

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№ 3 (100)
2013**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии
Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки"

(117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2013

Подписано в печать 25.03.2013 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 24,65 (26,5). Уч.-изд. л. 29,45. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Осипов В.С., Халтурин Р.А. Интенсивному развитию отечественной экономики - системный подход	7
Нусратуллин В.К. Дальнейшее формационное будущее экономики и общества	11
Ширяева Р.И. Деформации управления государственной собственностью	21
Томашов А.С. Формирование модели оценки уровня развития человеческого капитала промышленного предприятия	25
Марданшин Р.М. Оценка факторов, влияющих на формирование региональной кластерной политики	29
Елизарова А.И. Критерии, показатели и нормативы эффективности государственного планирования	33
Филиппов А.П. Проблемы и тенденции становления и развития государственной контрактной системы	37
Поляков Е.Н. К вопросу о причинах и последствиях беспрецедентного роста курса рубля	41
Иголкина Л.М. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики	49

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Карамова О.В. Дискурсы методологического индивидуализма и этического холизма в экономической науке	55
Зияев Д.А. Теория и практика борьбы с бедностью в современном обществе	59
Ваславская И.Ю. Контракты как форма институционализации отношений между хозяйствующими субъектами	63
Маннаков Т.В. Трансформация институтов малого бизнеса в постиндустриальной экономике	68

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Солошенко Р.В. Интеграция научных подходов для обоснования совершенствования механизма эффективного функционирования экономики	75
Король С.В. Повышение конкурентоспособности отечественных энергокомпаний на основе комплексных модернизационных программ	80
Мнякин М.Г. Использование принципов маркетинга в управлении туристской организацией	84
Виноградов А.С. Формирование логистических систем на железнодорожном транспорте	88
Тасуева Т.С., Исраилов М.В. Ключевые элементы складской логистики региона инновационно-сервисного типа	92

Варламов С.А. Современные концепции формирования стратегии развития организации (критический аспект)	96
Григель М.А. Оценка потенциала отечественного агробизнеса на рынке минеральных удобрений	100
Шайдуллин Р.Н., Улесов Д.В. Инновационная инфраструктура региона (на примере Республики Татарстан)	105
Квашина В.В. Передовые технологии в управлении промышленным предприятием с использованием продуктов Microsoft	108
Жаринов А.В. Идентификация актуальных проблем развития ниточной отрасли	112
Корешков О.В. Аутсорсинговая бизнес-модель в современной предпринимательской среде: основы построения и основные виды	118
Зайцев Е.Г. Определение приоритетных направлений диверсификации экономики г. Юрги	122
Лебединская Ю.В. Роль социальной сферы в экономическом развитии территории	126
Филимонова Н.М., Саралидзе К.А. Подходы к реализации социальной ответственности в органах государственного управления	128
Масумов Р.В. Использование модели управления дорогами HDM-4 в автодорожных проектах государственно-частного партнерства	132
Щевелева Т.И. Подход к эколого-экономической оценке методов обращения с отходами	136
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Семенкова Т.Г. Становление Министерства финансов России и его инновации в первой половине XIX в.	143
Савинова В.А. Методологические основы использования финансово-кредитных инструментов в развитии ипотечного кредитования	147
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	
Миронова О.А. Развитие системы резервов в российском бухгалтерском учете	155
Корнев В.М., Баканач О.В. Понятие агропродовольственной системы страны в аспекте международных статистических сопоставлений	160
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
Гисин В.Б. Оценка стоимости опционов на рынке с транзакционными издержками и негауссовой ценовой динамикой	165
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	
Соколов А.В. Инвестиционные банки и их отличия от других участников инвестиционного банковского бизнеса	171
Велиев П.А.-оглы. Направления влияния инвестиций на экономическую безопасность в условиях глобализации	174
Касиян Е.В. Эффективность функционирования банковского сектора стран Центральной и Восточной Европы: оценка и сравнительный анализ	178
Мохамад А.С. Финансирование инфраструктуры в современных условиях	182
Матвеев М.Ю., Матвеев Н.М. Аналитический обзор зарубежного опыта сметного нормирования в строительстве (США И Франция)	187
Борисовская К.А. Инфраструктурное обеспечение международной торговли в целях формирования ГАТТ-ВТО	193
Annotations to the Articles	199

