют такие факторы, как уровень дохода и возрастной состав населения страны. Сегментирование

позволяет определить перспективный целевой рынок; выбрать наиболее оптимальные для населения конкретного региона виды туризма в зависимости от финансовой возможности каждой группы; выявить малообеспеченный сегмент потребителей и разработать для него особую программу государственной поддержки.

2-й этап. Измерение величины и специфических характеристик потоков посетителей Краснодарского края, внутренних и международных туристов. Полученная информация позволяет выработать меры по привлечению посетителей в регион и ляжет в основу исследования востребованности существующего туристского предложения. Неотъемлемой частью этапа является выявление и описание значимых позитивных и негативных факторов, влияющих на привлечение туристских потоков, в том числе имидж региона, политическая стабильность, преступность в регионе, удаленность региона от основных направляющих стран, стоимость проезда и другие.

3-й этап. Исследование туристского предложения региона. Учитываются конкретные характеристики и объем предложения туристского продукта. Важное значение имеют изучение и описание расположения природных ресурсов, состояние окружающей среды в существующих и потенциальных туристских зонах региона.

4-й этап. Выявление условий и факторов, формирующих спрос на туристский продукт, их исследование и оценка уровня спроса.

5-й этап. Исследование процесса туристского потребления в отдельном регионе или стране на основе сбора данных о туристских расходах. Полученные данные в дальнейшем позволят прогнозировать валовые и чистые доходы Краснодарского края в отечественной и иностранной валюте; масштабы и виды ее утечек из региональной экономики; произведенный доход, эффект мультипликации; прямую, косвенную занятость; вклад туризма в доходы региона и России.

Литература

1. Кнышова Е.Н. Маркетинг туризма: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 5.
2. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2001–2005 гг.: Статистический сборник / Краснодарстат. Краснодар, 2006.

Е. В. Дмитриева
аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Зарубежный опыт страхования профессиональной ответственности нотариусов

Аннотация. В статье рассмотрены основные принципы формирования системы латинского нотариата, выделены основные виды страхования ответственности, подробно освещаются вопросы проведения страхования профессиональной ответственности нотариусов за рубежом.

Ключевые слова: нотариат латинского типа; нотариальные тарифы; нотариальные палаты; обязательное страхование профессиональной ответственности нотариусов; термин «страхование на случай злоупотребления доверием»; страхование ответственности руководящих работников предприятий; объем мирового рынка страхования ответственности; американский рынок страхования ответственности; рынок страхования ответственности Японии; рынок страхования ответственности Австралии; страхование профессиональной ответственности за ошибки и упущения; страхование профессиональной ответственности нотариусов во Франции; страхование профессиональной ответственности нотариуса в Германии; страхование профессиональной ответственности нотариуса в Республике Казахстан.

The summary. In article main principles of formation of system of a Latin notariate are considered, principal views of insurance of responsibility are allocated, questions of carrying out of insurance of professional responsibility of notaries abroad are in detail taken up.

Key words: a notariate of Latin type, notarial tariffs, notarial chambers, obligatory insurance of professional responsibility of notaries, the term «insurance on a case of breach of confidence», insurance of responsibility of executives of the enterprises, volume of the world market of insurance of responsibility, the American market of insurance of responsibility, the market of insurance of responsibility of Japan, the market of insurance of responsibility of Australia, insurance of professional responsibility for errors and omissions, insurance of professional responsibility of notaries in France, insurance of professional responsibility of the notary in Germany, insurance of professional responsibility of the notary in Republics Kazakhstans.

Современный облик нотариата исторически сложился с принятием во Франции чуть более 200 лет назад Закона Вантоза (16.03.1803 г.), определившего основные принципы организации латинской модели нотариата.

На сегодняшний день в мире существуют две основные системы нотариата: англосаксонского и латинского типа. Система Международного союза латинского¹ нотариата (The International Union of Notaries) объединяет порядка 73 нотариальных палат различных стран мира. В Международный союз латинского нотариата входят нотариаты ведущих стран мира: Франции, Германии, Швейцарии, Австрии, Бельгии, Италии, Испании, Нидерландов, Китая и др. К системе латинского нотариата относятся также некоторые государства Африки. Кроме того, после преобразований в Восточной Европе в 90-х годах XX века, нотариат латинского типа сложился в России, Эстонии, Латвии, Литве, Польше и Словакии. В ряде штатов США и некоторых районах Великобритании (государств, относящихся к системе общего права) действуют нотариусы, работающие по принципам латинского нотариата.

Можно выделить следующие основные признаки, характеризующие любой национальный нотариат латинского типа:

- основной функцией нотариуса является придание частным соглашениям особой доказательственной и исполнительной силы, защита публичного интереса;
- нотариус является публичным должностным лицом, получившим полномочия от государства и реализующий их от имени и под контролем государства;
- нотариус является лицом свободной юридической профессии (самостоятельно организует свою работу, за свой счет приобретает необходимое имущество и нанимает помощников, несет полную имущественную ответственность за причиненные убытки);
- нотариальные тарифы и порядок их взимания (оплата услуг нотариуса) устанавливаются государством. При этом нотариальный тариф является основным источником для самофинансирования нотариальной деятельности;
- является обязательным членство нотариусов в нотариальных палатах — коллективных органах, выполняющих административные и контрольные функции.

¹ Слово «латинская» в названии системы нотариата обусловлено тем фактом, что за основу данной системы нотариата взяты правовые положения римского права.

Нотариус в системе латинского нотариата выступает в качестве независимого представителя государства, наделенного от имени государства полномочиями совершать нотариальные действия. Кроме того, нотариус несет личную ответственность за совершение нотариальных действий. Деятельность нотариуса контролируется государством через органы юстиции и нотариальные палаты. В ряде стран латинского нотариата государственный и свободный нотариат существуют параллельно, например, в земле Баден-Вюртемберг в Германии действует только государственный нотариат (при котором нотариус является государственным чиновником), не смотря на то, что в целом страна относится к системе латинского нотариата.

Организация и система свободного нотариата в странах латинского нотариата характеризуются существенной гибкостью. Примером является допущение в ряде земель Германии совмещать профессии адвоката и нотариуса, т.е. одно и то же лицо имеет право одновременно выполнять функции нотариуса и функции адвоката.

С изменением социально-правовых условий и принципов гражданского оборота происходит реформирование латинского нотариата, что является фактором, подтверждающим жизнеспособность данной системы организации нотариальной деятельности.

Во многих странах мира существует обязательное страхование профессиональной ответственности нотариусов. В страховой деятельности под термином «страхование профессиональной ответственности» (Professional Liability Insurance) понимается защита интересов лиц определенной профессии (врачей, архитекторов, нотариусов, строителей и т.д.) от ущерба или возможных расходов, связанных с удовлетворением претензии, предъявленной в связи с причинением вреда здоровью (или жизни), имуществу третьих лиц в результате совершения небрежного действия, упущения или ошибки, совершенных или заявленных как якобы совершенные страхователем при выполнении ими своих профессиональных обязанностей. В страховании профессиональной ответственности, в отличие от общегражданской ответственности, под третьими лицами понимается лицо, заключившее со страхователем договор на оказание определенного вида услуг, связанных с профессиональной деятельностью страхователя. В рамках данного вида страхования предоставляется страховая защита интересов отдельного лица или организации на случай причинения вреда или ущерба третьим лицам в результате допущенной небрежности или неправомерного действия при предоставлении профессиональных услуг. При этом под

«профессиональной небрежностью» подразумевается необеспечение необходимой степени осторожности, неприменение тех необходимых знаний или навыков, которыми должен обладать профессионал, в обстоятельствах, которые в подобных случаях приводят к вреду или ущербу. За рубежом в медицинской практике используют термин «страхование на случай злоупотребления доверием» (Malpractice Insurance), российский аналог данного страхового продукта – страхование профессиональной ответственности врачей и медицинских работников. Одной из разновидностей страхования профессиональной ответственности является «страхование от ошибок и упущений» (Errors & Omissions liability) – страхование, обеспечивающее возмещение ущерба, причиненного в результате допущенных страхователем небрежности, ошибок в действиях или несовершения им действий при выполнении его служебных или профессиональных обязанностей. К данному виду страхования относится, в том числе, страхование профессиональной ответственности нотариусов.

Среди различных видов страхования ответственности необходимо выделить страхование ответственности руководящих работников предприятий (Directors and Officers Liability Insurance – D&O). В России данный вид страхования еще недостаточно развит, в то же время, за рубежом популярность продуктов D&O достаточно высока. В рамках данного вида страхования страховой защитой покрываются убытки, связанные с юридическими расходами и наступлением ответственности перед акционерами, кредиторами или другими лицами, возникающей в результате действий или упущений, совершенных руководителем или должностным лицом коммерческого предприятия или некоммерческой организации. При этом руководители и руководящие служащие не несут ответственности за совершение ошибки при деловом решении, принятом ими из честных побуждений, либо за деловое решение, основанное на разумной осторожности, в результате которого наступил финансовый ущерб. Однако руководящие работники предприятия несут личную ответственность за свои действия или упущения, совершенные в силу небрежности, безрассудства или недобросовестности.

Дополнительной гарантией защищенности пациента является наличие у медицинского персонала полиса страхования профессиональной ответственности врачей. Договор страхования заключается с врачами, медицинскими работниками (осуществляющими деятельность при наличии диплома) или медицинскими учреждениями, име-

ющими выданную в установленном законодательством порядке лицензию.

В развитых странах мира практика страхования ответственности врачей (medical malpractice insurance) достаточно обширна. Однако для российского рынка подобные страховые полисы до сих пор являются редкостью.

Ответственность медицинских работников может возникнуть при нанесении вреда здоровью пациента или при неблагоприятном исходе медицинского ухода за пациентом. Вследствие неблагоприятного исхода или ущерба здоровью пациент и члены его семьи испытывают эмоциональное и финансовое бремя, что стимулирует их желание получить денежную компенсацию за лечение, боль и страдания. Тем не менее, не всегда причиной причинения ущерба здоровью является халатность врачей или низкое качество ухода за пациентом. Медицинская ответственность возникает по совокупности воздействующих факторов, приведших к ухудшению здоровья пациента. Иногда причиной данной ситуации является сложность и недостаточная опробированность медицинских технологий, отсутствие необходимого оборудования. В итоге не все повреждения компенсируются в рамках данного вида страхования.

Кроме того, в мировой практике страхования существует понятие commercial multi-peril policies — это страховой полис, предусматривающий комплексную защиту, как от имущественных рисков, так и покрывающий риски причинения ущерба третьим лицам, в том числе, в результате профессиональной деятельности. Таким образом, commercial multi-peril policies содержат более одного из следующих видов страховой защиты: страхование имущества, страхование ответственности при осуществлении коммерческой деятельности, страхование от преступлений, страхование котельного и машинного оборудования и т.д.

Объем мирового рынка страхования ответственности достаточно существенен, в 2008 году сборы по данным видам страхования составили порядка 142 млрд. долларов США. При этом общий объем страхового рынка в 2008 году составил 1 585 млрд. долларов США (табл. 1). При этом доля десятки стран-лидеров по сборам страховой премии по страхованию ответственности составляет 91% от общих мировых сборов по данному виду страхования.

Таблица 1

Мировой рынок страхования ответственности, 2008 год

| № | Страна | Объем премии по страхованию ответственности, млрд. долл. США | Общий объем страховой премии, млрд. долл. США | Доля премии по страхованию ответственности в общем объеме страховой премии, % |
|-----------------|----------------|--|---|---|
| 1 | США | 77,2 | 492,9 | 15,7 |
| 2 | Великобритания | 11,7 | 107,0 | 11,0 |
| 3 | Германия | 11,5 | 132,1 | 8,7 |
| 4 | Франция | 6,9 | 83,9 | 8,3 |
| 5 | Канада | 4,9 | 40,9 | 11,9 |
| 6 | Италия | 4,9 | 55,1 | 8,9 |
| 7 | Япония | 4,7 | 71,3 | 6,6 |
| 8 | Австралия | 3,8 | 21,8 | 17,5 |
| 9 | Испания | 2,7 | 46,6 | 5,8 |
| 10 | Китай | 1,2 | 35,9 | 3,3 |
| Топ 10 | | 129 | 1 052 | 12,3 |
| В целом по миру | | 142 | 1 585 | 9,0 |

Источники: National Supervisory Authorities, Oxford Economic Forecasts, Swiss Re Economic Research & Consulting.

Безусловно, лидером по страхованию ответственности являются Соединенные Штаты Америки (54% от мировых сборов по страхованию ответственности в 2008 г.). При этом доля премий по страхованию ответственности в ВВП этой страны составляет 0,54%, тогда как для развивающихся рынков данный показатель колеблется на уровне 0,04%. Структура рынка страхования ответственности в США (2008 г.) выглядит следующим образом (рис. 1): страхование общегражданской ответственности – 33 млрд. долларов, страхование ответственности директоров и руководящих работников (D&O liability) – 8 млрд. долларов, страхование профессиональной ответственности за ошибки и упущения (E&O liability) – 9 млрд. долларов, commercial multi-peril policies – 13 млрд. долларов, страхование профессиональной ответственности врачей и медицинских работников – 11 млрд. долларов, страхование ответственности за качество товаров, работ (услуг) – 3 млрд. долларов.

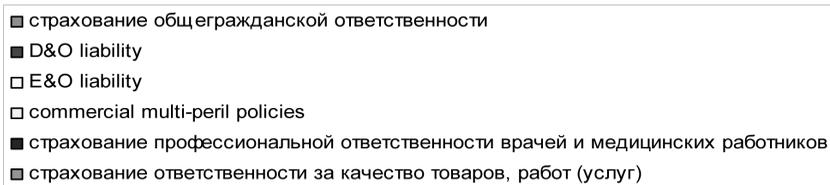
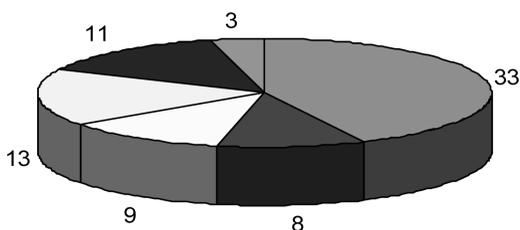


Рис. 1. Структура американского рынка страхования ответственности, 2008 г.

Вторым по величине рынком страхования ответственности на американском континенте является страховой рынок Канады – 4,9 млрд. долларов за 2008 год. С 2000 г. данный сегмент страхового рынка в Канаде показывает хорошие темпы роста – в среднем порядка 15% ежегодно. Объем страховой премии по страхованию ответственности в странах Латинской Америки существенно ниже (порядка 1 млрд. долларов), однако темпы роста также существенные – 14% в год.

Вторым по величине в мире рынком страхования ответственности является Великобритания – 11,7 млрд. долларов премий в 2008 году. Спецификой данного сегмента страхового рынка Великобритании является значительная доля (30%) в общих сборах премии по страхованию ответственности премии по страхованию ответственности работодателя.

В Европе наибольшие сборы премии по страхованию ответственности в следующих странах: Германия, Франция, Италия и Испания. На долю этих четырех стран приходится порядка 26 млрд. долларов премии по страхованию ответственности. Виды страховых полисов и предоставляемых покрытий по страхованию ответственности в этих странах существенно различаются, что обусловлено историческими традициями и страновыми особенностями. Например, в Германии страхование профессиональной ответственности входит в понятие финансовых убытков и включает в себя страхование ответственности директоров и руко-

водящих работников (D&O liability). В Испании рынок D&O liability находится на стадии развития и достаточно динамично развивается, на данный момент порядка 15% испанских компаний приобрели полис D&O liability.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе крупнейшими рынками страхования ответственности являются Япония и Австралия – 4,7 и 3,8 млрд. долларов соответственно. Хорошие темпы роста показывает рынок страхования ответственности в Китае – в среднем порядка 22% ежегодно (рис. 2, 3).

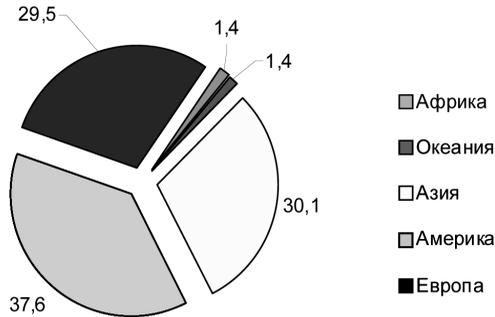


Рис. 2. Доля различных континентов в общих сборах по страхованию ответственности в 2008 году

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting

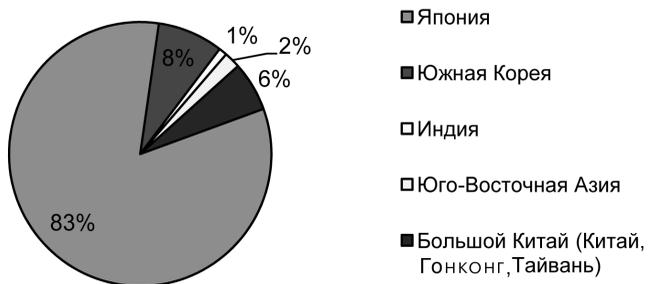


Рис. 3. Общий объем страховой премии по страхованию ответственности в азиатском регионе в 2008 году

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting

Страхование профессиональной ответственности за ошибки и упущения (E&O liability)² защищает компании и отдельных лиц, занимающихся профессиональной деятельностью в юридической, консалтинговой и т.п. сферах, в отношении претензий со стороны клиентов за неадекватную работу или небрежные действия, повлекшие причинение клиенту ущерба. В договоре страхования, как правило, указывается отдельная страховая сумма, в рамках которой покрываются судебные издержки. Страхователями по данному виду страхования выступают инвестиционные консультанты, страховые брокеры, финансовые консультанты, нотариусы, частнопрактикующие юристы и т.д. Андеррайтинг рисков по E&O liability достаточно сложен и во многом страховой тариф зависит от репутации и вида деятельности страхователя, наличия или отсутствия судебных разбирательств (и их количества) на момент заключения договора страхования, объема страхового покрытия и т. д.