Экономика и политика

Интенсивному развитию отечественной экономики - системный подход

© 2013 Осипов Владимир Сергеевич
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

© 2013 Халтурин Роман Александрович
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

Институт экономики Российской академии наук, г. Москва
E-mail: vs.ossipov@gmail.com, xalturin86@mail.ru

Статья посвящена обсуждаемым на Московском экономическом форуме проблемам выхода России из системного кризиса.

Ключевые слова: кризис, конкурентоспособность, система управления, альтернативы, прагматизм, эволюция экономики.

20-21 марта 2013 г. в Москве в Шуваловском корпусе МГУ им. М.В. Ломоносова проходил Московский экономический форум, собравший свыше тысячи человек. В качестве организаторов форума выступили ведущие научные учреждения (Российская академия наук, Институт экономики РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова) и представители производственного сектора экономики России.

Участие в работе форума приняли представители современной российской науки - акад. А.Д. Некипелов, акад. В.А. Садовничий, чл.-корр. Р.С. Гринберг, акад. С.Ю. Глазьев, проф. А.В. Бузгалин, проф. А.Ю. Шутов, акад. Р.И. Нигматуллин, чл.-корр. Г.Г. Фетисов, акад. Н.П. Шмелев, проф. В.Б. Кувалдин, акад. М.К. Горшков, проф. И.Н. Стариков, проф. С.С. Дзарасов, проф. А.А. Пороховский, проф. Ю.М. Осипов, проф. Г.Н. Цаголов, проф. И.Г. Ушачев и многие другие уважаемые ученые.

Среди участников форума были представители крупного бизнеса и политики - президент ОАО "РЖД" В.И. Якунин, первый заместитель комитета по бюджету и налогам Государственной думы РФ О.Г. Дмитриева, заместитель министра экономического развития РФ А.Н. Клепач, первый заместитель председателя Комитета по образованию Государственной думы РФ О.Н. Смолин, директор Института проблем глобализации М.Г. Делягин, Президент Института современного развития (ИНСОП) И.Ю. Юргенс, экономист, публицист Ю.Ю. Болдырев и др.

На форуме выступили представители зарубежной науки: Котц Дэвид (вице-президент Всемирной политэкономической ассоциации), Ченг Энфу (профессор, президент Академии марксизма АОН Китая), Колодко Гжегож Витольд (про-

фессор Козминского университета, бывший заместитель премьер-министра и министр финансов Польши), Гец В.М. (академик, вице-президент НАН Украины, директор Института экономики и прогнозирования НАНУ), Валлерстайн Иммануил (профессор Йельского университета), Альфред Гузенбауэр (Федеральный канцлер Австрии в 2007-2008 гг.), Панг Ингсан (заместитель директора института экономики и сотрудничества при международном отделе Центрального Комитета Коммунистической партии Китая), Джеффри Соммерс (профессор Университета Висконсин-Милуоки, США), Алексис Дантас (профессор Государственного университета Рио-де-Жанейро), Дэвид Лейн (профессор Университета Кембриджа, Великобритания), Роберт Скидельски (профессор политической экономии университета Уорик, член палаты лордов с 1991 г., член Британской академии), Жан-Луи Бьянко (депутат Национальной ассамблеи Франции) и многие другие.

Участвовали в работе форума представители отечественной промышленности и бизнеса - К.А. Бабкин (президент Промышленного союза "Новое Содружество"), Е.А. Корчевой, В.А. Мельниченко, А.Е. Лебедев, Д.С. Стрежнев и др.

Сопредседатели форума Р.С. Гринберг, В.А. Садовничий и К.А. Бабкин предложили в качестве основных императивов форума следующие позиции:

- активная государственная промышленная политика, программирование и селективное регулирование современной рыночной смешанной экономики, направленные на обеспечение приоритетного развития российского реального сектора и социальные результаты;

- активное участие гражданского общества в выработке и реализации экономической и социальной политики;

- формирование системы хозяйственных отношений и прав собственности, обеспечивающих эффективное и социально справедливое взаимодействие экономической свободы и социальной справедливости;

- экономические основы формирования и обеспечения долгосрочного развития социальных, гуманитарных, экологических приоритетов;

- экономические основы формирования высококачественного общедоступного образования, здравоохранения, культуры и науки;

- селективная, регулируемая равноправная интеграция России в глобализированную экономическую систему;

- финансовая система, обслуживающая цели развития реального сектора экономики и социальной сферы страны.

Открывая форум, Р.С. Гринберг отметил, что он очень обеспокоен судьбой нашей экономики, хотя за последние 20 лет, по его мнению, она стала другой, добилась больших успехов, перестала быть дефицитной, исчезли очереди в магазинах, но есть и проблемы, которые надо решить. Экономическая политика должна быть изменена. По мнению Р.С. Гринберга, общепринятые подходы в управлении экономикой - как политические, так и практические - себя не оправдывают. Правoliberalная идеология, на которой основывалась экономическая политика многих стран, в том числе и России, оказалась несостоятельной и привела к депрессии, которая обещает быть затяжной. Выход ему видится в обращении к "капитализму с человеческим лицом".

Ректор МГУ, академик РАН В.А. Садовничий в целом поддержал идею о том, что экономика должна быть социально ориентированной и находиться в поле зрения государства. Форум, по его мнению, должен академично, но в дискуссиях, в столкновении разных точек зрения найти правильный путь.

На форуме прозвучало много глубоких и интересных докладов, остановимся лишь на некоторых из них. В своем выступлении академик А.Д. Некипелов отметил, что в мире сложилась неординарная ситуация, которая характеризуется тем, что, в общем-то, никто из нас не знает точно, что будет дальше. Развитие финансовой сферы было направлено, казалось бы, на максимально эффективное использование ресурсов. Главный упор делался на то, чтобы такое использование ресурсов можно было обеспечить в очень комфортных условиях для инвесторов (давая в их распоряжение огромное количество фи-

нансовых инструментов, позволяющих им дозировать риски, доходность). Но неожиданно это привело к прямо противоположному результату - глубочайшему кризису всей финансовой системы. Выяснилось, что меры, инструменты, направленные, казалось бы, на то, чтобы сделать развитие безопасным, направленные на борьбу с несистемными рисками, привели к глубочайшему системному кризису. Конечно, в этих условиях очень большие претензии возникли и по отношению к экономической науке.

Академик Некипелов отмечает, что нет прямой связи между этим кризисом и кризисом экономической науки, так как под кризисом следует понимать потерю единой целостной парадигмы. В таком кризисе, вообще говоря, нет ничего страшного, потому что он свидетельствует о том, что на некотором этапе знание выходит за рамки прежней парадигмы. Возникает некая более или менее хаотичная структура. И где-то идет поиск какой-то новой парадигмы.