Рассмотрим основные принципы осуществления страхования профессиональной ответственности нотариусов в ряде стран мира.

Практически во всех развитых странах мира существует механизм обязательного страхования профессиональной ответственности нотариусов. Вообще, наличие обязательных видов страхования является локомотивом развития страхового рынка страны. Например, в Италии бурный рост страхового рынка явился следствием вступления в силу закона об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспорта. В ходе развития страхового дела мировым сообществом были выработаны следующие четкие критерии целесообразности и необходимости введения обязательного страхования:

- не принятие определенной группы рисков на страхование коммерческими страховщиками в силу нерентабельности данного вида страхования;
- слишком высокая стоимость страхования на коммерческой основе;
- недооценка страхователем степени опасности и возможных последствий наступления страхового случая.

В случае если одно или несколько из вышеуказанных утверждений реально, а потребность в общественной защите от определенных рисков есть, государство выступает инициатором введения обязательного страхования.

² Здесь и далее в диссертационном исследовании термины E&O liability и страхование профессиональной ответственности нотариусов являются взаимозаменяемыми.

Например, в Германии перечень обязательных видов страхования достаточно широк: обязательное страхование профессиональной ответственности (нотариусов, аудиторов, налоговых консультантов, экспертов по автомобилям, строителей, архитекторов и проектировщиков), владельцев водного транспорта, частных железных дорог и некоторых других объектов транспортной системы, организаторов зрелищных мероприятий, атомных станций и др., а также отдельные виды страхования имущества от огня, страхование залога и др.

В Великобритании к видам обязательного страхования относятся, в основном виды обязательного страхования ответственности: ответственность при эксплуатации атомных энергетических установок; профессиональная ответственность юристов, дипломированных бухгалтеров.

Страхование профессиональной ответственности нотариусов во Франции, направленное на возмещение клиенту ущерба от ошибки нотариуса, представляет собой двухуровневую систему. Первый уровень – обязательное страхование. До 2004 г. каждый французский нотариус был обязан самостоятельно страховать свою профессиональную ответственность, после принятия поправок в законодательство о нотариате Франции (февраль 2004 г.) нотариусы обязаны заключать договор о страховании гражданской ответственности в рамках национального контракта, который подписывает за всех нотариусов Высший совет нотариата. Таким образом, у французского нотариуса на сегодняшний день отсутствует право самостоятельного выбора страховщика, величины страхового покрытия и прочих существенных условий договора страхования профессиональной ответственности. Законодательно установлен лимит ответственности по одному делу в размере 30 млн. евро, при этом на уровне региональных нотариальных советов (во Франции их 33) возможно проведение дополнительного страхования, в случае, если нотариусы, являющиеся членами региональных советов, осуществляют сделки на суммы, превышающие 30 млн. евро.

Вторым уровнем страхования профессиональной ответственности нотариусов во Франции является созданный в 50-х годах XX века механизм коллективной гарантии, представляющий собой самострахование нотариусов с обязательным отчислением индивидуального взноса в коллективную гарантийную кассу. Средства, накопленные в гарантийной кассе, подлежат использованию в двух случаях: при превышении ущерба суммы 30 млн. евро, при преднамеренной ошибке нотариуса.

Страхование в рамках национального договора, заключаемого Высшим советом нотариата, покрывает стандартные риски: неверно составленный акт, ошибочно истолкованная норма, непреднамеренная ошибка. Преднамеренные действия нотариуса (например, сознательное составление акта, нарушающего права клиента) покрываются за счет средств гарантийной кассы, однако при этом коллективная гарантийная касса предъявляет нотариусу иск на покрытие расходов кассы из личного имущества нотариуса.

Страхование профессиональной ответственности нотариуса в Германии осуществляется на трех уровнях.

Первый уровень — заключение каждым нотариусом индивидуального договора страхования профессиональной ответственности на случай причинения им при исполнении служебных обязанностей убытков по неосторожности. Подобные договоры страхования заключаются на минимальную сумму покрытия.

Второй уровень — обязательное заключение нотариальными палатами на каждого нотариуса двух договоров группового страхования по следующим случаям:

- в целях дополнения индивидуального договора страхования профессиональной ответственности нотариуса заключается договор страхования на случай, если при нарушении нотариусом своих обязанностей по неосторожности ущерб превышает сумму покрытия по индивидуальному договору страхования;
- расширение страхового покрытия на случай причинения ущерба умышленными действиями нотариуса (индивидуальный договор страхования не покрывает подобные случаи).

Третий уровень страхования профессиональной ответственности германских нотариусов — добровольно созданный нотариальными палатами Германии общий специальный фонд — фонд покрытия убытков, могущих возникнуть из-за доверия. Из средств данного фонда может покрываться ущерб, причиненный умышленным нарушением нотариусом своих обязанностей, и особенным образом ущемляющий авторитет всего профессионального сообщества нотариусов. При этом сумма ущерба должна превышать установленный для подобных случаев договором группового страхования лимит покрытия. Фонд покрытия убытков производит выплату на добровольной основе: понесший убытки не вправе требовать выплат из этого фонда, выплаты осуществляются в соответствии с положениями особого устава.

Таким образом, страховые взносы каждого нотариуса в фонд покрытия убытков не резервируются для покрытия убытков, причиненных непосредственно деятельностью данного нотариуса, а суммируются со взносами других нотариусов и образуют общий фонд. Из фонда могут быть возмещены убытки, причиненные любым из застрахованных нотариусов, т.е. фонд является солидарным. Происходит ежегодное пополнение средств фонда за счет взносов всех нотариусов, кроме того, приток денежных потоков осуществляется за счет выгодного вложения уже имеющихся в распоряжении фонда денежных средств. Данная структура организации страхования профессиональной ответственности нотариусов наиболее близка по своей сущности к взаимному страхованию.

В плане организации системы обязательного страхования ответственности нотариусов интересен опыт Республики Казахстан. С июня 2003 г. в Казахстане действует закон «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности нотариусов», который устанавливает правовые, экономические и организационные основы проведения данного вида обязательного страхования.

Страхователями выступают частные нотариусы Казахстана. Объектом страхования являются имущественные интересы частного нотариуса, связанные с его обязанностью возместить вред, причиненный третьим лицам в результате совершения им нотариальных действий, для осуществления которых частный нотариус в соответствии с законодательством Республики Казахстан о нотариате обязан заключить договор обязательного страхования ответственности частного нотариуса. Страховым случаем является факт наступления гражданско-правовой ответственности страхователя по возмещению вреда, причиненного имущественным интересам третьих лиц в результате совершения частным нотариусом нотариальных действий. Размер страховой суммы устанавливается в соответствии с требованиями законодательства в зависимости от вида территории, на которой осуществляет свою деятельность нотариус. Нотариусы, осуществляющие деятельность на территории города республиканского значения, столицы страхуют свою ответственность на сумму не менее 1 000 МРП, прочие нотариусы – на сумму не менее 500 МРП. Размер страхового тарифа не может превышать 4,5% от страховой суммы, размер франшизы не превышает 5% от страховой суммы. Срок действия договора страхования – 1 год.

По мнению автора, описанный выше опыт стран системы латинского нотариата по организации страхования профессиональной ответственности нотариусов может быть успешно применен в России при условии создания необходимой правовой базы и дальнейшего развития российского страхового рынка, в том числе, в сторону активизации процесса образования обществ взаимного страхования.

Литература

1. Фесслер Х. Интернациональный союз латинского нотариата: Современный нотариат. Структуры и задачи. Кельн, 1993.
2. Нотариат и органы записи актов гражданского состояния в зарубежных странах. М., 1973.
3. Пиепу Ж.-Ф., Ягр. Ж. Профессиональное нотариальное право. М.: Юристъ, 2001.
4. Сумин А.М. Правовое регулирование нотариата в Германии//Бюллетень Министерства юстиции Российской Федерации, 1998, № 1.
5. Тулинов В.В., Горин В.С. Страхование и управление риском. Терминологический словарь. М.: «Наука», 2000.
6. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. М.: Анкил, 1994.
7. Жилкина М.С. Обязательное страхование: зарубежная практика // Страховое ревю, 2000 , № 3.
8. Научно-практические семинары// Нотариальный Вестник, 2004, № 6.
9. Закон Республики Казахстан от 11 июня 2003 года № 435-ІІ «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности частных нотариусов».

Г. Г. Кузнецова
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Югорский государственный университет

Современные тенденции развития конкурентной среды на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции демонопользации предприятий по предоставлению услуг жилищно-коммунального назначения, а также перспективы развития конкурентной (предпринимательской) среды в данной сфере услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, услуги, конкурентные рынки жилищно-коммунальных услуг, монополия, демонопользация.

The summary. The article discusses trends demonopolization companies to provide services to municipal purposes, as well as prospects for the development of competitive (business) environment in the service sector.

Key words: housing and utilities, services, competitive markets for housing and communal services, monopoly, monopolization.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) в определенном смысле представляет собой народное хозяйство в миниатюре. Производители и поставщики жилищно-коммунальных услуг работают как на потенциально высоко конкурентных рынках (в первую очередь эксплуатация жилья), так и в сферах, которые можно отнести к естественным монополиям (значительная часть коммунальных услуг – тепло-, водо-, газо-, электроснабжение). На протяжении многих лет в условиях плановой экономики бывшего СССР предприятия ЖКХ были объединены в комбинаты и на эту сферу приходилась значительная доля бюджетного финансирования, в связи с этим отсутствовала заинтересованность предприятий к снижению расходов, дешевые коммунальные услуги для населения обходились очень дорого для государства. Вместе с реформами в экономике страны стали происходить изменения и в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В первую очередь начался переход к полной оплате населением жилищно-ком-

мунальных услуг и монополизации отрасли. Теперь ЖКХ состоит из предприятий-подрядчиков и учреждений – заказчиков, управляющих организаций, представляющих интересы населения, а также товариществ собственников жилья. Законодательное регулирование деятельности предприятий ЖКХ и организации системы управления, как на макро-, так и на микроуровнях в современных условиях их функционирования, на наш взгляд, не совершенно. Очень часто возникают вопросы, однозначный ответ на которые нормативные документы не дают.

Для исследования современной системы управления ЖКХ и развития в ней предпринимательской среды мы подразделили предприятия, предоставляющие жилищно-коммунальные услуги, на следующие основные группы:

- предприятия, обслуживающие жилищный фонд;
- предприятия теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- предприятия по благоустройству населенных пунктов (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, санитарная очистка и утилизация отходов и т.д.).

Основной обобщающей характеристикой жилищно-коммунальных услуг, для определения цели управления, является их необходимость для функционирования системы жизнеобеспечения городов и населенных пунктов. Услуги, предоставляемые предприятиями отрасли, могут осуществляться в виде доведенных до потребителей материальных носителей с определенными качественными показателями (тепловая и электрическая энергия, вода и т.п.), а также в виде непосредственных работ на объекте (обслуживание, ремонт жилых домов, санитарная очистка и т.д.). Отличительными особенностями данной категории услуг являются:

- принадлежность к группе жизнеобеспечения в городах, населенных пунктах;
- социальная значимость;
- низкая заменяемость другими услугами.

В силу технологических особенностей отрасли и условий формирования современных систем жизнеобеспечения территорий большинство предприятий жилищно-коммунального хозяйства, и в первую очередь связанные с сетевой поставкой ресурсов (тепло-, водо-, электроснабжение), занимают монопольное положение на обслуживаемой территории (являются локальными монополиями). При этом геогра-

фические границы товарных рынков, на которых представляются эти услуги, как правило, определяются административными границами городов и районов (исключения в отдельных случаях составляют межрайонные электрические сети, водопроводные сети и ряд других объектов, имеющих межрайонное значение).

Существенной особенностью в современной системе государственного управления предприятиями отрасли является проявление негативных последствий монопольного положения предприятий – поставщиков и производителей услуг, выражающееся не только в необоснованном завышении цен и тарифов на них, но и в их неудовлетворительном качестве, надежности и экологической безопасности, при отсутствии у потребителя возможности отказаться от данных видов услуг. Монопольное положение предприятий отрасли приводит к недостаточно эффективному использованию имеющихся финансовых и материальных ресурсов, отсутствию оперативного реагирования на требования потребителей путем принятия адекватных экономических мер и управленческих решений, слабой «восприимчивости» предприятий жилищно-коммунального хозяйства к требованиям научно-технического прогресса, отсутствию личной заинтересованности работников в соблюдении показателей качества, надежности и экологической безопасности работ (услуг). Основной причиной медленного развития предпринимательской среды, предполагающей конкуренцию на рынке услуг жилищно-коммунального хозяйства является большое влияние административных, а не экономических рычагов воздействия на предприятия, занимающиеся предоставлением жилищно-коммунальных услуг, в первую очередь со стороны местных администраций. Одна из серьезных проблем в управлении современным предприятием ЖКХ заключается в том, что большинство основных фондов в жилищно-коммунальной сфере являются муниципальной собственностью, то есть вопросы владения, распоряжения и пользования ими находятся в ведении муниципальных органов власти. Жилищное законодательство и вопросы социальной поддержки населения находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Такая ситуация приводит к большому нормативно-правовому «разнообразию» в регионах. Эти различия заключаются и в условиях финансирования отрасли, в подходах к вопросам собственности на объекты жилищно-коммунального хозяйства, в социальной, тарифной политике в этой сфере. Кроме того, климатические особенности в регионах приводят к различию в сезонности предоставления коммунальных услуг, в частности отопления, к использованию

различных технологий их предоставления, и, в конечном счете — к объективно разной стоимости жилищно-коммунальных услуг.

При анализе источников, связанных с формулировкой проблем развития конкурентной (предпринимательской) среды в сфере государственного управления отраслью, мы проанализировали итоги исполнения Программы демонополизации и развития конкуренции в жилищно-коммунальном хозяйстве России, разработанной в рамках реализации Концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства и утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20.12.97 № 1613. Подводя итоги реализации программы, следует отметить, что основные цели достигнуты. Во многих регионах стала понятна значимость ЖКХ как социально образующей отрасли городской экономики, требующей пристального внимания органов власти, в том числе и, в части изменения системы управления развитием конкурентной (предпринимательской) среды. В настоящее время изменилась структура предприятий, работающих на рынке производства и оказания жилищно-коммунальных услуг. Анализ современного развития предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ показывает, что преобладающее количество хозяйствующих субъектов, работающих в группе обеспечения жилищного фонда в настоящее время, относится к сфере малого предпринимательства. На конец 2009 г. в Ханты-Мансийском автономном округе ими проводилось работ (услуг) на сумму более 20 млрд. руб., или около 6% объема услуг в ЖКХ. Наибольшее количество таких предприятий функционирует в сфере капитального и текущего ремонта жилищного фонда (около 80%) [1].

Важным итогом реализации программы демонополизации стало дальнейшее акционирование организаций в ресурсоснабжающих отраслях городского хозяйства, в сфере дорожного хозяйства и благоустройства, коммунально-бытового обслуживания. Так, доля акционерных обществ в этой группе предприятий составляет сейчас 50%. Как показывает опыт, изменение формы собственности и развития, в связи с этим, предпринимательской среды имеет положительные результаты только в том случае, если акционирование предприятий осуществляется на основе глубокого финансово-экономического анализа их деятельности, финансовой заинтересованности каждого работника. Однако, до сих пор вопросы демонополизации и акционирования организаций ЖКХ, в рамках развития предпринимательской среды, не находят широкой поддержки в большинстве регионов и муниципальных образований России.

Как показывает анализ, проведенный нами в рамках изучения проблем развития предпринимательской среды в системе управления предприятиями ЖКХ в настоящее время:

- преобладающей хозяйственной структурой в сфере жилищно-коммунального хозяйства остаются многоотраслевые предприятия;
- основная деятельность по реструктуризации предприятий этого сектора экономики связана с приведением их организационной структуры в соответствие с требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации и экономической целесообразностью их функционирования;
- наиболее распространенная организационно-правовая форма создаваемых муниципалитетами хозяйствующих субъектов в жилищно-коммунальном хозяйстве — муниципальные унитарные предприятия. Сегодня в муниципальных образованиях Российской Федерации насчитывается более 12 тыс. унитарных предприятий, основная деятельность которых не всегда отвечает интересам учредителей [2]. В число действующих унитарных предприятий входят и те, которые подлежат приватизации в соответствии с местными программами, но не приватизированные по ряду причин.

Отсутствие понятных инвесторам правил хозяйствования при наличии естественных локальных монополистов в сфере производства тепловой и электрической энергии, водоснабжения и водоотведения, сдерживает развитие предпринимательской среды, доступ на потенциально конкурентные рынки оказания жилищных услуг, в частности управления жилищным фондом, делает эту сферу инвестиционно непривлекательной. Несколько лет назад во всех регионах страны разрабатывались программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Создавались они с различной степенью детализации и профессионализма, некоторые из них носили формальный характер. Программы строились, как правило, по единой форме и состояли из блоков, объединяющих организационные, экономические и технические мероприятия. По нашему мнению, их основной недостаток в том, что не отражалась главная задача развития предпринимательской среды — не соблюдался баланс интересов всех субъектов жилищно-коммунального хозяйства: органа местного самоуправления, предприя-

тий и организаций ЖКХ, собственников жилищного фонда любой организационно-правовой формы, населения и других потребителей жилищно-коммунальных услуг. Кроме того, в программах зачастую отсутствовали предложения по повышению эффективности реформы за счет кардинальной перестройки системы управления ЖКХ городов и населенных пунктов, без чего реализация отдельных, пусть даже самых эффективных, но локальных мероприятий не может обеспечить успеха реформы. К такому выводу в регионах пришли не сразу. Вначале все внимание было обращено на реализацию технических мероприятий (установка приборов учета, модернизация оборудования, перевод теплоснабжения жилищного фонда на мини – котельные и др.) и отчасти экономических мероприятий (совершенствование ценообразования, финансовый аудит и др.). И только спустя некоторое время стала понятна роль государственного управления как глобального фактора, обеспечивающего комплексное решение задач повышения эффективности реформы, предполагающей развитие предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ. Однако, в настоящее время все еще существуют определенные признаки, ограничивающие конкуренцию на рынке услуг ЖКХ. К ним можно отнести:

- ограничения по спросу;
- доминирующее положение субъектов естественных монополий;
- отсутствие платежеспособного спроса на услуги ЖКУ (в небольших населенных пунктах, где наблюдается значительно низкий уровень благоустройства жилья);
- низкая заинтересованность собственников помещения в многоквартирных домах в поиске управляющих компаний;
- ограниченное количество многоквартирных домов;
- возможность выбора только одной управляющей компании для многоквартирного дома в целом, не зависимо от желания собственников отдельных помещений;
- пассивная позиция со стороны собственников жилых помещений при избрании инициативных групп;
- большой процент коммунальных неплательщиков;
- отсутствие должного уровня осведомленности жителей о проводимых реформах ЖКХ, предлагающих более выгодные условия.