Академик С.Ю. Глазьев в своем выступлении отметил, что вместе с коллегами из Академии наук подготовлен ряд предложений по общей стратегии развития в рамках уже сформулированного названия дискуссии (новая индустриализация и сырьевая модель). Руководство страны однозначно и многократно говорило о том, что нам нужна новая индустриализация, нам нужен переход на инновационный путь развития. Вариант сырьевой модели у нас не рассматривается вообще на уровне руководства страны. Тем не менее, если анализировать тенденции последних лет, приходится констатировать, что, в отличие от других стран G20, мы за последние годы работы в таких кризисных условиях пока не совершили прорыва к этой самой новой индустриализации и перехода на инновационное развитие, хотя были потрачены триллионы рублей на антикризисные меры. В отличие от других стран, львиная доля антикризисных денег ушла просто на поддержку банков и не дошла до реального сектора. Они были в основном банками употреблены на спекуляции против собственной валюты с выгодой для себя. В других же странах более 80 % антикризисных денег были направлены на поддержку инноваций, на освоение новых технологий и, в первую очередь, на повышение энергоэффективности. Для того чтобы понять, как нам переходить все-таки к индустриализации на новой технологической базе, очень важно понимать, каковы те закономерности современных технологических изменений, которые мы должны использовать, на которые должны опираться. Требуется изменение денежно-кредитной политики, переход на внутренние

источники кредитования экономики, ориентирование на спрос на деньги со стороны производственных предприятий, расширение рефинансирования коммерческих банков с привлечением долгосрочных инструментов и под обязательства производственных предприятий с тем, чтобы банки гонялись за предприятиями, а не наоборот. Необходимо изменение налогово-бюджетной системы, ориентирование на поддержку инновационной активности и стимулирование государственно-частного партнерства в инвестициях, прежде всего, в инфраструктуру и в новые технологии. Академик Глазьев подчеркнул, что в сложившихся условиях “какая-то непопозволимая роскошь держать гигантские деньги в резервах вместо того, чтобы вкладывать в развитие производства, в развитие инфраструктуры”. В данной связи такие вещи, как бюджетное правило и другие инструменты изъятия денег из экономики, для другой жизни, для другого периода. Это не то, что необходимо сегодня в рамках структурного кризиса для преодоления структурных диспропорций.

С интересным докладом выступила депутат Государственной думы РФ О.Г. Дмитриева - “Экономика афер: пылесосы и финансовые кругообороты”, в котором наглядно показала, что в России действует экономика афер, которая не дает бюджету работать ни на либеральную, ни на социальную модель экономики. “Либеральная модель обозначает низкие налоги, а они у нас не низкие, социальная модель означает высокие социальные и инвестиционные расходы, а они у нас тоже невысокие, а экономика афер означает, что те ресурсы, которые есть у страны, уходят в бесконечные кругообороты, когда деньги ответвляются, крутятся, но никуда не идут - ни на те цели, что ставит перед собой либеральная модель, ни на те, что ставит перед собой социальная”, - отметила О.Г. Дмитриева, пояснив, что начиная с 2011 г. в России проводится экономическая политика, не знающая примеров в истории мировой экономики (это первый случай, по мнению депутата), - построение профицитно-дефицитного бюджета. На фоне профицита, избытка средств и пополнения Резервного фонда одновременно осуществляются заимствования. За два года произошел рост госдолга на 2 трлн и одновременно рост Резервного фонда тоже на 2 трлн руб. Разница между доходами от размещения Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и расходами на обслуживание долга составляет в стране ровно столько, сколько совокупные бюджетные расходы на всю гражданскую науку.

Президент РЖД В.И. Якунин в своем выступлении осветил проблемы развития инфра-

структуры и ее влияния на экономику страны в целом. В. Якунин при этом выразил надежду на разрешение проблемы, так как уже есть указания о необходимости развития Дальнего Востока, БАМа, Транссиба. Потому что без инфраструктуры невозможно говорить о развитии экономики. Не экономика развивает инфраструктуру, а инфраструктура развивает и позволяет развиваться экономике.

Заместитель министра экономического развития А.Н. Клепач в своем выступлении попытался объяснить, что положение экономики страны значительно лучше, чем многих иных государств, что достигнуты большие успехи во многих отраслях, однако посетовал на чрезмерную критику правительства и указал на слова П.А. Столыпина, который в свое время говорил: “Что бы ни происходило в России - газовый фонарь не работает, водопровод не так течет, - все равно виновато государство”. И наоборот, “если все это сделаешь, и для этого соберешь налоги и уволишь нерадивых, то тоже будет виновато государство”. Он предложил перестать искать виноватых, а выделить несколько проблемных моментов.