Несмотря на указанные выше признаки, конкуренция в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства в настоящее время весьма активна, однако необходимо признать, что в основном сосредоточена не на повышении качества оказываемых услуг или снижении издержек, а на:

1. «Перехват» привлекательных сегментов ЖКХ в активно развивающихся муниципальных образованиях.

2. Перераспределение дефицитных ресурсов бюджета и домохозяйств в пользу соответствующего сегмента.

Смещение конкуренции в сторону качества оказываемых услуг происходит в случае демополизации «спроса» на коммунальные услуги. В настоящее время можно с уверенностью утверждать, что прошедшая муниципализация объектов жилищно-коммунального хозяйства, изменение законодательства по разграничению полномочий уровней власти управления в жилищно-коммунальной сфере, возросшие требования к качественному и эффективному функционированию системы жизнеобеспечения, как объекту управления, потребовали обеспечения новых конкурентных условий для всех субъектов хозяйствования. Таким образом, в настоящее время реально возник рынок жилищно-коммунальных услуг, что потребовало создания критериев по оценке качества услуг, надежности предприятий оказывающих данные услуги.

Литература

1. Острина И.А., Социально-экономические проблемы управления муниципальной собственностью: [Электронный документ]. (http://www.infokniga.ru/ellibr/municipal/sb1999/1999_25.html).
2. Официальный сайт администрации Ханты-Мансийского автономного округа – [Электронный документ]. (<http://www.admhmao.ru>).
3. Воронин А.Г., Лапин В.А. и др. Основы управления муниципальным хозяйством. С-Петербург, 1996.

О. Миляхметова
аспирант,
Сургутский государственный университет

Совершенствование механизма бюджетирования на предприятиях России

Аннотация. В статье рассматривается экономический инструментарий бюджетирования на предприятиях промышленности в современных условиях их развития.

Ключевые слова: бюджетирование, предприятия промышленности, экономический инструментарий.

The summary. The article contains an economic toolkit considered budgeting in industrial enterprises in the modern conditions of their development.

Key words: budgeting, business industry, economic instruments.

Механизм бюджетирования определяется исходя из целей и задач развития конкретного бизнеса. Процесс бюджетирования начинается с формирования бюджета продаж услуг, в котором может быть представлено свыше 90% доходов предприятия, затем на его основе рассчитывается бюджет производства, который определяет базу для разработки бюджетов накладных (косвенных) затрат. На заключительном этапе бюджеты формируют прогнозную себестоимость работ, продукции, услуги.

В ходе анализа существующей теории бюджетирования мы установили, что основная проблема заключается в отсутствии единой стандартной методики, пригодной для применения на предприятии, вне зависимости от видов его деятельности или количества структурных подразделений, а также многовариантности прогнозных расчетов, позволяющих выбрать оптимальный план развития бизнеса.

Обобщая теоретический и практический аспекты бюджетирования, предложенные К.В. Щиборшом, Н.Г. Дагошочкиной, А.М. Карминским, нами были выделены следующие этапы разработки бюджетов:

-
1. Разработка план-задания.
 2. Разработка конкретных бюджетов отдельных подразделений:
 - каждое подразделение разрабатывает проект бюджета в соответствии с поставленной задачей и определенными показателями;
 - анализ собранной информации и разработка бюджета;
 - утверждение бюджета.
 3. Разработка и взаимоувязка показателей всей системы бюджетов:
 - сбор и получение исходной информации;
 - планирование показателей каждым исполнителем;
 - согласование с руководителем центра финансовой ответственности и между разными центрами финансовой ответственности;
 - утверждение на уровне центров финансовой ответственности бюджетных заданий.
 4. Заключительное утверждение бюджета на уровне бюджетного комитета.

Необходимо отметить важность построения процесса бюджетирования по так называемым «центрам ответственности», представляющим собой подразделения предприятия, менеджеры которых несут ответственность за управление определенными ресурсами предприятия. Большинство центров затрат и обслуживания одновременно являются также центрами ответственности. Показатели работы центра измеряются выработанной им услуги и его входными показателями. Соответственно отчеты центров ответственности должны включать только те статьи затрат и доходов, на которые может повлиять руководитель. Центры ответственности можно одновременно назвать и центрами формирования внутренней отчетности.

Учет по центрам ответственности (responsibility accounting) представляет собой систему, которая измеряет (оценивает) планы и фактические действия по каждому центру. В соответствии с западными стандартами учета наиболее распространены следующие типы центров ответственности:

- центр затрат (cost center) — это отдел или обособленное структурное подразделение, где накапливаются соответствующие расходы. В рамках такого центра организуется планирование, нормирование и учет, с целью контроля, анализа и управления. Центры затрат отвечают только за произведенные затраты в своей деятельности и определяют расходную часть бюджета предприятия;

- центр продаж (revenue center)-отвечает за доход, который формируется по реализации услуг, работ продукции. Между центрами затратам, доходов, продаж, прибыли существует определенная взаимосвязь;
- центр прибыли (profit center) – подотчетен и за затраты и за обеспечение выручки всего предприятия в целом;
- центр инвестиций (investment center) – подотчетен за затраты, выручку и инвестиции, т.е. является вершиной всей финансовой структуры предприятия.

Центром инвестиций выступает, как правило, достаточно крупное подразделение, осуществляющее полный цикл хозяйственной деятельности по предоставлению услуги или значительную его часть. Основной целью функционирования данного центра ответственности является не только получение прибыли, но и получение результата от инвестирования средств, а также доходности в целом. Российские экономисты выделяют чаще всего только три типа центров ответственности (центр затрат, центр прибыли, центр инвестиций).

Наиболее детальную характеристику бюджетирования по центрам ответственности можно проследить в работах Шеремета А.Д., Паляя В.Ф., Ананькина Е.А., Николаевой С.А., Энтони Р., Рис Дж. и других. Паляй В.Ф., Ван дер Вил, которые характеризуют концепцию бюджетирования по центрам ответственности следующим образом [2]:

- персонализация учетных документов, определение областей ответственности (за конкретные статьи затрат и поступлений, которые он может контролировать);
- определение контролируемых статей; руководитель центра ответственности отвечает только за те статьи затрат и поступлений, которые он может контролировать;
- руководитель центра ответственности обязан не только предоставлять отчетность по фактическим затратам и результатам, но и составить сметы на предстоящий период.

Информация в отчетах центров ответственности должна характеризоваться: своевременностью (сразу же по окончании периода); регулярностью (чтобы была возможность проследить тенденции); простотой формы и легкостью чтения; емкостью (количество данных определяется принципом необходимости и достаточности); первичным анализом (сравнение плановых и фактических величин, анализ отклонений, выявление сверхнормативных отклонений); взаимосвязью отчетности различных уровней управления (результатирующие сум-

марные величины из отчетов нижних уровней входят в качестве отдельных статей в отчеты центров ответственности более высокого уровня).

Необходимо отметить, что бюджетирование по центрам ответственности, по нашему мнению, может функционировать параллельно с традиционной системой бухгалтерского учета и может быть внедрено только при условии, что на предприятии четко определены сферы ответственности и конкретизирована ответственность руководителей за статью затрат и поступлений. На наш взгляд, чтобы определить структуру центров ответственности необходимо прежде разработать организационную структуру в соответствии со спецификой бизнеса.

Для внедрения механизма эффективного бюджетирования деятельности предприятия предполагается комплексное, целенаправленное планирование финансово-хозяйственной деятельности в разрезе бюджетных статей с последующим анализом отклонений по статьям доходов и расходов, а также влияющих на них факторов; распределение функций бюджетного планирования и построения бюджетов на основе организации управленческого учета по центрам ответственности, что позволит организовать оперативный сбор и анализ плановых и фактических показателей, отражающих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Предполагается, что при формировании бюджета будут использоваться данные управленческого учета, последние данные о фактическом исполнении бюджета текущего периода. Кроме того, расчеты бюджетов предлагается осуществлять как в сопоставимых условиях текущего года, так и с учетом дисконтирования денежных потоков и теории рисков, т.е. в различных оценках. Многовариантность позволяет повысить возможность быстро и с наименьшими потерями адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры.

Бюджет предприятия, как правило, имеет достаточно жесткую форму и состоит из двух основных разделов: «Доходы» и «Расходы». Объем реализации — основной показатель бюджетирования. От него зависит объем используемых ресурсов, и, в конечном счете, прибыль. В раздел «Доходы», кроме доходов от реализации услуг по видам платежей, включаются полученные авансы, прочие доходы, средства из местного и федерального бюджетов, а также из внебюджетных фондов. Составление сводного бюджета «Доходы» начинается с прогнозирования (в физическом и стоимостном выражении) объема продаж

на текущий бюджетный период. В зависимости от специфики деятельности предприятия методы составления прогнозного бюджета продаж могут быть разными:

- исходя из условий заключенных и предполагаемых к заключению договоров с заказчиками;
- на основе текущего объема услуг на рынке и их цен;
- путем проведения анализа «издержки – объем – прибыль» и установления планового уровня цен, который обеспечивает наибольшую величину чистого дохода от реализации.

Предлагается структурировать бюджет продаж по видам выполняемых услуг в соответствии с заключенными договорами в рамках одного периода. При этом главными целевыми показателями бюджета продаж необходимо считать объемы выручки по видам услуг. Для эффективного бюджетирования целесообразно осуществлять группировку доходов и расходов как по функциональному, так и по ресурсному принципу, поскольку в этом случае экономическая информация собирается как в разрезе реализуемых бизнес-процессов (видов услуг) по центрам затрат и доходов, так и по видам ресурсов, что позволит анализировать причины их изменения.

В соответствии с указанным выше, бюджеты, в отношении использования каждого вида ресурса, целесообразно составлять не только по подразделениям, непосредственно потребляющим, но и тем, которые в состоянии оценить и повлиять на изменение объемов и цен на планируемые виды услуг. В процессе бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходимо, в первую очередь, по нашему мнению, решать задачу оптимизации оперативных бюджетов, с точки зрения текущего и планируемого финансового состояния предприятия.

Литература

1. Афанасьев М. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. М., 2004. № 9. С. 36.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
3. Рэй Вандер Вил, Виталий Палий. Управленческий учет. М.: Инфра-М, 1997.

О. В. Миронова
аспирант,
Московский энергетический институт
(Технический университет), филиал, г. Смоленск

Аутсорсинг инноваций в алмазообрабатывающей промышленности: опыт и перспективы

Аннотация. Рассмотрены тенденции в алмазообрабатывающей промышленности России, определены основные направления инновационного развития отрасли, приведен пример распределения этапов инновационного процесса в рамках процедуры аутсорсинга с целью минимизации затрат на его проведение.

Ключевые слова: алмазообрабатывающая промышленность, инновации, аутсорсинг.

The summary. The trends in Russian diamond processing industry are considered, the basic directions of innovative industry development are defined, an example of the distribution stages of the innovation process as part of outsourcing in order to minimize the realization costs is given.

Key words: diamond processing industry, innovation, outsourcing.

В России, которая богата различными полезными ископаемыми, в том числе и драгоценными камнями, алмазообрабатывающая отрасль издавна определяла престиж страны в мире и являлась ее «визитной карточкой». В настоящее время это уникальная отрасль, которая имеет всемирное признание, выраженное в таком понятии, как «русская огранка», определяющем не столько место производства бриллианта, сколько его обработку, отличающуюся высочайшим качеством премиум-класса. Считается, что каждый пятый в мире идеальный бриллиант огранен в России.

Мировой финансовый кризис, охвативший все сферы российской экономики, наиболее сильно ударил по алмазообрабатывающей промышленности, что было обусловлено тем, что люди в первую очередь отказываются от элементов роскоши. Так, в 2009 году объем оте-

чественного производства составил около \$330 млн., что представляет собой четвертую часть от результатов 2006–2007 годов. Также стоит отметить, что мировой рынок бриллиантов в денежном выражении упал на 50% по сравнению с предыдущими годами, при этом в России он уменьшился примерно на 70%¹. Такое резкое сокращение производства было обусловлено высоким качеством отечественных бриллиантов, ведь в основном упал спрос на элитную продукцию. С другой стороны, в мире возрос спрос на бриллианты из мелкоразмерного алмазного сырья, основными поставщиками которых являются Китай и Индия, что существенно усилило их позиции на рынке.

Таким образом, встает задача увеличения объема реализации отечественной продукции алмазообработки на мировом рынке, одним из возможных решений которой может стать разработка и внедрение внутренних инноваций в российское гранильное производство.

Внутренние инновации, невидимые потребителям и проводимые внутри предприятия с целью повышения его конкурентоспособности на рынке, можно разделить на следующие классы: инновации технологий, продукта, услуги, маркетинга, бизнес-модели, повышения ценности, операций и ресурсов².

Наиболее логичным направлением инновационных процессов является осуществление технологических нововведений, поскольку сам продукт имеет точно определенной формы и физических свойств. Однако можно предложить и такую продуктовую инновацию, как использование отходов обработки алмазов. Но в большинстве случаев крупное обрабатывающее предприятие не станет заниматься их применением, поскольку это представляется экономически невыгодной сферой, требующей больших затрат.

Следовательно, деятельность по обработке отходов крупного производства целесообразно передавать малым предприятиям. Это позволит существенно уменьшить себестоимость производства продукции за счет снижения накладных расходов, которые несут крупные предприятия. Кроме того, такие фирмы смогут рассчитывать на государственную поддержку, поскольку в настоящий момент содействие малому бизнесу является одним из приоритетных направлений развития российской экономики.

¹ Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М., сор. 1999–2010. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

² Борисов, А.К. Стратегическое управление инновациями приборостроительного предприятия / А.К. Борисов, М.И. Длин // Российское предпринимательство. 2007. № 4–1.

В качестве вариантов деятельности малых предприятий по переработке отходов огранки алмазов можно выделить: ювелирные изделия с мелкими камнями; алмазный порошок для изготовления абразивов; алмазные пластины для опто- и микроэлектроники; медицинские инструменты; строительные инструменты.

Создание малых предприятий будет способствовать развитию интеграции в алмазно-бриллиантовом комплексе России, которая позволит повысить эффективность инновационной деятельности всего интеграционного объединения, увеличить число рабочих мест, а также будет способствовать развитию алмазообрабатывающего производства в стране.

Формирование интеграционных объединений, состоящих из множества предприятий разного размера и направленности, приводит к необходимости внедрения инноваций на всех уровнях и для всех структурных единиц. Однако проведение инновационного процесса для крупных экономических субъектов является достаточно трудной задачей, требующей больших объемов ресурсов. Таким образом, некоторые этапы этого процесса целесообразно выносить на аутсорсинг.

В таблице 1 представлено распределение этапов инновационного процесса в рамках процедуры аутсорсинга инновационной деятельности.

Таблица 1

Распределение этапов инновационного процесса

| № | Этап инновационного процесса | Исполнитель |
|----|---------------------------------|---|
| 1. | Фундаментальные исследования | Отраслевые НИИ. Вузы. |
| 2. | Прикладные научные исследования | Отраслевые НИИ. Вузы. Корпоративные специальные конструкторские бюро (СКБ). |
| 3. | Опытно-конструкторские работы | Корпоративные СКБ. |
| 4. | Испытания | Производственные подразделения головного предприятия. |
| 5. | Доработка по итогам испытаний | Корпоративные СКБ. Инновационные структуры потребителей. |
| 6. | Запуск в серийное производство | Производственные подразделения малого предприятия. |
| 7. | Текущая модернизация | Корпоративные СКБ. Сотрудники малого предприятия. |

Также стоит отметить, что при реализации инновационных проектов в алмазообработке необходимо учитывать специфику инновационной среды региона, что должно найти отражение в реализуемой процедуре аутсорсинга этапов инновационного процесса³.

Исходя из всего сказанного можно сделать, что аутсорсинг нововведений, направленный на повышение эффективности инновационного процесса, позволит повысить и конкурентоспособность отечественной алмазообрабатывающей промышленности.

³ Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3.

К. А. Плакунов
соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Сравнительный анализ содержания некоторых страховых продуктов на примере филиалов страховых организаций Приволжского Федерального Округа

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ страховых продуктов имущества физических лиц среди следующих страховых организаций: «Цюрих.Ритейл», «Россия», и «Русский мир».

Ключевые слова: страховая организация, страховой продукт, объект страхования, страховая сумма, тариф, страховые риски, диспетчерская служба.

The summary. In given article the comparative analysis of insurance products of property of physical persons among following insurance companies carried out: «Zurich.Retail», «Russia», «Russian`s world».

Key words: insurance company, insurance product, object of insurance, the insurance sum, the tariff, insurance risks, dispatching service.

В «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации на период до 2013 г.» отмечено, что одним из приоритетных направлений является «активизация внедрения новых страховых продуктов, улучшение качества страховых услуг и расширения их перечня». В соответствие с этим направлением страховым организациям (далее СО) необходимы постоянные изменения в работе с клиентами и поиск инновационных способов их привлечения.

В основе развития любой страховой организации лежит создание такого страхового продукта, который был бы востребован на страховом рынке. В 2006г. в «Цюрихе» (ранее ООО «НАСТА») была разработана маркетинговая стратегия, касающаяся модификации существующего страхового продукта «страхование имущества физических лиц», для увеличения собственной доли на рынке страхования имущества и расширения гаммы. Перед сотрудниками филиала и агентств, распо-

ложенных на территории региона, была поставлена задача сбора количественных оценок с применением анкетирования клиентов и потенциальных страхователей. Проводя опрос, маркетологи выясняли следующие моменты:

- факторы, влияющие на выбор страховой организации;
- уровень дохода потенциальных страхователей;
- застраховано ли имущество опрашиваемого, если «да» – выяснить: размер годовой страховой премии, от каких рисков, порядок и условия выплаты страхового возмещения и т.д.

По результатам опроса, проведенного на федеральном и региональном уровнях, страховой продукт «страхование имущества физических лиц» и страховой тариф по нему были разделены на несколько, предназначенных для удовлетворения специфических предпочтений определенных потребительских групп. В итоге на региональный рынок поступили два страховых продукта, рассчитанных на разные уровни доходов населения, в том числе: «Квартира-Экспресс» и «Квартира-Комфорт». Проведен сравнительный анализ программ страхования домов по 7-ми критериям (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнительный анализ страховых продуктов
СО «Цюрих.Ритейл» – программ страхования квартир (авторская)**

| Программа «Квартира-Экспресс» | Программа «Квартира-Комфорт» |
|---|--|
| <i>1. Объект страхования</i> | |
| Одновременно страхуются: конструкция, движимое имущество, гражданская ответственность. | По выбору клиента можно застраховать различные комбинации объектов (конструкция, движимое имущество, гражданская ответственность). |
| <i>2. Страховая сумма</i> | |
| В пределах страховой (действительной) стоимости объектов страхования – от 300 000руб. до 1 200 000 руб. | Определяется действительная стоимость имущества по «Методике определения страховой стоимости имущества» |
| <i>3. Максимальный лимит ответственности</i> | |
| Не превышает 1 200 000 руб. | Не превышает действительную стоимость имущества. |
| <i>4. Тариф</i> | |
| Фиксированный % от страховой суммы – 0,25% | Рассчитывается индивидуально с применением понижающих и повышающих коэффициентов. |
| <i>5. Проведение преддоговорного осмотра имущества</i> | |
| По усмотрению агента, но обязательно совершается отметка в полисе. | Производится обязательно, если: 1. страховая сумма квартиры > 3 000 000 руб.; 2. страховая сумма движимого имущества > 1 500 000 руб.; 3. страховая сумма внутренней отделки > 3 000 000 руб. |

| | |
|---|---------------------|
| <i>6. Страховые риски</i> | |
| <input type="checkbox"/> пожар; <input type="checkbox"/> авария или отключение инженерных сетей и коммуникаций, проникновение воды из соседних помещений; <input type="checkbox"/> действия природных сил и стихийных бедствий; <input type="checkbox"/> постороннее воздействие; <input type="checkbox"/> противоправные действия 3-х лиц. | |
| <i>7. Срок действия договора страхования</i> | |
| 1 год | От 1 мес. до 1 года |

По результатам сравнительного анализа, можно сделать следующие выводы.

1. Программа «Квартира—Экспресс» более дешевая со страховой суммой от 300 т. р. до 1200 т. р.

2. Программа «Квартира—Экспресс» более проста в оформлении, не требует обязательного осмотра.

3. Программа «Квартира—Экспресс» «коробочного» типа, не предусматривает выбор рисков. В то время, как программа «Квартира — Комфорт» предлагает выбор рисков и страховой тариф определяется в зависимости от рисковости объектов.

По истечению года работы с новыми страховыми продуктами, требовалось найти решение, которое дало бы более длительное конкурентное преимущество. Был сделан акцент на качество обслуживания страхователей с помощью сервисных служб. С этого времени появилась круглосуточная диспетчерская служба, изменилось время работы отдела выплат — теперь отдел работает до 22.00. Появились экипажи скорой страховой помощи, которые работают круглосуточно, чтобы завершить цикл обслуживания планируется организовать клиринговую службу. Алгоритм работы отдела выплат будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

Подводя итог анализа этих программ, можно отметить, что в них учтены интересы (предпочтения) и возможности различных потребительских групп.

По тем же критериям проведен сравнительный анализ страховых продуктов имущества физических лиц в ОСАО «Россия» и СО «Русский мир» (табл. 2).

По результатам сравнительного анализа можно сделать следующие выводы.

1. Программы разработаны для широких слоев населения, т.к. можно выбрать различные страховые покрытия, срок страхования.

2. Разработаны специальные рекомендации по оценке строений.

3. Страхование квартир возможно на неполную стоимость (min 40%) — пропорциональное страхование.

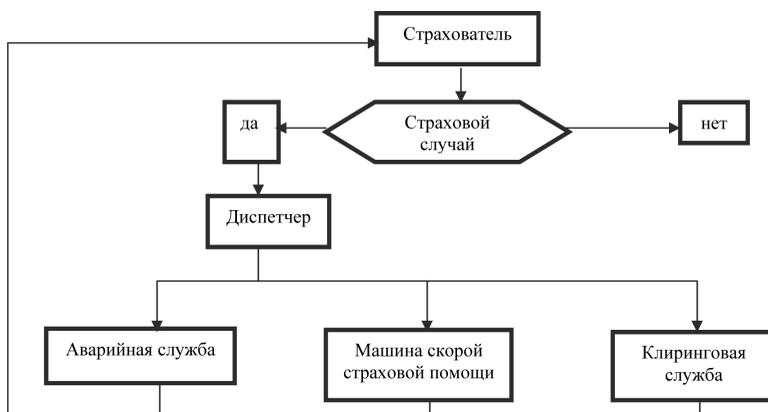


Рис. 1. Алгоритм работы отдела выплат в СО «Цюрих.Ритейл»

Таблица 2

Сравнительный анализ страховых продуктов имущества физических лиц СО «РОССИЯ» и СО «Русский Мир» (авторская)

| СО «Россия» | СО «Русский Мир» | |
|--|---|--|
| <i>1. Объект страхования</i> | | |
| Квартиры (с учетом/без учета отделки), внутренняя отделка квартир, инженерное оборудование и домашнее имущество | Конструктивные элементы квартиры (стены) + внутренняя отделка + оборудование квартиры | Внутренняя отделка + оборудование |
| <i>2. Страховая сумма</i> | | |
| Рыночная стоимость, рассчитанная с помощью «Методических рекомендаций по определению стоимости квартир» (с учетом класса отделки) | Стоимость квартиры с учетом типовой отделки определяется исходя из средней стоимости 1 кв.м. площади в данном районе в зависимости от конструкции дома, на основании таблицы рекомендаций | |
| <i>3. Максимальный лимит ответственности</i> | | |
| Квартиры не более 80 000 USD, отделка и оборудование до 500 USD за 1 кв.м., движимое имущество в городских квартирах до 15 000 USD | Можно страховать на неполную стоимость (но не < 40% от действительной стоимости), выплаты - по системе пропорционального покрытия | |
| <i>4. Тариф</i> | | |
| Квартира с отделкой и оборудованием – 0,4% + поправочные коэффициенты; Домашнее имущество – 0,7% + поправочные коэффициенты | Конструктивные элементы – от 0,21% до 0,31% | Отделка + оборудование – от 0,56% до 0,72% |
| <i>5. Проведение преддоговорного осмотра имущества</i> | | |
| Без осмотра: полис действует с 00ч. 00 мин. на 5 день после дня оплаты | Договор вступает в силу с 00 ч. 00 мин. дня, следующего за днем оплаты, если страховая сумма больше 1 млн. руб. то необходимо фотографирование | |

| | |
|---|---|
| <i>6. Страховые риски</i> | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ пожар; ▪ залив; ▪ стихийных бедствий; ▪ падение деревьев и/или их частей; противоправные действия 3-х лиц. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ пожар по любой причине, взрывы газа; ▪ воздействие воды в результате аварий отопительных, водопроводных и канализационных систем; ▪ стихийных бедствий; ▪ падение деревьев и/или их частей и летательных аппаратов, наезд ТС, противоправные действия 3-х лиц. |
| <i>7. Срок действия договора страхования</i> | |
| От 1 мес. до 1 года | От 1 мес. до 1 года |

4. Возможно страхование без осмотра.

Анализ роста продаж показывает, что создание новых качественных страховых продуктов, не означает увеличение роста продаж. Для этого необходимо наличие следующих факторов:

- хорошая информированность клиентов о новом страховом продукте;
- заинтересованность агента в продажах;
- непосредственный контакт между страховщиком и страхователем.

Объединив все составляющие в единое целое можно рассчитывать на успех. Резюмируя страховые продукты СО «Цюрих.Ритейл», СО «РОССИЯ», СО «Русский мир» при прочих равных условиях (качество страхового продукта, надежности и т.д.) важнейшим фактором выбора для потребителей является цена страхового продукта: чем она ниже, тем выше привлекательность страхового продукта для потребителя.

Цена страхового продукта может быть мощным фактором притяжения клиентуры, но может быть и причиной «бегства» потребителей страхового продукта к другим страховым организациям. Страховщики в экономически развитых странах считают, что в среднем изменение страхового тарифа в ту или иную сторону на 10% ведет к потере или приобретению 30% клиентуры.

На основании проведенного исследования (табл.1,2) можно отметить, что программы страхования имущества физических лиц данных страховых организации учитывают и предпочтения клиентов, и уровень доходов по различным сегментам.

Литература

1. «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на период до 2013 года» (утверждена 18.03.2008 Председателем Правительства Российской Федерации В.Путиным)
2. www.zurich.ru; www.ros.ru; www.rusworld.ru.

А. Н. Яндовский
ректор ГОУ ВПО «Московский государственный
институт индустрии туризма»

Использование сетевых технологий туристскими фирмами России

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы использования сетевых технологий туристскими фирмами в России, выявлены проблемы развития рынка электронных продаж и организации приема платежей за услуги турфирм по кредитным картам через Интернет.

Ключевые слова: туризм, сетевые технологии, турфирмы, Интернет.

The summary. In article prospects of use of network technologies by tourist firms in Russia are considered, problems of development of the market of electronic sales and the organisation of reception of payments for services of tour agencies in credit cards through the Internet are revealed.

Key words: tourism, network technologies, tour agencies, the Internet.

Крупные российские туристские фирмы уже давно используют имеющиеся возможности сетевых технологий. Иностранские туристические фирмы, кроме Интернет, пользуются и другими всемирными компьютерными сетями: America Online, Compuserve, Prodigy и MS Network. По данным Интернет-провайдера «Ситилайн», в начале 2004 года в сети было представлено различным образом около 570 отечественных турфирм — от мощных всесторонних серверов, работающих в интерактивном режиме (примерно 38%), до кратких информационных ссылок. Турфирм, пользующихся сетью, на порядок больше. За последние два-три года многие туроператорские сайты из категории информационно-описательных превратились в полноценное средство организации работы. Сегодня, используя типовые средства Интернет-навигации, пользователи могут получить доступ к разнообразной информации туроператора о предлагаемых им продуктах. Туристские агентства могут увидеть реальное количество туристских услуг, доступных для продажи: оформить заказ в режиме on-line и получить мгновенно

венное подтверждение (после заключения с туроператором договора и получения права входа в его систему).

Осуществление заказа туров через сеть позволяет турфирме автоматически перенести информацию о нем во внутреннюю базу данных, получить доступ к обновляющейся информации о статусе заказа, осуществить отмену сделанного ранее заказа и многое другое. Некоторые туроператоры предоставляют своим агентствам специализированное программное обеспечение, позволяющее автоматизировать их деятельность. Например, высокотехнологичную связь с туроператором.

Кроме того, они имеют перспективу расширения агентской сети за счет тех турфирм, которые уже пользуются той же или совместимой системой автоматизации сетей «оператор-агентство». Например, популярные в России «Мастер-Тур», «TRAVEL AGENT-2000», «Мастер WEB». Многие из них служат одновременно инструментом для паке-тирования и калькуляции туров. Возможности работы с туроператором относятся и к их корпоративным клиентам.

Несколько иначе складывается развитие сектора продаж туристских услуг частным лицам. Проблемы — в несовершенстве отечественного рынка электронных продаж и отсутствии оптимальных вариантов организации приема платежей по кредитным картам через Интернет. Поэтому большинство крупных туристских компаний попадает в ситуацию, когда, имея техническую возможность организовать подтверждение заказа в режиме реального времени, вынуждены, тем не менее, работать с частными лицами по принципу «запрос-ответ». Отсутствие каких-либо финансовых гарантий со стороны клиента не позволяет осуществлять реальное бронирование мест и продажу туров. Большинство крупных туроператоров утратило интерес к работе с частными лицами, совершенствуя только свои агентские Интернет-приложения.

К примеру, уникальную систему бронирования, включающую более 20 тысяч отелей по всему миру, разработала компания «Карлсон туризм» для своих российских коллег. Она была представлена туристической общественности в рамках выставки «Отдых—2005» на торжественном приеме в британском посольстве. «Карлсон туризм» является агентом всемирно известного многопрофильного оператора GulliverTravel Associates. К автоматизированной системе бронирования эта компания перешла еще в 1995 году. «Карлсон туризм» пришла на российский рынок в 1997 году, собственная система бронирования «Тарифы Online» у нее появилась благодаря Gulliver в 2004 году. Нынешняя версия — расширенная система «Тарифы Online». Система «Та-

рифы online ориентирована на тех, кто сам формирует и продает туры. Она позволяет заказывать турпакеты не только через центр бронирований «Карлсон туризма», но и в автономном режиме, то есть предоставляя конкретной компании возможность самостоятельного выпуска ваучеров. Также система позволяет формировать собственную субагентскую базу, регистрировать ее, присваивать субагентские логины и пароли, а кроме того, предоставляет возможность контроля со стороны корпоративных клиентов. Среди достоинств новой системы – круглосуточный режим работы, возможность мгновенного подтверждения и отслеживания наличия мест в режиме реального времени, заказ экскурсий online, конкурентные цены и скидки до 40% от rack rate, альтернативные предложения от мировых поставщиков, бронирование трансферов и аренда автомобилей. Так как продукт создан специально для российского рынка, он предоставляет возможность бронирования огромного количества отелей по России и СНГ, причем все отечественные гостиницы представлены по прямым контрактам.

Неоспоримые преимущества системы на фоне существующих на российском рынке – это, прежде всего, наличие в ней разнотипных услуг и работа не только с одним поставщиком. Агентства наверняка оценят и такие её преимущества, как простота регистрации и отсутствие обязательного минимального объема продаж ¹.

Тем не менее, последние изменения на туристском рынке, повлекшие за собой резкое сокращение числа продаж, заставили некоторых туроператоров вновь обратить внимание на неиспользованные до сих пор возможности Интернет-продаж. Примером нестандартного решения может быть опыт туристской корпорации «Академсервис», которая предоставила частным лицам право доступа к информации о наличии свободных мест и возможность реального бронирования в режиме on-line.

Кстати, эта корпорация первая полностью автоматизировала свою деятельность в работе с турагентствами. На сайте пользователи могут получить полную информацию о выбранном маршруте, познакомиться с ценами в зависимости от варианта размещения, оформить заказ и получить подтверждение, гарантию предоставления заказанного тура. Единственное требование к клиенту – соблюдение сроков оплаты.

¹ По материалам: RATA-news.

После оформления заказа система указывает время, до которого действительно подтверждение. При отсутствии своевременной оплаты происходит автоматическая аннуляция брони.

Таким образом, клиент получает мгновенное подтверждение брони и гарантии предоставления заказанных мест, а туроператор, изменяя сроки оплаты в соответствии с востребованностью туристского продукта, может полностью контролировать стратегию продаж своих услуг. Решение проблемы по организации системы электронных платежей через кредитные карты позволило бы вывести российский туристский рынок на качественно новый уровень, давая возможность решать вопросы с отдыхом, действительно не выходя из дома. В США, например, уже каждый четвертый посетитель Интернет выполняет бронирование в режиме реального времени. В российских ресурсах Интернет пока еще не так много популярных (по числу ежедневных посещений) web-адресов по туризму. Их можно разделить на две группы:

- индивидуальные страницы туристских фирм;
- каталоги, объединяющие информацию и предложения многих фирм в некоторую единую систему.

Большинство крупных операторов выбирает по ряду причин первый вариант (полная свобода размещения информации, престижность собственного адреса). Другие фирмы отдают предпочтение второму варианту.

Популяризация адреса одной фирмы требует значительных материальных и временных затрат. Специализирующаяся на сетевых услугах на рынке туризма компания AgimSoft в своем предложении проведения рекламных кампаний в Интернет и web-дизайна прямо указывает: «дорого». В раскрутке же глобальных туристских серверов участвуют не только их создатели, но и все представленные в нем фирмы. Потенциальному клиенту достаточно знать всего один Интернет-адрес, по которому он сможет найти исчерпывающую и актуальную информацию об интересующем его направлении или туре. «Плюс» для туристских фирм – на некоторых серверах оплата за размещение информации производится не за время ее нахождения в каталоге, а за демонстрацию программ туров посетителям.

В качестве примера возможностей и принципов работы приведем краткую характеристику наиболее популярных российских туристских серверов. «Сто дорог». Один из первых, появившийся в 1996 году сервер. Наибольшее количество посещений. Представлены программы 18 туристских фирм, краткие справочные сведения о 25 странах. Пользо-

ватель может сделать заявку и подобрать интересующий его тур по нескольким критериям: страна, вид тура и цена. Есть обширный перечень ссылок на англо- и русскоязычные ресурсы Интернет. Турфирмы могут бесплатно разместить информацию в разделах «Фирмы», «Горящие путевки», «Скидки» и «Ссылки». Строчная реклама в разделе «Туры» – \$7 в месяц, а подробное описание программы – от \$20 за три месяца. Также размещаются рекламные статьи, мини-сайты и баннерная реклама.

Сервер «Паганель». Выгодные отличия от аналогичных ресурсов сети – очень четкая структурированность. Разделы «Авиабилеты», «Новости», «Страны и Туры», «Турфирмы» (всего 11). Единственный из подобных серверов, широко использующий средства мультимедиа, вплоть до видеороликов. Страницы «Паганеля» не обновляются, за исключением раздела «Новости», где туристские фирмы бесплатно в режиме on-line дают информацию о «горящих» турах, авиабилетах, поиске персонала. Наибольшее количество турфирм представлено на сервере «Справочная служба по туризму» – более 70, подробно описаны их программы. Заполнив специальную форму, пользователь может отправить электронную заявку на турпакет.