Первое - это реиндустриализация. Правительство и президент заявили, что это один из самых ключевых приоритетов экономической политики. Президент предложил посмотреть на цифры и на факты, объясняющие, что у нас после кризиса, в отличие от Европы и США, в 2010-2012 гг. промышленность (причем если мы возьмем машиностроение) росла по 10 с лишним процентов в год. Это касается автопрома, приборостроения, самолетостроения. Причем заместитель министра согласился с тем, что у нас действительно дорогие кредиты.

А.Н. Клепач отметил, что политика правительства является, по его мнению, социально ориентированной, в отличие от европейских стран, которые в условиях кризиса шли на прямое сокращение зарплат бюджетников либо на их урезание. Правительство во время кризиса увеличило и пенсии, и зарплаты бюджетникам, а сейчас осуществляется массированная программа повышения зарплат учителям, врачам.

Не менее оживленная дискуссия состоялась в ходе выступления представителя агропромышленного комплекса В.А. Мельниченко. Он сразу же остро критически отнесся к цифрам, озвученным предыдущим докладчиком. Он отметил, что на селе никакого экономического роста нет, что “заботы правительства” аграрный сектор не ощущает. Основной тезис выступления Мельниченко звучал так: “Мы закончили 2012 г. очень печально. При неплохой урожайности, при не-

плохой ценовой, в общем-то, как мы считаем, политике (мы продали картофель по 6 руб., зерно по 7 руб. - считаем, это хорошим), но растет диспаритет. За последние три года электроэнергия выросла в 2,5 раза, дизельное топливо - в 2,5 раза, а цена на сельскохозяйственную продукцию осталась та же, что была в 2009 году”.

Генеральный директор компании “Еврохим” Д.С. Стрежнев отметил, что в стране сложилась абсолютно ненормальная кредитно-денежная политика. У нас деньги стоят 12-15 % годовых. “Еврохим” работает в разных странах мира и занимает деньги не дороже 3 %. Из-за высоких цен на энергию и транспорт предприятиям нашей страны сложно конкурировать на мировом рынке.

Среди многих интереснейших выступлений иностранных докладчиков выделим известного польского ученого-экономиста и государственного деятеля Гжегожа Витольда Колодко, который в своем выступлении отметил, что современный экономический кризис - это самый большой кризис нашей жизни, он не закончился, он продолжается в Соединенных Штатах, он там другой, нежели в Японии, в другом виде он продолжается и в Европейском союзе. Кризис продолжается также в других странах мира. Это кризис неолиберального капитализма, который является какой-то вариацией на пути рыночных отношений. В настоящее время действует капитализм спекулянтов. Это кризис, который на-

чался в финансовой сфере, потом пришел в реальную экономику, где продолжил свое разрушительное действие. Гж. Колодко считает, что сейчас безработных больше на сто миллионов, чем шесть лет назад. Потом кризис переместился в социальную область, а оттуда он перерос в политический кризис. Пока нет решения экономического кризиса, не появится и решения политического кризиса. Из сказанного профессор сделал вывод о том, что время неолиберализма закончилось, наступает эра нового прагматизма.

В повестке дня Московского экономического форума было заявлено о намерении разработать и предложить пути интенсивного развития российской экономики. Таких теоретических, методологических и практических предложений на форуме было высказано и обсуждено достаточно много. Важно, чтобы они оказались востребованы правительством. “Любые требования только тогда чего-нибудь стоят, когда они адресованы тому, кто способен их реализовать”. А время не ждет. Как подчеркивалось на форуме, рыночный фундаментализм привел экономику в тупик. Мировой экономике и России необходимо социально, гуманитарно, экологически ориентированное развитие, а не бездумная погоня за прибылью. Главными критериями успеха макроэкономической политики должны быть индекс человеческого развития, инновационность и соблюдение экологических норм.