Другие российские туристские серверы (travel, globus, turizm, tos, rigo, columb и т.д.) мало отличаются от рассмотренных выше. В России появились собственные системы бронирования, такие как Genesis Net или Alean. Они полностью автоматизируют процесс продаж и покупки туристского продукта и его составляющих – авиа-, железнодорожных билетов, трансферов, питания, лечения. Покупателями могут быть турагентства, корпоративные клиенты и частные лица, которые резервируют места и бронируют билеты в режиме реального времени с оплатой по электронной системе платежей.

Каждая представленная в Интернет туристская фирма, безусловно, заинтересована в определении эффективности размещения ее информации в сети. Одним из критериев оценки является количество посещений их сайта пользователями, которое можно узнать при помощи так называемых рейтинговых систем. Наиболее известной стала Rambler Top 100. В ее разделе «Travel» представлено порядка 600 сайтов (основная конкуренция между ними идет за первые 40-50 мест). В январе 2000 года появилась специализированная туристская рейтинговая система Russian Top Tourist. В отличие от Rambler Top 100, она не только подсчитывает количество посетителей, но и предлагает систему голосования, учитывающую мнение пользователей о просмотренном сайте. Это также влияет на рейтинг. Появление подобной рейтинговой системы долж-

но сыграть положительную роль в пропаганде туристских ресурсов в Интернет. Для того, чтобы она стала популярной и набрала больше участников, необходима агрессивная рекламная кампания.

Так например, Оборот компании Avantix.ru, основанной в 2001 году и в том же году первой в России запустившей систему онлайн бронирования авиабилетов, вырос в 2009 году на 30%. Причем, около половины годового оборота Avantix.ru обеспечила субагентская сеть – она есть в более чем 50 городах России и стран СНГ. В 2009 году объем непрямых субагентских продаж вырос на 75%. Общий рост продаж международных авиабилетов как в онлайн, так и в офлайне, составил 70%. Впервые с момента основания компании общая стоимость билетов на международные рейсы, купленных на сайте, оказалась больше, нежели на рейсы внутренних авиаперевозчиков. Однако сам объем продаж в Интернете по-прежнему равен 20% от всех собственных продаж компании².

Следует заметить, что в России сравнительно малая доля туристических предприятий стремится внедрять современные достижения в сфере компьютерных технологий, несмотря на то, что опыт большинства фирм убедительно доказал эффективность введения таких технологических новшеств для успешного продвижения туристских продуктов, увеличения объемов их продаж, повышения качества предлагаемых услуг, получения значительной экономии, уменьшения персонала и т.д.

Причиной такой ситуации, в первую очередь, является стоимость применения информационных технологий, особенно для небольших туристских фирм (которые и составляют основу рынка). Им трудно вкладывать деньги, не зная экономической и организационной целесообразности подобных внедрений. Вот почему крупные туроператоры и туристские ассоциации стремятся проводить по данной тематике больше ознакомительных презентаций, семинаров, встреч-workshop, устанавливают или демонстрационные, или действующие пакеты программ и другие разработки.

Существенное сдерживание оказывает и нежелание или боязнь введения новшеств, неуверенность персонала в готовности в полном объеме использовать возможности компьютерной техники, наконец, недостаточная надежность и проработанность отечественных компьютерных разработок, неприемлемость или неполная адаптированность западных технологий российскому рынку, малый срок деятельности отечественных разработчиков и поставщиков.

² По материалам: RATA.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. С. Михель
аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Развитие полиграфических предприятий на основе кластерных принципов организации производства

Аннотация. В предлагаемой статье раскрываются особенности развития предприятий полиграфической промышленности, играющей основную роль в обеспечении общества, предпринимателей и граждан в информации в виде традиционно используемых газет, журналов, книг, печатных рекламных продуктов, независимо от появления новых электронных носителей информации, которые лишь расширяют возможности использования информационного предложения.

Развитие отечественного производственного комплекса в условиях роста конкуренции на мировом и отечественном рынках и нестабильности рыночной конъюнктуры, усложняемых противоречиями государственной промышленной политики и мировым экономическим кризисом, непосредственно связано с поиском новых форм и механизмов рыночной организации процессов производства. В силу этого, в статье рассматриваются новые подходы к совершенствованию управления предприятиями полиграфической отрасли промышленности на основе кластерных принципов организации производства качественной печатной продукции с учетом их инновационного обновления и модернизации на основе технологических, процессных и продуктовых инноваций в целях наиболее полно обеспечения современных потребностей в разносторонней информации на традиционных печатных носителях.

Ключевые слова: кластерный принцип, полиграфическое предприятие, организация производства, развитие, конкурентоспособность, модернизация.

The summary. The article describes specific features of printing plant development that plays major part in providing society, businessmen and public with information in the form of traditional newspapers, magazines, books, printed advertising products, regardless of new electronic media, that only widen possibilities of information proposal.

The development of the national industrial complex in the context of competition increase on the world and national markets, as well as unstable behavior of market situation, that are aggravated by controversies of the state industrial policy and world economic crisis, is directly connected with the search of new forms and mechanisms of market management organization of manufacturing process. Therefore, this article deals with new approaches to the improvement of printing plant management in terms of cluster principles of organization of high-quality printing production with due account for innovative renovation and renewal based

on technological, process and product innovations in order to meet more complete current demands for versatile information on traditional printing media.

Key words: cluster principle, printing plant, production organization, development, competitiveness, renovation.

Передовой опыт экономического развития предприятий даже в условиях экономического кризиса на основе создания и функционирования производственных структур «мезо-уровня» в странах с развитой рыночной экономикой, доказывает их преимущества и позволяет выявлять на этой основе наиболее целесообразные формы и механизмы рыночного хозяйствования. Из числа таких прогрессивных форм, на наш взгляд, наибольший интерес представляет опыт внедрения кластерных принципов организации сложных производственных комплексов в составе основных и вспомогательных предприятий и фирм, задействованных в едином производственном процессе производства конечной продукции.

Отечественная практика формирования мезо-структур в сфере производства конечной печатной продукции имеет некоторый опыт их формирования.

Элементы кластерного принципа организации производства книжной, журнальной, газетной конечной печатной продукции имели определенное место в практике социалистического хозяйствования на основе взаимодействия полиграфических предприятий с издательствами, а также обслуживающими и обеспечивающими организациями. Достаточно вспомнить правительственное постановление о создании в 1963 году единой отрасли книгоиздания, типографии и книжной торговли под ведомством учрежденного Комитета по печати при Совете Министров СССР. На определенном этапе к системе организации этого, сформированного под административным воздействием, межотраслевого комплекса добавлялась и картонно-бумажная промышленность. Эти примеры весьма очевидно раскрывают начальные этапы становления политики комплексообразования с элементами кластерной политики в Российской Федерации, нацеленной, к сожалению, не на преимущественно повышение эффективности и конкурентоспособности производства, а прежде всего, на оптимизацию управления разрозненными типографиями и издательскими центрами, наряду с использованием и совершенствованием управления торговыми организациями в сфере торговли печатной продукцией. К сожалению, в этих примерах не учитывалась в качестве основной цели

экономическая эффективность производства, рентабельность как отдельных активов, продаж продуктов, так и рентабельности предприятий в целом.

В числе адекватных примеров мы и сегодня видим опыт создания и организации деятельности крупных государственных корпораций в других отраслях – «Ростехнологии», «Нанотехнологии», «Ростелеком», «Транстелеком» и др.

В условиях экономического кризиса в России обостряются проблемы экономической безопасности сохранения производственного потенциала отечественной промышленности. Очевидным становится и осознание того, что выход отечественных предприятий из кризисного состояния и достижение их высокой конкурентоспособности в одиночку, особенно в условиях ужесточения конкуренции и рыночной конъюнктуры на полиграфическом рынке становится проблемой, разрешение которой без серьезных потерь представляется маловероятной задачей. Проблемным также является оказание серьезной и систематической помощи государством в отсутствии системной поддержки крупных организаций мезо-уровня, упраздненного с началом рыночной реформы.

Использование положительного опыта кластерных принципов организации производства в отечественной полиграфической промышленности изначально возможно преимущественно на сегментном рынке, обладающем развитой производственной и рыночной инфраструктурой, каковым является г. Москва.

Основоположником кластерной экономической политики считается известный экономист Майкл Портер, который дал определение кластера, как группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»¹. Причем эффект от внедрения и распространения кластерной экономической политики, как гибкой системы организации производственных процессов, возникающий в многообразии применения форм рыночной организации в отраслевом, территориальном, межотраслевом, межрегиональном, программно-целевом и т.д. разрезах, достигается именно в условиях возрастающей конкуренции и нестабильности рыночной конъюнктуры. М. Портер под-

¹ Портер Майкл. Конкуренция. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001, С. 207.

черкивал, что кластеры образуются в многообразии форм и в большинстве случаев объединяют компании в процессе производства готового продукта, включая сервисные компании, поставщиков специализированных факторов (ресурсов) производства (машин, оборудования, механизмов), финансово-кредитных институтов, компаний сопутствующих отраслей, включая каналы сбыта, производителей побочных продуктов, специализированных провайдеров, организаций по обучению кадров, информационных агентств, а также государственных и муниципальных органов управления².

Теоретическим обоснованием использования кластерных принципов организации предприятий различных отраслей явились труды А. Маршала, в частности, «Принципы экономической теории» сформировал достаточно объективное представление об объединениях организующих эффективное взаимодействие различных предприятий для совместного достижения синергетического эффекта, обеспечивающего рост их конкурентоспособности. Главным достижением Маршала, стало выявление значительных организационно-экономических преимуществ, проявляющиеся в результате системной деятельности совокупности фирм как единого целого, который существенно превышал сумму эффекта фирм действующих порознь³. Другой американский экономист В. Прайс дает определение кластеру с акцентом на организацию поведения входящих в него предприятий и организаций в рамках кластерной модели государственно-частного партнерства в целях восстановления доверия между государством, региональными администрациями и бизнесом⁴.

Российские ученые М. Афанасьев, Л. Мясникова под кластером понимают сеть независимых производственных, сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау во взаимодействии с университетами, научно-исследовательскими организациями, инжиниринговыми центрами, связующими рыночными институтами (брокеры, консультанты), а также потребителями, взаимодействующими друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

² Портер Майкл. Конкуренция. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001, С. 207.

³ Технопарки как инструмент интенсификации развития производства// Эксперт РА: рейтинговое агентство. М., 1997–2005.www.gaexpert.ru

⁴ Ковалев Ю.П. Кластерный подход к изучению туристской сферы России // Теория социально-экономической географии: синтез современных знаний: Смоленск. 2006. С.101.

Наряду с указанными взглядами возможно проявление новых форм и признаков кластерной организации взаимодействующих предприятий и фирм с учетом их формирующих основных принципов, отражающихся в достижении синергетического эффекта от их системного взаимодействия и строгой ориентации на достижение поставленных целей.

Весьма показательным является практический опыт формирования кластерной производственной политики в странах с развитой рыночной экономикой. К числу, например, наиболее известных кластеров США, имеющих явно выраженный программно-целевой характер и целевую ориентацию на производство наукоемкой продукции или услуг следует отнести – «Селиконовую долину», «Голливуд», Лас-Вегас и др. К числу производственных кластеров следует отнести сформированные в США кластеры, ориентированные на производство специализированных, пользующихся специфическим спросом изделий – мебели, ковров, точных приборов.

Примером формирования эффективной кластерной политики, коренным образом изменяющей общую картину развития страны, служит северо-восточная часть Италии, развитие которой непосредственно связано с новой кластерной политикой реструктуризации в 1970-е годы секторов производства с преобладанием малых предприятий. В результате реализованная здесь система кластерной организации производства быстро превзошла уровень развития ранее богатой северо-восточной и других частей Италии и за короткий срок создала в этом регионе самый высокий в Италии уровень душевого потребления⁵. Наряду с этим имеется целый ряд примеров кластерных форм организации в странах Европы, Скандинавии, Южной Америки.

Нередко недопонимание важности кластерной организации производства связывается с неудачным опытом формирования в бывшем Советском Союзе территориально-производственных комплексов (ТПК). Теоретические основы развития территориально-производственных комплексов была заложены в 30-х годах на основе разработки проекта Ангаро-Енисейстроя под руководством академика И.Г. Александровского, профессора Н.Н. Колосовского и профессора В.М. Малышева⁶. Под территориально-производственным комплексом

⁵ Технопарки как инструмент интенсификации развития производства// Эксперт РА: рейтинговое агентство. М., 1997–2005. www.raexpert.ru

⁶ Территориально-производственные комплексы СССР / Под редакцией Н.Н. Некрасова, А.А. Адамеску. М.: Экономика, 1981. С. 5.

академик Н.Н. Некрасов⁷ понимал пространственные сочетания предприятий отраслей специализации, развивающихся на основе трудовых и природных ресурсов определенных районов страны, имеющих единую производственную и социальную инфраструктуру, общую строительную и энергетическую базу. М. Бандман определял ТПК как «планово формируемую совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенного ранга народно-хозяйственных проблем определенного экономического района, в рамках которого предприятия сконцентрированы на ограниченной территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов, эффективно используют местные и полученные извне ресурсы и обеспечивают охрану окружающей среды; имеют единую производственную и социальную инфраструктуру»⁸.

Несмотря на то, что ТПК и кластеры были разработаны в разных экономических системах, они представляют собой некоторую схожесть в организации производства. Вместе с тем между ними имеются значительные различия.

В рыночной системе предприниматель сам принимает решения, исходя из принципа максимизации прибыли с учетом оптимизации затрат, определения своего места на рынке, выявления возможностей территорий, сферы деятельности, эффективности капитальных вложений. Государственная же плановая политика исходила из целей производственного освоения новых территорий, повышения занятости населения с учетом рационального использования природных ресурсов. Подобные ТПК появились в результате проведения исследований по использованию невозпроизводимых природных ресурсов, размеров промышленного производства на основе технико-экономических моделей в рамках определенных границ. В свою очередь, кластеры образовывались в результате действия рыночных механизмов, ориентирующих предприятия и фирмы на повышение эффективности и конкурентоспособности.

⁷ Территориально-производственные комплексы СССР / Под редакцией Н.Н. Некрасова, А.А. Адамеску. М.: Экономика, 1981. С. 6.

⁸ Бандман М.К. Подход и основные этапы решения задачи оптимизации формирования ТПК. // Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: ИЭиОПП, 1977. С. 100.

ТПК представляли собой межотраслевые комплексы, в которых главную роль играли базисной группы предприятий определенной отрасли, преимущественно группы «А» – горнодобывающей, металлургической, химической промышленности и тяжелого машиностроения определяющие основную специализацию ТПК, где управление деятельностью осуществлялось централизованно – главками, министерствами и Госпланом СССР. В рамках кластерной организации формируется системная организация совместной деятельности независимых производственных предприятий, организаций рыночной инфраструктуры, обслуживающих и обеспечивающих фирм различной отраслевой принадлежности и ведомственной подчиненности, находящихся между собой в конкурентных отношениях, но ориентированных на достижение синергетического эффекта от их системного взаимодействия. В состав кластера также входят государственные предприятия, научно-исследовательские организации и образовательные учреждения.

Формирование ТПК осуществлялось «сверху» под непосредственным воздействием властных структур согласно утвержденному плану, следовательно «под копирку» и не могло учитывать инициативы «снизу», тем более вариантов свободного рыночного предпринимательства и конкуренции партнеров. В противовес этому инициатива кластерной системы организации в перечисленных примерах принадлежит непосредственно предпринимательским производственно-хозяйственным структурам с использованием полномочий местных органов управления. При этом поощряются любые формы инновационного развития на основе свободного предпринимательства и конкуренции между партнерами.

Кластерная система организации производства представляет собой значительно более сложное явление, чем просто объединение фирм для совместной деятельности, предполагающее технологическую кооперацию. Фирмы не только кооперируют внутри кластера, но и продолжают конкурировать между собой в различных областях деятельности, что является движущей силой развития в условиях рыночных отношений с учетом внутреннего распространения продуктовых и технологических инноваций в целях модернизации основных фондов с учетом ускоренной реализации новшеств. Она активно способствует усилению конкурентоспособности входящих в кластер предприятий и организаций, в первую очередь, за счет повышения их деловой репутации с учетом нового статуса при участии в кластере, повышения возможностей входа на специализированные рынки, возможностей

получения инвестиционно-кредитных ресурсов, участия в конкурсах на получение проектов, выполнения субподрядных работ, организуемых кластером и в целом усиления их брэнда на отечественном и мировом рынках. Кластеры способны активизировать инновационное развитие с учетом возможностей распространения продуктовых и технологических инноваций среди членов партнерства и повышения, на этой основе, производительности труда. Важным инструментом является также стимулирование развития новых бизнес-линий в целях расширения кластерной производственной политики и расширяющих границ бизнеса. При формировании кластера по производству конечной продукции находящиеся в нем оказывают друг другу взаимную поддержку.

Преимущества кластерной организации распространяются по всем направлениям связей, например, новые фирмы ускоряют темпы своего развития, стимулируют различные подходы к НИОКР и обеспечивают необходимые средства для внедрения новых концепций, возможностей, комбинаций, квалификаций и стратегий, происходит быстрое распространение информации и новшеств, которое приводит к распространению конкуренции из одной отрасли кластера в другую. На основании этого в кластере формируется определенная благоприятная экономическая и организационная среда развития бизнеса, которая способствует повышению конкурентоспособности входящих в него фирм и процветанию региона. На основании этого М. Портер отмечает, что... кластер можно определить как систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей»⁹.

Кластеры представляют собой, обеспечивающий повышение конкурентных способностей способ рыночно ориентированной реструктуризации экономики и экономического развития, способствующий на местах осуществлению общегосударственной стратегии экономического роста. Кластеры способны развить процессы, в которых происходит реальное достижение более высокой эффективности производства и благосостояния населения посредством осуществления изменений и делают конкурентоспособность более мощной, а конкуренцию реально действующей. Совместное функционирование раз-

⁹ Александрова А.Ю. Кластеры в мировой индустрии туризма // Вестник Московского Университета, Сер. 6. Экономика. 2007. № 5. С. 45.

Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс». 2001. С.221.

ных участников порождает качественно новые возможности, предполагает ориентацию стратегий, механизмов и схем формирования кластеров на появление в результате этого качественно новых функциональных свойств и механизмов их реализации.

Мировой опыт показывает, что многопрофильный кластер позволяет создать комплексную систему управления такими структурами, как промышленно-торговые комплексы, аналитические центры, органы государственного управления, выполняющие и контролирующие выполняемые кластером задачи. Приобретая высокую эффективность, такие индустриальные кластеры Японии становятся «промышленными столпами экономики»¹⁰.

На сегодняшний день концепция развития кластеров используется как ключевой элемент стратегий экономического развития во многих странах мира. Так, в частности, полностью кластеризированы датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Успешно функционируют отдельные кластеры в Германии (химия и машиностроение) и во Франции (производство продуктов питания, косметики), в Сингапуре (нефтехимия), в Японии (автомобилестроение) и в целом ряд других стран мира. В процессе развития находятся многоотраслевые территориальные кластеры в США и КНР. Например, ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» КНР работают по специальной модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используют природный, кадровый и интеграционный потенциалы соседних регионов.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий государственных и негосударственных заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ российской экономики, особенно в условиях расширения глобализационных экономических процессов. В силу этого органы власти и предпринимательские структуры сегодня заинтересованы в активном внедрении кластеров, так как намечаемая хозяйственная стратегия развития отраслевых сегментов российских рынков может быть реализована при компромиссе интересов и действий власти и бизнеса в сферах производственно-технического и экономического развития отраслей промышленности, прогнозирования и корректировки тенденций рыночного развития за счет координации усилий заинтересованных сторон.

¹⁰ Дранев Я.Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий. В кн. «Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России». М.: Сканрус, 2001.

К этому понятию наиболее близко подходит развернутое определение российских ученых, сформулировавших понятие кластера, как группы взаимосвязанных компаний – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, ВУЗов и др. организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и, следовательно, кластера в целом ¹¹.

В осуществлении экономической политики Российской Федерации кластерные принципы организации как одни из инструментов экономического развития регионов стали акцентироваться недавно. В 2007 году Министерством экономического развития и торговли в РФ была разработана «Концепция кластерной политики в Российской Федерации» (далее – Концепция кластерной политики). В концепции кластерной политики указано, что основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры. К числу направлений государственной кластерной политики были отнесены ¹²:

- выявление и мониторинг ситуации развития экономических кластеров, в том числе выявление структуры кластера, территориальной локализации производственных звеньев кластерной системы организации;
- софинансирование комплексных аналитических разработок и исследований перспектив развития кластера на внутреннем внешнем рынках, оценка влияния кластера на развитие отрасли промышленности и соответствующего сегмента рынка;
- формирование правовой и экономической среды реализации кластерной стратегии экономического развития отраслей и регионов;

¹¹ Бухвальд Е.М. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия/ Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, А.Н. Киселев, М.В. Шестакова// Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информ.-аналит. Сб. Инс-т предпринимательства и инвестиций. М., 2003 г.

¹² Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации // www.minregion.ru

- создание производственной и экономической инфраструктуры для потенциальных участников региональных кластеров, в том числе за счет их интеграции в процесс разработки и обсуждения стратегий регионального развития, содействие обмену опытом между регионами по формированию кластерной политики;
- способствование консолидации участников кластера (в том числе, через ассоциативные формы), реализации программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной политики, согласованной с основными представителями кластера;
- развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе кластерной организации производства конечной продукции;
- формирование институциональной среды для развития отраслевых и межотраслевых кластеров

При этом следует помнить, что образование кластера является естественным процессом, который не может формироваться без выявления реальных и объективных экономических интересов производителей, ориентированных на непосредственные потребности ни от кого независимого рынка. Инициатором проведения кластерной политики сегодня способны выступать предприятия полиграфической промышленности ранее всех вступившие на путь рыночных отношений и, с учетом этого, первыми осознавших важность такой системной многоотраслевой организации. При этом инициаторами также могут выступать и местные органы власти путем разработки и реализации программ стимулирования развития кластеров по производству конечной печатной продукции на уровне региона.

Как отраслевой, так и межотраслевой кластер, сформированный по программно-целевому признаку, ориентированный на создание целевой конечной продукции, в частности, многопрофильной печатной продукции представляет собой совершенно новую структуру организаций, формирующуюся в условиях рынка, работающую на основе рыночных механизмов, в том числе наличия и свободы предпринимательства и внутрикластерной конкуренции, оптимизирующей затраты и максимизирующей рентабельность отдельных производств на основе использования законов предельной полезности и производительности и, при необходимости, использующую силу влияния и иные государственные возможности.

Анализ имеющихся в российской практике примеров объединения предприятий — типографий, издательских центров, торговых организаций в сфере реализации печатной продукции и иных показывает большие перспективы использования кластерных принципов в становлении и развитии сложных или убыточных производственных групп предприятий печатной продукции, особенно в отдаленных регионах страны, объединяемых по принципу производства конечной продукции в рамках таких межотраслевых комплексов. По мнению автора, подобная практика в России сегодня находится на начальной стадии своего становления.

Характерных для сформированных подобным образом групп предприятий в производстве полиграфической продукции является то, что как те, так и другие должны образовываться с целью достижения синергетического эффекта на основе заинтересованного внутрикластерного взаимодействия предприятий и организаций, занятых в сфере производства и целостной структуры обслуживания на основе обеспечивающих и вспомогательных производств. А наиболее важным обстоятельством, отражающим сердцевину кластерной производственной политики таких межотраслевых объединений является сформированный совместными усилиями механизм достижения конкурентных преимуществ в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры, особенно в условиях экономических кризисов, что подчеркивает особую важность этого направления исследований и разработок в России.

Вопросы повышения эффективности, финансовой стабильности и ускоренного развития полиграфического производства в современных условиях кризисного этапа экономического развития в России тесно связаны с анализом и совершенствованием системы управления взаимодействующими предприятиями, фирмами и отдельными производствами в системе рационального предпринимательского их комбинирования образующего целостный полиграфско-издательский комплекс, рекомендации по созданию которого в последнее время поступают от многих субъектов всех уровней производства и управления.

В силу этого, повышение эффективности полиграфического производства в процессе преодоления кризисных тенденций ряд экспертов видит именно в возможностях получения дополнительного экономического эффекта на основе формирования межотраслевой кластерной организационно-экономической политики, обуславливающей многофакторную поддержку и рост конкурентоспособности всех участвующих субъектов хозяйствования.

Прямой интерес к организации кластерной системы развития полиграфического комплекса, образуемого на основе инновационной системы организации взаимодействия участвующих и заинтересованных предприятий и фирм имеют непосредственно типографии, как основные производственные звенья, осуществляющие завершающую стадию производства печатной продукции, с целью информационного обеспечения общества, государства, хозяйственных структур и граждан.

Процесс организационно-экономического взаимодействия в целях создания конечной продукции в условиях кризисного развития и резкого увеличения колебаний производственных циклов в полиграфической промышленности представляется закономерным в силу возможности применения в них процессных (управленческих) инновационных решений, влияние которых на инновационное развитие взаимодействующих предприятий и фирм становится весьма привлекательным. Тем более такой подход сегодня уже набирает обороты в связи с достаточно успешным опытом становления и развития кластерных производственных образований в странах с развитой рыночной экономикой.

В создании крупных производственно-хозяйственных комплексов в форме рационально сформированных кластеров, способных заинтересовывать и объединять предприятия и организации различной отраслевой принадлежности в целях повышения их результативности и прибыльности с учетом обеспечения на этой основе более качественных носителей информации как важнейшей потребности общества, организаций и граждан должно быть заинтересовано, прежде всего, государство. Наличие четко организованного информационного поля с использованием традиционных для России бумажных носителей информации является важнейшим инструментом гражданского общества, средством проведения политических влияний, искусством сплачивания нации, консолидации усилий общественных организаций граждан. Тем самым возникает необходимость воспроизводства частно-государственного партнерства в форме института кластерной организации информационного самообеспечения общества продукцией периодической и художественной печати.

Современная практика указывает на необходимость существенного повышения эффективности работы полиграфического комплекса в целом, которая может также оцениваться на основе разнообразных подходов. В числе основных элементов повышения экономической

эффективности кластерной организации производства выделяют формируемый ею синергетический эффект совместных действий входящих в кластер предприятий и организаций, эффект повышения конкурентоспособности предприятий и выпускаемых ими товаров и услуг, возможность использования всеми участниками инноваций, полученных или приобретенных одной из фирм, усиление возможностей каждого из участников за счет совместных усилий всех, формирования и широкое применение «аутсорсинга» в порядке распространения и рационального любого новшества.

В современных условиях ужесточения конкуренции и рыночной конъюнктуры на рынке полиграфической продукции кластерная политика рыночной организации представляет для разрозненных, но заинтересованных в конечном результате взаимодействующих отечественных предприятий и фирм полиграфии и смежных отраслей.

Основанием для этого служит необходимость эффективного противостояния более мощным западным конкурентам на открытом рынке полиграфической продукции в России на основе коллективного поиска, формирования и использования инноваций, снижения затрат, селективных подходов к кредитованию предприятий, поиску инвестиционных ресурсов в целях достижения эффекта синергии взаимодействия в рамках заинтересованных предприятий и организаций различных отраслей и ведомств.

Особый интерес такая политика представляет для московского региона, где расположена основная часть экономически активных производственных предприятий полиграфической промышленности.

Только в г. Москва работают 1300 типографий, что составляет чуть более 1/5 от всех реально функционирующих, среди них 4 крупных (более 1000 работающих) и 9 в целом по стране. Из них около 700 предприятий, из 2200 в целом по стране, используют возможности цифровой информации. Ещё большее количество в московском и других приближенных регионах работает издательских центров и частных изданий.

Важнейшим инструментом экономического развития полиграфии в крупных городах является возможность создания эффективной системы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, преимущественно по принципу «френдчайзинга», когда одна или несколько «брендовых» фирм, достигших высокой деловой репутации на рынке, распространяет свое влияние на все входящие в кластер малые и средние организации независимо от их отраслевой принадлежности

и укрепляет, тем самым, их экономические возможности и положение. А при достижении высокого внутреннего уровня сотрудничества окрепшие малые и средние фирмы, в свою очередь, существенно поддерживают организацию-лидера и повышают уровень конкурентоспособности кластера в целом.

Сформированный по такому принципу в г. Москве кластер (см. рис. 1) представляет наибольший интерес с точки зрения возможности установления постоянных связей с малыми и средними заинтересованными предприятиями и фирмами, крупными коммерческими банками, инвестиционными, страховыми, пенсионными фондами и иными кредиторами, с возможностями привлечения иностранных финансовых ресурсов в различных формах, что в условиях экономического кризиса может создать дополнительные конкурентные преимущества для отечественных предприятий полиграфической промышленности.

Наряду с этим мощный межотраслевой кластер по производству конечной печатной продукции, созданный в одном из районов г. Москвы, обладающий развитой инфраструктурой, способен разрабатывать и внедрять сложные процессные управленческие межсистемные инновации, преследующие ускоренную выработку и реализацию современных технологических и продуктовых инноваций с повышающимся результирующим качеством, присущим каждой из участвующих групп предприятий.

В силу этого предлагается рассмотреть структуру типографско-издательского кластера, формирующегося на основе программно-целевого принципа организации предприятий и организаций, взаимодействующих в процессе производства конечной печатной продукции.

В структуре кластерной организации производства полиграфической печатной продукции целесообразным является установление тесных взаимосвязей, усиливающих и взаимодополняющих друг друга: типографий, сервисных компаний, поставщиков специализированных факторов и производственных ресурсов (машин, оборудования, механизмов, картонно-бумажной продукции, иных расходных материалов), финансово-кредитных институтов, заинтересованных фирм сопутствующих отраслей, включая каналы сбыта, производителей побочных продуктов, специализированных провайдеров, организаций по обучению кадров, информационных агентств, а также государственных и муниципальных органов управления.

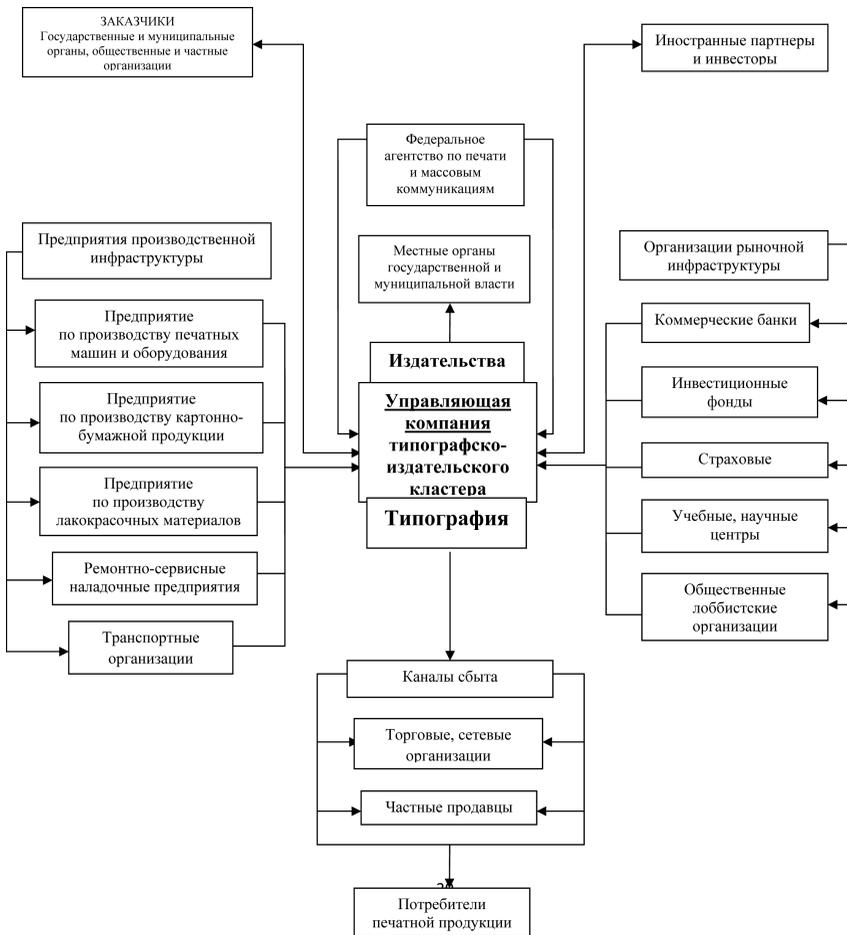
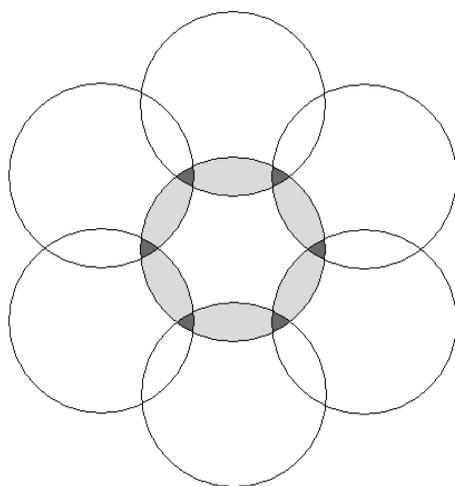


Рис. 1. Схема организационной структуры типографско-издательского кластера

Варианты получения синергетических эффектов взаимодействия предприятий и фирм иллюстрирует рисунок 2.

Преимущества кластерной организации в данном случае видится в достижении описанных выше эффектов синергии взаимодействия по всем направлениям производственной и коммерческой деятельности на каждом предприятии по принципу взаимовыгодного партнер-



Каждая из окружностей представляет одно из направлений внутрикластерного бизнеса:

- 1) типографии;
- 2) издательства;
- 3) предприятия по производству оборудования, бумаги, расходных материалов и др;
- 4) информационные центры;
- 5) сервисные (ремонтно-наладочные производства); транспорт и т.д.

Рис. 2. Схема образования внутрикластерных синергетических эффектов ¹³

ства, заинтересованного в повышении эффективности реализации конечной продукции, наряду с ростом их конкурентоспособности.

В силу этого, достижение конкурентных преимуществ каждым из участвующих предприятий в рамках такой межотраслевой кластерной политики возможно даже во взаимодействии конкурирующих между собой участников внутрикластерного стратегического партнерства. Основанием для этого служит необходимость совместного достижения перечисленных выше эффектов на основе формируемого в кластере инновационного механизма системного приобретения и использования технологических, продуктовых и процессных инноваций.

В свою очередь предприятия полиграфической промышленности в силу производственной необходимости способны тесно взаимодействовать с информационно-издательскими центрами, организациями других отраслей и даже расположенных на других территориях, образуя тем самым сложный производственно-хозяйственный комплекс.

¹³ Затемненные области пересечения сфер влияния предприятий и организаций различных отраслей и сегментов рынка схематически указывают на возможности проявления объединенных эффектов синергии и возможности возникновения «точек роста».

В конечном счете, возможность выживания полиграфической промышленности во взаимодействии с издательскими организациями, обслуживающими и обеспечивающими предприятиями и организациями в условиях кризиса и повышение результативности входящих в нее предприятий зависит исключительно от эффективности внутрикластерного взаимодействия, усиленной кластерной политикой системной организации и поддержки. Взаимодействующие хозяйственные субъекты имея общую цель – системный рост доходов в этом состоянии будут вынуждены оказывать друг другу взаимную поддержку с учетом возможностей коммерческого кредитования, финансовой взаимопомощи, оказания взаимных услуг и т.п., а результатом такой поддержки становится формирование дополнительных эффектов по всем направлениям деятельности. Вариантами здесь могут быть такие формы как «франчайзинг», «факторинг», «аутсорсинг» и т.д., как условия для непосредственного внедрения новых концепций, комбинаций, стратегий, технологий, инноваций, приемлемых для всех участников с учетом их возможностей.