Поступила в редакцию 22.03.2013 г.

Дальнейшее формационное будущее экономики и общества

© 2013 Нусратуллин Вил Касимович
доктор экономических наук, профессор
Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра Российской академии наук
E-mail: nvk-ufa@rambler.ru

Для обоснования путей дальнейшего общецивилизационного развития российского общества автор использует формационный подход, совершенствуя его через призму неравновесного анализа экономики и общества, что позволило выявить и спрогнозировать контуры будущего стран мировой цивилизации в виде социально ориентированной формации, представляющей собой государство конституционной демократии с социально ориентированным гражданским обществом и социальной рыночной экономикой.

Ключевые слова: общественно-экономическая формация, производительные силы, производственные отношения, производительный класс, социально ориентированное общество, социальная рыночная экономика.

1. Политэкономические аспекты причинности кризиса российской экономики и общества

Как известно, функции любой науки состоят: во-первых, в объяснении сущности явлений; во-вторых, в разработке инструментария прогнозирования их развития; в-третьих, в использовании полученных результатов для практических целей.

Третья функция остается наиважнейшей. В рамках этой нормативной для экономической теории функции не только объясняется суть быденных для нас вещей, но и делаются попытки найти ответы на вопросы: каковы должны быть современная и будущая экономика и общество? Куда мы должны стремиться в нашей созидательной деятельности? Каковы нормы и параметры нашего будущего? То есть это вопросы чисто политэкономического характера, они ставились в нашей науке всегда, и всегда делались попытки ответа на них. Тем более что в настоящее время ответы на эти вопросы в науке весьма расплывчаты, поскольку идеалы коммунизма, по большому счету, оказались несбыточными, а заменившие их суждения о перспективах человеческой цивилизации в виде апокалиптических футурологических прогнозов, насыщенных пессимизмом, не вносят ясности о будущем устройстве общества и мирового сообщества.

Отвечая на сформулированные вопросы, можно было бы начинать с бесчисленных фактов и эпизодов негативного состояния нашей экономики и общества. Однако о них все знают и нет смысла их повторять. Поэтому мы пойдем другим путем - путем объяснения причины такой ситуации с чисто теоретической точки зрения, используя всем знакомые положения политэкономического характера.

Всем известно понятие диктатуры, которое означает “неограниченную власть лица, группы, класса”¹. В экономической теории (политэкономии) есть понятие диктатуры пролетариата как государства “переходного периода от капитализма к социализму, функции которого состоят в использовании власти пролетариатом для подавления сопротивления эксплуататоров внутри страны, закрепления победы революции, обороны от агрессивных действий международной реакции”².

По аналогии с указанным, в соответствии с реальной российской действительностью можно вывести и определение диктатуры высшей монополистической структуры в современном российском обществе, возникшей на ниве возродившейся системы капиталистических производственных отношений, - олигархата. Диктатура олигархата - это форма государственной власти, построенная в интересах узкой группы наиболее богатых и влиятельных лиц в обществе как инструмент подавления свободы и волеизъявления широких слоев населения, закрепления победы в результате завоевания власти в обществе, обороны от действий внутренней и международной оппозиции, направленной в сторону народно-демократических преобразований.

Таким образом, диктатура пролетариата и переживаемая нами диктатура олигархата представляют собой две противоположные формы тоталитарной власти, одна из которых в перспективе имела целью демократизацию и переход к народовластию, вторая, напротив, исключает народно-демократические преобразования; первая нацелена на укрепление государства, развитие экономики и повышение благосостояния общества, вторая - на расшатывание государства, монополизацию экономики, развал общества;

первая несет в себе положительно ориентированную, созидательную роль для отечества, вторая - отрицательно ориентированную роль, сопровождающуюся все большим загниванием государства, экономики и общества. Соответственно, элита первой формы диктатуры является национально-ориентированной, а второй - коллаборационистской, практически озабоченной единственной проблемой, как выгоднее продать богатство родного отечества.