В интересах участников типографско-издательского кластера формируется система быстрого распространения общей и специальной информации и новшеств, что приводит к ускоренной реализации главной цели – производства качественной и обеспечивающей все потребности печатной продукции. Только на основе создания всех условий для производства отвечающих всем современным требованиям, ориентированных на любой спрос полиграфических изданий – красочно оформленных, богато иллюстрированных книг, газет, журналов от непосредственно отечественных производителей возможно новое качество роста.

В условиях продолжающейся утечки отечественных заказов на качественную печатную продукцию в адрес зарубежных производителей в рамках мощного кластера будут создаваться как тактические, так и стратегические конкурентные преимущества участников с учетом повышения уровня их финансового состояния. С другой стороны, в рамках такого кластера появляются возможности формирования благоприятной среды и механизмов инновационного развития, ориентированных на повышение эффективности производства и общей конкурентоспособности входящих в него предприятий и организаций с учетом синергетического эффекта взаимодействия в процессе реализации кластерной политики.

Организованная таким способом кластерная система производства способна, в конечном счете, реально обеспечить поставленную Президентом и Правительством Российской Федерации задачу импортозамещения, ликвидирующего «засилие» на российском рынке печатной продукции иностранных производителей в данной сфере.

Одним из важнейших вопросов эффективной кластерной политики является задача формирования особой системы управления кластером, его структуры и механизмов управления. Как показывает международная практика, центральным организующим звеном кластера может стать достаточно крупное полиграфическое предприятие или издательство, обладающее высокой деловой репутацией, «брендом», способное стать реальным лидером системной организации такого межотраслевого комплекса.

В целях дальнейшего развития полиграфического бизнеса компания ООО «Московская типография № 2», способна стать организатором или оставаться активным заинтересованным организатором проведения кластерной политики развития и повышения конкурентоспособности производимой конечной печатной продукции в части создания центральной управляющей компании.

Особый интерес типографии связан с необходимостью завоевания высокого положения на избранных сегментах отечественного и частично мирового рынков с учетом организованной системной взаимной поддержки традиционных партнеров по рынку — издательствами, коллективными заказчиками, предприятиями бумажной промышленности, производств лако-красочных изделий и др.

В силу рыночной индивидуальности, разрозненности и самостоятельности входящих в кластер предприятий и организаций различной отраслевой принадлежности было бы нецелесообразно использовать такую организационно-правовую форму, как некоммерческое партнерство, по своему предназначению не ставящее в качестве собственной основной цели получение прибыли, а формирующее и использующее совместный потенциал в целях всемерного содействия участвующим в нем членам.

Оценивая вышесказанное можно утверждать, что внедрение кластерной стратегии экономического развития предприятий и организаций в рамках типографско-издательского комплекса, как межотраслевых групп предприятий, объединяемых по целевому признаку, представляет собой систему комплексной организации консолидиро-

ванных усилий и возможностей государственных, частных, корпоративных и иных структур, направленную на достижение ими конкурентных преимуществ на основе инновационного эффекта синергии. Достижение такого эффекта, тем более в условиях высокой степени внешних рисков мирового рынка и глобализации экономических процессов будет способствовать существенному ускорению темпов экономического развития.

Уже на первом этапе реализации кластерной стратегии типографии важным результатом становится привлечение внимания общественности, государственных и муниципальных органов власти к этим новым эффективным формам управления развитием производства на внебюджетной основе с использованием государственных и муниципальных возможностей. Выступающие в качестве управляющих организаций некоммерческие партнерства, консолидирующие усилия заинтересованных предприятий и организаций, не преследуют прямых целей получения собственной прибыли и могут способствовать оказанию помощи производственным предприятиям в повышении эффективности их взаимодействия с организациями рыночной инфраструктуры, способны лучше видеть сильные и слабые стороны современного рынка и строить деловой диалог между бизнесом и властью. Такая стратегия, как правило, сопровождается ростом количества малых предприятий и организаций, увеличением объемов производства, что ведет, в свою очередь, к росту налогооблагаемой базы, снижению зависимости малых и средних предприятий от внешних факторов.

Дополнительным результатом такого взаимодействия становится систематизация и увеличение объемов кредитных, инвестиционных ресурсов, расширение страхового поля страховщиков и страхователей. При этом упрощается доступ к передовым разработкам научных, проектных, консалтинговых центров, благодаря которым снижаются издержки, обеспечивается выход на новые рынки.

Особо действенным механизмом кластерной организации является развитие внутренних отношений аутсорсинга. Экономическая природа аутсорсинга состоит в выполнении или передаче для того или иного предприятия определенных, профессионально выполняемых специализированными фирмами бизнес-функций или этапов бизнес-процесса с целью повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции первых в целях повышения качества предоставляемых услуг или видов деятельности. Использование аутсор-

синга как формы корпоративной поддержки участвующих в кластере предприятий позволяет создать эффективную взаимодополняющую производительную среду с общим направлением развития и единой системой продвижения создаваемой продукции. Модернизация предприятия на основе проведения кластерной политики позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции, расширить спектр предоставляемых полиграфических услуг, освоить выпуск новых видов продукции, снизить себестоимость и сроки изготовления продукции.

Результатом проведения такой политики станет, наряду с расширением сбыта, системная модернизация полиграфического оборудования, которую можно осуществить на основе организации внутрикластерного взаимодействия партнеров с учетом разработки новых форм управления и финансирования, квалифицированного взаимодействия с потребителями, развития «проникающей» рекламы. А модернизация и приобретение современного технологического оборудования будет осуществляться в соответствии с принятой концепцией развития полиграфического производства, в том числе в издательствах и взаимодействующих предприятиях иных отраслей, что позволит существенно повысить конкурентоспособность продукции на основе роста качества и ассортимента выпускаемой продукции в соответствии с выбранной предприятием стратегии рыночного поведения.

Литература

Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации // www.minregion.ru 2007.

Доклад Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям: Российский рынок печатной продукции: состояние, тенденции и перспективы развития. М.: 2010.

Отчет о НИР «Проведение систематических научных и статистических исследований развития рыночных отношений в отрасли». Этап IV. Подготовка аналитического доклада о развитии рыночных отношений в отрасли книгоиздания и печатных СМИ и разработка предложений по возможным экономическим моделям развития отрасли. ОАО «Научно-исследовательский центр управления, экономики и информатики». 2009.

Александрова А.Ю. Кластеры в мировой индустрии туризма // Вестник Московского Университета, Сер. 6. Экономика. 2007. № 5. С. 45.

Бандман М.К. Подход и основные этапы решения задачи оптимизации формирования ТПК. // Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: ИЭиОПП, 1977. С. 100.

Бухвальд Е.М. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия/ Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, А.Н. Киселев, М.В. Шестакова// Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информ.-аналит. Сб. Инс-т предпринимательства и инвестиций. М., 2003 г.

Дранев Я.Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий. В кн. «Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России». М.: Сканрус, 2001.

Ларина Н.И. кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов/ Н.И. арина, А.И. Макеев//ЭКО. 2006. №.10.

Портер Майкл. Конкуренция. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001, С. 207.

Скочек А.В. Международный опыт формирования кластеров./ А. Скочек // Космополис. 2007. 2(16) www.intelros.ru

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н. В. Высоцкая
кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры
менеджмента, Московский городской университет управления
Правительства Москвы

Предпринимательство как экономическая бутстрап-система

Аннотация. Анализируется связь между развитием теории систем и подходами к моделированию социально-экономических систем, в том числе в синергетической парадигме.

Рассматривается предпринимательство как бутстрап-система, а также принципы ее функционирования. В этом контексте предлагается новый взгляд на поведение, функционирование, развитие и трансформацию предпринимательских структур и систем, на процессы в них и на функционирование системы национального бизнеса в целом.

Ключевые слова: парадигма, система, предпринимательство, моделирование, автотопозис, бутстраппирование, собственное поведение системы, инвариант, бутстрап-система.

The summary. The relationship between the development of the theory of system and the approaches to the modeling social-economic systems is analyzed, including the synergetic paradigm.

The enterprise is considered as the bootstrap-system together with its principles of operations. The new look at the behaviors, operations, development and transformation of enterprise structures and systems, the processes in that systems, the operations of the national business as a whole is proposed in that context.

Keywords: paradigm, system, enterprise, modeling, autopoiesis, bootstrapping, own behaviour of system, invariant, bootstrap-system.

Неоклассическая, институциональная и эволюционная парадигмы были теми парадигмами, в рамках которых в XX веке рассматривались экономические объекты. Вместе с тем, следуя идеям основоположников общей теории систем Л. Бераланфи, У. Эшби, А. Богданова и Н. Винера, в экономической науке так же, как и во многих других областях знания, со второй половине XX века стали использовать ме-

тодологию общей теории систем. Этот подход позволил рассматривать экономические объекты любого уровня (макро-, мезо-, микро-) как динамические системы и исследовать их в развитии, изучая возникновение, функционирование, трансформацию, вырождение, умирание (или ликвидацию). Применение системного подхода к изучению экономических процессов и объектов с использованием всей мощи аппарата системного анализа было большим прорывом в направлении формализации описаний и анализа построенных моделей, часто с получением нетривиальных результатов, важных как для теории, так и для практики.

Как один из результатов применения системного подхода в экономике, стало постепенно формироваться направление в математике, появление которого было обусловлено необходимостью решать задачи, для которых классические методы математического анализа были не применимы в принципе. Так, например, появилось линейное программирование, динамическое программирование, и другие. В результате взаимопроникновения идей и методов экономики и математики появилась математическая экономика. Таким образом, многие теоретические представления об экономических системах и процессах получили возможность их формализованного представления в виде конкретных математических моделей, а экономические задачи — аппарат для их решений.

Наряду с успешным развитием математической экономики, в 70-х годах XX века в СССР стали активно проводиться социологические исследования и в отечественной науке выделилось такое направление как социология (позднее — экономическая социология). Считая, по выражению Т.И. Заславской, что «экономика и социология — это две стороны одной медали», стали рассматривать экономические и социальные системы не только отдельно, но и во взаимосвязи, называя такую коопитивную систему социально-экономической системой.

Таким образом, в последней четверти XX века экономическая наука получила определенный набор моделей (иначе: схем описания ситуаций), а также набор методов и алгоритмов для решения определенного множества конкретных социально-экономических проблем (то есть схем решения этих проблем). Это означало, что экономическая наука закрепила себя как проекцию в области социально-экономических объектов и отношений так называемой «второй», или механистической парадигмы, которая доминировала в точных и естественных науках, начиная со середины XVII века вплоть до появления работ Э. Эйнштейна по специальной теории относительности.

Как правило, в рамках механистической парадигмы социально-экономические системы рассматривались как системы, ориентированные исключительно на конечное целеполагание [1, 3, 4, 10]. Управление такими системами базировалось на основных положениях концепции регулярного управления, предполагавшего формулирование целей (цели), которые рассматривались как неизменные вплоть до момента их достижения. Для описания и моделирования процессов и систем применялся структурированный подход, задававший основные стандарты, процедуры и правила управления предпринимательской структурой с обязательным их документированием. Для описаний социально-экономических систем применялись, как правило, рациональные подходы и выявлялись линейные зависимости. В качестве математического аппарата главным образом использовался математический анализ и линейное программирование (позже нелинейное, имитационное программирование и т. п.).

Тем не менее, как оказалось (хотя математика и внесла значительный вклад), в виду специфики экономики, прежде всего ее многомерности, «мягкости», многокритериальности решаемых задач, отсутствия пригодных для всех видов и функций всеобщих констант (как это наблюдается, например, в физике) и т. п. — математика не смогла занять в экономике то «руководящее» место, которое она занимает, например, в теоретической физике.

Вместе с тем, в процессе анализа функционирования сложных социально-экономических систем и соответствующих им моделей выявлялись парадоксальные ситуации, которые в своей основе имели тот же самый синтаксис, что и хорошо известные с древних времен парадоксы: «парадокс брэдоброя», «парадокс лжеца», парадокс Рассела [3].

Привычные подходы и модели стали «давать сбой». Появлялось все больше артефактов, дающих основание для сомнения в универсальности рационального системного подхода и подтверждающих недостаточность используемого аппарата для описания иррационального поведения экономических субъектов, а также для выявления скрытых (эмержентных) факторов и закономерностей, которые часто как раз и оказывались значимыми факторами, существенно определяющими поведение конкретной экономической системы.

Представлялось непонятным то, каким образом, казалось бы, безупречные с рациональной точки зрения и теоретически обоснованные планы и решения, на практике иногда оказывались не пригодными для их реализации, а если они и становились реализованными, то

могли превратиться в некоторые искаженные версии планов, далеких от первоначального замысла [2, 5].

Таким образом, с 70-х годов XX века стали возникать «трудности описания взаимодействия между разнородными экономическими объектами (например, организациями, индивидами и институтами)» [6]. Не была также и релевантного аппарата для описания иррационального поведения субъектов и оценки факторов, которые выходили за рамки традиционных подходов к описанию сложных социально-экономических процессов и систем (культурных, коммуникационных, самоорганизующихся, самореферентных и т. п.). Возникали вопросы, на которые в рамках механистической парадигмы не представлялось возможным найти ответы. Речь шла, прежде всего, о фактах непредсказуемости поведения и дискретных изменениях состояний системы при малых возмущениях среды, о влиянии человека (вместе с его качествами и способностями) как ее главного «активного» элемента на внутренние процессы социально-экономической системы. Ситуация напоминала ситуацию в физике «ньютоновского периода» до возникновения в ней эйнштейновских теорий: накопился некоторый набор артефактов, не вписывающихся в существующую теорию.

Примерно в это же время (в 70-х годах XX века) стали активно развиваться исследования по созданию сложных технических систем, включая не менее сложные технические системы управления ими. Прежде всего, это были исследования, связанные с космическими и военными разработками.

В конце XX века активизировались научные исследования, связанные с исследованием и моделированием сложных систем в биологической науке, в частности, в области генетики и изучения мозга. Их проводили Н.П. Бехтерева, К.В. Анохин, С. Медведев, за рубежом — Матурана, Варело и другие. В области лингвистики появились работы Ю.С. Степанова, посвященные общим принципам устройства языка и рассмотрению языка как специфической семиотической системы, которая «незаметно направляет теоретическую мысль» [10].

Как известно, в общей теории систем, определены и рассматриваются открытые и замкнутые (закрытые) системы. Согласно теории И. Пригожина, для открытых равновесных систем в стационарных состояниях функция диссипации имеет минимум, то есть соблюдается принцип экономии энтропии. Открытые диссипативные системы возникают в результате «кооперации процессов» [7,8]. Их поведение не линейно. Функционирование такой системы основано на нелиней-

ных связях, представляющих собой систему из совокупности взаимосвязанных «петель» обратной связи.

Состояние диссипативной системы меняется в результате флуктуации ее подсистем, которые иногда достигают точек бифуркации, после чего может сформироваться порядок более высокого уровня. Переходы диссипативной структуры из одного состояния в другое состояние в общей теории систем рассматриваются как своего рода фазовые переходы [11, 14, 15, 16 и др.].

Как известно [2, 3, 4], сложные социально-экономические системы обладают основными характерными признаками и свойствами живых систем, что дает основание рассматривать их как живые системы. Для описания функционирования и развития социально-экономических систем представляется целесообразным использовать модели организационно (операционально) замкнутых систем и некоторые другие модели, а также результаты, полученные в теории «живых» систем. Это — такие модели, как модели организационно замкнутых систем, автопоэзис У. Матураны и Ф. Варелы [18], концепции симбиоза¹, материально-знаковые взаимодействия организаций через среду («стигмерджи») [16], «модели кибернетики второго порядка» [17]. Все эти модели в той или иной степени основываются на идеи связанности системы как ее бутстрапа, когда «все содержится во всем». Эти системы способны к саморазвитию путем многоуровневого мета-рекурсивного процесса («бутстраппирования»), и, согласно гипотезе бутстраппирования, в ходе их эволюции происходит увеличение степени «бутстраппизации».

В широком смысле понятие «бутстрап» охватывает суть поведения многих сложных систем в биологии, физике, социологии, кибернетике и помогает переосмыслить понятие автономии². В работе Чу³, сформулирована гипотеза о том, что в ходе социальной эволюции непрерывно происходит бутстраппизация, в ходе которой явная и скрытая информация все в большей степени приобретает глобальный характер и становится доступной отдельным организациям и, следовательно, каждому отдельно взятому члену человеческого сообщества. Бутстраппирующая система способна к саморазвитию путем «самораскрутки» с некоторой «на-

¹ Lucas C. Evolving an Integral Ecology of Mind. In: Special issue @Consciousness, Mind and Brain@ of CORTEX journal:Vol. 41, October 2005, No 5.

² В предлагаемой статье термин «бутстрап» используется именно в этом смысле.

³ Chew G.F. «Bootstrap»: a scientific idia?. « Science», 1968, vol. 161, N. 3843.

чальной загрузки» за счет многоуровневого мета-рекурсивного процесса, который как раз и называют бутстраппированием.

Социально-экономический бутстрап означает коллективное самопроизводство, когда все элементы участвуют в воспроизводстве друг друга и в коллективном воспроизводстве системы связей, ответственных за это производство

Как известно, существуют различные определения понятия «предпринимательство» [1, 9, 12, 13]. Принципиально важным в новой («третьей») парадигме является то, что для изучаемого объекта как сложной системы допускается его «двойное описание», причем целесообразность использования одного или другого «описания» зависит от контекста конкретной ситуации. Очевидно, что эти два описания не только не противоречат друг другу, а наоборот, обогащают и развивают содержание самих используемых понятий (например, таких, как «менеджмент» и «предпринимательство»). Несмотря на то, что в специальной литературе по предпринимательству описания (моделей, процессов, ситуаций и т.п.) содержат термины системного анализа, само предпринимательство непосредственно как система не рассматривалось.