Так и мы в настоящее время в своих перестроечных трансформациях достигли того этапа зрелости отечественной элиты, когда она уже полностью готова распродать все и вся в нашей стране со всем его населением, нисколько не заботясь о его дальнейшей судьбе по той причине, что социальная сфера не является главным предметом ее деятельности. Ей сегодня не до развития страны, общества, экономики, науки, образования и т.д., и т.п. Вопросы созидания в родном отечестве для нее отпали уже в самом начале периода расхищения богатства страны.

Однако широким слоям населения не стоит забывать, что это еще не конец истории. В то же время возврата назад, в средневековье или социалистическое прошлое, не будет. Есть движение только вперед. И в любом случае - в условиях сохранения независимости родного отечества или же в более худших условиях - мы вынуждены будем участвовать в решении вопросов общезивилизационного характера: сохранять ли нам существующее положение вещей в человеческом общежитии или нет? Сохранять ли в мире существующую абсентеистскую систему распределения или нет?

Над решением этих вопросов надо работать уже сегодня в условиях ползучего исхода раздувшейся от богатства элиты российского общества, который грозит превратиться в массовое паническое бегство в случае малейшего неблагоприятного изменения политического климата в стране. Однако следующей ее ротации с заменой насытившейся элиты на новую, полную ненасытной жадой обогащения, страна уже пережить не сможет. Поэтому с паразитизмом элиты надо покончить раз и навсегда уже на нынешнем этапе нашего развития. Это и будет означать формирование предпосылок для перехода в другое формационное состояние нашего общества - социально ориентированное.

2. Наша позиция выхода из общественно-политического и социально-экономического кризиса

Как итог хищнической деятельности современной элиты российского общества оказалось, что в последние годы даже рост цен на нефть

нисколько не способствует экономическому росту, т.е. весь прирост национального дохода по причине повышения цен на нефть полностью вывозится за границу через офшоры и другие каналы утечки капитала³.

В этих условиях загнивания экономики и общества *коммунисты*, руководствуясь учением К. Маркса, предлагают дождаться новой социалистической революции, которая по заветам классиков марксизма-ленинизма должна вырваться в недрах капиталистического общества. Их не волнует то, что при этом страна опять будет ввергнута в пучину хаоса и беспорядков, из-за которых будет страдать в первую очередь народ. И самое главное, они не думают о том, что в перспективе страна, может быть через круги ада, вновь вернется в то же состояние, которое она сейчас испытывает. При этом возникает большой вопрос: попадет ли повторно в период "диктатуры пролетариата" во главе государства такая политическая фигура, беззаветно преданная идеалам коммунизма, как И.В. Сталин. А если вместо него попадутся лица, подобные Пиночету или Пол Поту? То есть коммунисты стремятся замкнуть историческое развитие нашего общества на одном и том же круге, где фактически не будет никакого развития.

Либералы, опираясь на принцип "невидимой руки" А. Смита (который, кстати, ложен, что легко доказывается по неравновесной модели экономики), предлагают оставить все как есть и даже ослабить административную власть в регулировании экономики, что в конечном итоге приведет к полному засилью в стране олигархата и криминала, а в конечном счете к ускоренному развалу страны.

Мы же предлагаем *третий путь*, на первом этапе которого мы - все члены общества и мирового сообщества - должны четко представлять себе, какое общество и экономику нам необходимо строить. На втором - каждый должен осознать свое место в обществе и как личность, и как класс. На третьем этапе необходимо дружно взяться за "ремонт" нашего общего дома, то бишь общества. И пример в этом должна показать в первую очередь научно-техническая, творческая, управленческая элита и функционирующее в реальном секторе предпринимательство без всяких кровавых революций.