Обобщая все вышесказанное и заменяя понятие целостности системы его обобщенным и ставшим теперь уже функциональным и конструктивным его представлением через автопоэзис, реализованным как бутстрап, дадим определение предпринимательства как экономической системы в контексте новой парадигмы. Итак, система предпринимательства — это относительно устойчивая в пространстве и во времени экономическая система, предоставляющая определенную степень свободы главным действующим лицам этой системы — частным предпринимателям, обладающими предпринимательской инициативой и нацеленными на получение прибыли; система имеет многообразную, многоуровневую, симбиотическую внутреннюю структуру с механизмом бутстраппирования и стигмерджи; система удовлетворяет определенному классу потребностей, заданных в виде комбинаций рынков и продуктов; в системе производственно-хозяйственную и другие формы деятельности в иных сферах ведут бизнес-структуры в рамках и режиме бизнес-отношений; система идентифицируется наблюдателем с помощью пространственных, временных или функциональных признаков; система имеет установку на вовлечение мира в сферу своей деятельности и акцентирование внимания на социально значимых аспектах человеческой деятельности. Как известно из теории бутстрапа, в ходе эволюции сложных систем происходит уве-

личение степени бутстраппизации, который представляет собой многоуровневый мета-рекурсивный процесс, обеспечивающий саморазвитию системы.

Несмотря на то, что российскому предпринимательству около четверти века, можно констатировать, что в течение такого короткого периода своего существования система стала достаточно хорошо развитой системой. При таком рассмотрении предпринимательства поведение предпринимательской системы определяется ее текущей структурой, которая меняется для поддержки автономии системы (то есть ее автопоэтической организации) выходом системы на свои инварианты – свои собственные поведения. Эти инварианты гарантируют автономность системы, определяют характер взаимодействия системы с ее внешней средой, ее эволюционное развитие и адаптивное поведение⁴. Таким образом, имеем коллективное самопроизводство, когда все элементы системы предпринимательства участвуют в воспроизводстве друг друга и в коллективном воспроизводстве системы связей, ответственных за это производство, что и означает наличие неопределенной рекурсии, или бутстрапа, что в самой простой модели бутстрапа – модели автопоэзиса – можно увидеть в форме логически (семантически) замкнутой петли.

Все это означает, что система предпринимательства – бутстрап-система, а ее функционирование происходит в соответствии с принципами функционирования бутстрап-систем. Такой подход позволяет, если «не знать», то «понимать» прежде «необъяснимые» поведения предпринимательских структур, организаций, систем.

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Дело, 1999.
2. Высоцкая Н.В. Бизнес-менеджмент как менеджмент гармонизации отношений власти, бизнеса и государства Правительство Москвы, Посольство Великобритании в Москве, Мэрия Лондона, Моск. городск. ун-т управления Правительства Москвы, в сб. Материалы российско-британской научно практической конференции, Москва, 28–9 июня 2007 г., Москва, 2007
3. Высоцкая Н.В. Бизнес-менеджмент: природа и система (монография). ROSBI, Москва, 1999.

⁴ Заметим, что система предпринимательства не рассматривается как система, представляющая собой иерархию с линейным порядком из системных уровней, а рассматривается как гетерархическая (децентрализованная, демократическая) система.

4. Высоцкая Н.В. Международный бизнес-менеджмент: место и роль в системе услуг (монография) ROSBI, Москва, 2000.
5. Высоцкая Н.В. Технологии бизнес-менеджмента в управлении государственной и муниципальной собственности Моск. городск. ун-т управления Правительства Москвы, Московское представительство фонда имени Конрада Аденауэра, в сб. Материалы Международной научно практической конференции, 16 ноября 2006 г., Москва, 2007
6. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.
7. Казанский А.Б. Биосфера как автопоэтическая система: биосферный бутстрап, биосферный иммунитет и человеческое общество. Экогеософский альманах, СПб, 2003, № 3.
8. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б., Подлазов А. В. Нелинейная динамика: Подходы, результаты, надежды. Изд. 2-е. М.: КомКнига, 2009.
9. Омельченко Е.В. Российское предпринимательство: проблемы роста. М.: Издательство ИКАР, 2002.
10. Степанов Ю.С. В трехмерном пространстве языка: Семиотические проблемы лингвистики, философии, искусства /Изд. 2-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
11. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам: Пер. с англ. Предисл. Ю.Л. Климонтовича. Изд. 2-е, доп. М.: КомКнига, 2005.
12. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие: Пер. с англ. М.: Междунар. отношения, 1993.
13. Энциклопедия рынка. Международный бизнес: мировой опыт – практика в России. Коллектив авторов. М.: ROSBI, 1998.
14. Foerster, von H. Notes for an epistemology of living things, in: L'Unite de l'Home (E. Morin and M. Piatalli, eds.). Seuil, Paris, 1994.
15. Foerster, von H. On self-jrganizing systems and their environments, in: elf-Jrgonizing Systems, (M. Jovis and S. Cameron, eds.), Pergamon Press, London, 1966.
16. Goertzel, B. From Complexity to Creativity. Computational Models of Evolutionary, Autopoietic and Cognitive Dynamics. New York: Plenum Press, 1996.
17. Grasse P.P. La reconstruction dun id et les coordinations inter-indioividuelles chez Bellicositemes natalensis et Cubitermes sp. La theorie de la stigmergie: Essai d'interpretation des termites cjnstructeurs. Insectes Sociaux, 6, 1959.
18. Maturana H. The Theory of Autopoiesis System's in the social science. Frankfurt, New York, 1980.

Л. Ф. Гафиуллина
кандидат экономических наук,
Казанский государственный университет
культуры и искусств

Развитие государственно-общественного управления автономными учреждениями сферы культуры региона

Аннотация. Реструктуризация бюджетного сектора социальных услуг, создание новых организационно-правовых форм в Российской Федерации и ряде ее субъектов коснулось и социально-культурной сферы. Роль социально-культурных услуг на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития, что обуславливает необходимость эффективного управления с помощью новых организационно-экономических механизмов.

Ключевые слова: автономные учреждения, управление, организационно-экономические механизмы, социально-культурная сфера, модернизация, качество услуг, экономические методы.

The summary. Re-structuring of budgetary sector of social services, creation of new organizational-legal forms in the Russian Federation and a number of its subjects has also concerned welfare sphere. The role of welfare services at the present stage of development of Russia is defined by problems of its transition to democratic and to a lawful state, to market economy, necessity of overcoming of danger of backlog of the country from world tendencies of economic and social development that causes the necessity of efficient control by means of new organizational-economic mechanisms.

Key words: independent establishments, management, organizational-economic mechanisms, welfare sphere, modernisation, quality of services, economic methods.

Основными задачами политики модернизации социально-культурной сферы являются обеспечение конкурентоспособной позиции России среди мировых лидеров в данной области, повышение уровня и качества жизни ее граждан. Указанные задачи будут решаться, если в ближайшие годы достичь лучшего соотношения затрат и качества социально-культурных услуг. Для этого необходимо внедрить в социально-культурной сфере новые организационно-экономические ме-

ханизмы, обеспечивающие эффективное использование имеющихся ресурсов и способствующие привлечению дополнительных средств, повысить качество, доступность, эффективность социально-культурных услуг на основе обновления их структуры, содержания и технологий предоставления, привлечь в эту сферу конкурентоспособные кадры, поднять ее инновационный потенциал и инвестиционную привлекательность. В этой связи особую актуальность приобретает система экономических методов управления, поддержки и развития социально-культурной сферы, лежащая в основе осуществления необходимых преобразований.

К общим проблемам функционирования экономических методов поддержки социально-культурной сферы необходимо, прежде всего, отнести отсутствие методологического единства, несогласованность использования методов, отсутствие гибкости системы и отсутствие необходимых институтов, механизмов и инструментов, обеспечивающих систему экономических методов поддержки данной сферы, вызванное отсутствием необходимой нормативно-правовой базы, систематическим неисполнением норм законодательства, низким уровнем развития российской банковской системы и невысокой степенью доверия к ней со стороны населения, непониманием необходимости осуществления преобразований в социально-культурной сфере для значительной части населения, самих социально-культурных учреждений и их работников.

Кроме того, вышеперечисленные проблемы также усугубляются относительно низким уровнем доходов у большинства населения, значительной региональной дифференциацией и неоднородностью проблем в социально-культурной сфере в зависимости от экономико-географического положения отдельного региона Российской Федерации.

Проанализировав в первом приближении определённые группы методов, можно выделить следующие проблемы организации системы экономических методов поддержки социально-культурной сферы Российской Федерации.

1. На уровне взаимодействия государственных органов всех трёх уровней (федерального, регионального и местного) с социально-культурными учреждениями явно просматривается проблема (качественной и количественной) недостаточности экономических методов поддержки социально-культурной сферы.

Доминирующее место в системе методов государственной поддержки занимает прямое (дотационное) финансирование социально-

культурных учреждений. Помимо этого метода следует также выделить материально-техническую (нефинансовую) форму поддержки таких учреждений, которая имеет место в рамках федеральных целевых программ. Альтернативные методы государственной поддержки учреждений социально-культурной сферы в России не распространены, хотя постепенно намечается переход к таким методам, как финансирование социально-культурных учреждений по подушевым нормативам.

Экономические методы государственной поддержки в сфере оказания социально-культурных услуг гражданам также нехарактерны для российской действительности. Такие формы, как государственный кредит, субсидирование граждан из малообеспеченных семей и отдаленных территорий для получения ими социально-культурных услуг и др., либо вообще не применяются в российской практике, либо крайне неразвиты.

В России такой вид экономической поддержки социально-культурных учреждений, в том числе и автономных, как частное и государственное кредитование, еще не развит.

Кроме того, на сегодняшний день так называемые рациональные бюджеты социально-культурных организаций и учреждений выполняются в среднем на 30–35%. Причем эти 30–35% включают как бюджетные, так и внебюджетные средства¹. Это фактически обозначает ситуацию, когда устаревание и фактическое сокращение оборудования затягивается на годы, происходит устаревание технологий, что негативно сказывается на качестве предоставляемых социально-культурных услуг.

2. Взаимодействие организаций (юридических лиц) и учреждений по поводу экономической поддержки социально-культурной сферы также широко не распространено. Поддержка социально-культурных учреждений крупным бизнесом происходит только на уровне прецедентов. Другими словами, подобные формы и методы взаимодействия нуждаются в соответствующем дополнительном стимулировании как со стороны государства, так и со стороны самих учреждений и частных лиц. Очевидно, что экономические формы поддержки социально-культурной сферы со стороны юридических лиц должны стремиться к возможно большему разнообразию и способствовать повышению качества предоставляемых социально-культурных услуг.

¹ Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2007. №14 (331).

3. Экономическая поддержка социально-культурной сферы со стороны граждан (физических лиц) в России чаще всего принимает формы платы за оказываемые социально-культурные услуги.

Итогом данного анализа российской модели и состояния экономических методов поддержки социально-культурной сферы является вывод о необходимости поиска новых методов поддержки учреждений и укрепления уже имеющихся. Рынок, который сложился в социально-культурной сфере нашей страны — это рынок с большими издержками «входа» для потребителей социально-культурных услуг. И такого рода состояние основных институтов сферы культуры (бюджетно-распределительных и рыночных институтов) ведет к серьезным потерям в самой системе оказания социально-культурных услуг.

Система экономических методов поддержки социально-культурной сферы должна быть ориентирована не только на задания со стороны государства, но и на постоянно возрастающий общественный культурный спрос, на конкретные интересы граждан, их семей, местных сообществ, предприятий. Именно ориентация на реальные потребности конкретных потребителей социально-культурных услуг должна создать основу для привлечения дополнительных финансовых и материально-технических ресурсов. При этом данная система должна гарантировать равный доступ населения к качественным социально-культурным услугам. Более того, государство должно обеспечивать некий жёсткий минимум стандартов экономической поддержки учреждений социально-культурной сферы.

Интегрировавшись в современную экономику, социально-культурная сфера стала одной из отраслей, работа которой подлежит экономической оценке по параметрам «цена — качество». Переход к рыночным условиям выдвинул требования, во-первых, гарантированного стандартного качества социально-культурных услуг; во-вторых, оптимизации затрат в новых экономических условиях. Все это обуславливает изменение положения социально-культурных учреждений, их превращение в рыночные субъекты, проводящие самостоятельную политику по привлечению ресурсов государства, домохозяйств, бизнеса.

Создание механизма финансирования, адекватного новому положению социально-культурной сферы и роли социально-культурных учреждений различного уровня, является в настоящее время одной из наиболее сложных проблем. Разрабатываемые подходы к финансированию социально-культурной сферы призваны, во-первых, обеспечить

создание его новой материально-технической базы, рост квалификации сотрудников и внедрение новых социально-культурных технологий. Во-вторых, они должны повысить эффективность использования ресурсов, как с точки зрения ориентации на меняющиеся запросы рынка, так и с позиций увеличения качества социально-культурных услуг.

С учетом требований времени необходимо искать новые источники финансирования социально-культурных учреждений. Одним из них может стать развитие государственного субсидирования как дополнительного источника деятельности автономных учреждений социально-культурной сферы, который включает в себя следующие элементы: бюджетный источник, заключение трехстороннего договора и необходимость возвращения субсидии в форме выполнения заказа государства. Государственная субсидия поддерживается за счет федерального, регионального бюджетов и средств муниципальных образований. Средства населения, предприятий и других инвесторов могут выступать источником частных субсидий на деятельность учреждений социально-культурной сферы. Причем они могут принимать как чистую, так и смешанную форму (с участием государства).

Смешанная форма может создаваться на основе специально организованных фондов, которые могут быть федерального или же регионального уровня. Предполагается, что помимо бюджетных средств здесь будут аккумулироваться и частные. На базе таких фондов могут возникнуть формы государственно-частного взаимодействия в социально-культурной сфере. Фонд может представлять собой структуру, в обязанности которой будет входить аккумулирование средств и принятие решений об их передаче тому или иному лицу, а также рассмотрение особых статей договора (например, о сроках возвращении субсидии). Механизм участия в таких фондах частных фирм представляется таким: компания передает средства в субсидиарный фонд, который в свою очередь обеспечит ее в нужное время необходимыми социально-культурными услугами. Данная форма взаимодействия государства и бизнеса поможет стабилизировать рынок услуг, а также привлечет дополнительные средства, что облегчит нагрузку на бюджет (делая более доступной данную систему для небогатых регионов) или же высвободит дополнительные деньги на выдачу субсидий.

Чистые формы предполагают использование частных средств на предоставление субсидий. Схема предоставления субсидий от частных ли может быть схожей с государственной системой. Как было уже под-

черкнуто, для государства разумно было бы ограничить список сфер, для которых будут выделены субсидии. Поэтому частная форма субсидирования делает более доступными социально-культурные услуги в тех направлениях, которым недоступно государственное субсидирование.

Для успешного функционирования как частного, так и государственного субсидирования необходимо наличие некоторых предпосылок. Первое из них – устранение препятствий, возникающих при распределении средств бюджетов различных уровней. Необходимо четко прописать в законодательстве систему выделения средств: по факту предоставления социально-культурной услуги, что будет способствовать достижению прозрачности межбюджетных отношений в социально-культурной сфере.

Одним из главных толчков для развития системы частного субсидирования станет разработка и представление пакета законопроектов, предусматривающих внесение изменений и дополнений в налоговое и бюджетное законодательство, стимулирующих привлечение дополнительных финансовых ресурсов в социально-культурную сферу из внебюджетных источников. Необходимо организовать разработку и принятие законодательных актов, внесение дополнений, изменений в действующее общее и отраслевое законодательство, обеспечивающих эффективную модернизацию организационно-экономических механизмов социально-культурной сферы, совершенствование нормативно-правовой основы реализации финансово-экономической самостоятельности социально-культурных учреждений.

Для того, чтобы система частного субсидирования реально существовала, необходимо также создание адекватной оценки качества предоставляемых социально-культурных услуг. Внедрение системы субсидирования невозможно без погашения бюджетных задолженностей перед социально-культурными учреждениями и без обеспечения стабильного повышения уровня бюджетных расходов на социально-культурную сферу, создания условий для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в нее за счет формирования системы налоговых льгот и преференций для благотворителей и инвесторов, вкладывающих средства в социально-культурную сферу.

В отношении регионального уровня также представляется целесообразной организация работы по принятию региональных нормативных актов и актов муниципальных образований в части утверждения

региональных и местных нормативов бюджетного субсидирования социально-культурной сферы с учетом региональных и местных особенностей. Необходимо также разработать правовые акты, предусматривающие налоговые льготы в части региональных и местных налогов и сборов, для социально-культурных учреждений, а также для благотворителей и инвесторов, вкладывающих средства в сферу культуры.

Литература

1. Федеральный закон от 03.11.2006 №174-ФЗ «Об автономных учреждениях» // Российская газета. 2006. 8 ноября.
2. Бюджетная система России: учебник для вузов /под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2007.
3. Кирилловых, А.А. Автономное учреждение как форма юридического лица в социальной сфере. // Адвокат. 2007. № 4.
4. Кукукина, И.Г. Управление финансами: Учеб. пособие. М.; Юристъ, 2007.
5. Михеева, Н.А. Социальное управление как фактор развития социально-культурной сферы // Государственное управление. Электронный вестник. 2008. № 14.
6. Римашевская, Н. М. Социально-экономические и демографические проблемы современной России / Н. М. Римашевская // Вестник РАН. 2004. № 3. Т. 74, С. 214.
7. Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2007 год // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2006. № 18.
8. Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2007. № 14 (331).
9. Токарев, И.Н. Автономные учреждения: между бюджетом и коммерцией. // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2007. № 1. Тульчинский, Г.Л. Менеджмент в сфере культуры. Спб.: Лань, 2001.
10. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. М.: ИНФРА–М, 2007.
11. Шахова, Г.Я., Боженко, И.П. Государственные расходы и социально-экономическое развитие // Финансы. 2006. № 8. С. 64.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

^{у68} **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXIV / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. — 158 с.

ISBN 978-5-903893-37-9

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

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

Сборник научных трудов

Выпуск XXIV

Под общей редакцией В. С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.003366.04.09. от 01.04.2009

Подписано в печать 15.09.2010
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 9,3 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»