Возможен ли такой путь? Теперь возможен, в отличие от условий времен зарождения капиталистического способа производства, т.е. от тех условий, которые существовали во времена жизни великого социалиста-утописта Анри Сен-Симона. Тогда предложенному им социализму существовала блестящая альтернатива в виде рав-

шегося вперед капитализма совершенной конкуренции, хотя и имевшего достаточно большие издержки прежде всего по отношению к рабочему классу. А теперь такая альтернатива исчерпала себя. Вместо рвавшегося “в бой” капитализма совершенной конкуренции мы теперь в ведущих цивилизованных странах имеем монополистический капитализм, или империализм по В.И. Ленину, который, как загнанная лошадь, уже задыхается, больше всего стоит, потеряв ориентиры и не зная, что делать и куда идти.

Именно теперь нам - ученым-обществоведам, экономистам-теоретикам - надо взяться за проблематику будущего общества и преподнести его, как говорится, на “блюдечке с голубой каемочкой” правящей элите общества и среднему классу, очертив пути безболезненного перехода к нему, показав безальтернативность такого общества и такого перехода. А это как раз что ни на есть самый предмет политической экономии, о возрождении которой так много твердят в настоящее время отечественные ученые-экономисты. По этому поводу в апреле 2012 г. даже был проведен в Москве Первый международный политэкономический конгресс. Да и на Московском экономическом форуме (20-21 марта 2013 г.) было немало слов сказано по этому поводу.

Именно таким образом мы должны помочь нашему президенту, нашему правительству и вообще национально-ориентированной части управляющей элиты и самому обществу разобраться с таким положением, попытаться указать, в каком направлении необходимо строить траекторию эффективного экономического и социального развития нашей страны и общества, т.е. указать контуры будущей общественно-политической и социально-экономической формации.

3. Формационный подход по поводу перспектив общецивилизационного развития

Шестой технологический уклад, по представлению наших известных ученых - Сергея Юрьевича Глазьева, Георгия Геннадьевича Малинецкого и др., - это уклад, в котором получают расцвет в развитии био-, нано-, генно- и другие тонкие технологии, призванные извлекать на пользу человечеству материалы и энергию из более глубоких структур материи.

Естественно, переход на высшие технологические уклады развития экономики - это естественный процесс исторического развития, который представляет собой реализацию общечеловеческого прогресса, характеризующийся все более высоким уровнем развития производительных сил и усложняющимися производственными отношениями.

Хотя сегодня экономисты и историки пытаются игнорировать формационный подход в историческом развитии экономики и общества, тем не менее, на наш взгляд, он работает. Да и заменить его сегодня нечем, поскольку предлагаемый вместо него цивилизационный подход недостаточно совершенен, например, в отношении внеклассовой сущности перспектив будущего общецивилизационного развития⁴.

Безусловно, формационный подход обладает рядом недостатков, в частности, тем, что в его основе лежат следующие положения:

1) об антагонистическом характере классовой структуры общества, в основе которой и в настоящее время лежит непримиримое противостояние рабочего класса классу капиталистов в союзе последних с абсентеистской категорией населения в наиболее могущественной ее части - с финансовым олигархатом;

2) о конечности развития капиталистического способа производства с его безусловным отмиранием и переходом к другому способу производства как следствие однолинейной трактовки характера исторического развития в рамках формационного подхода;

3) о жесткой привязке любых исторических явлений к способу производства, в связи с чем изменение капиталистических производственных отношений обязано сопровождаться разрушением капиталистических же производительных сил, в частности ТНК и других типов организации корпоративного капитала;

4) о неизбежном следствии отмирания капиталистического способа производства, заключающемся в переходе от частных форм собственности на факторы производства к общественной форме как условию оптимизации распределительных отношений в обществе и др.

Однако, на наш взгляд, пока формационный подход достаточно реалистично рисует картины эпох и событий, кроме отдельных фундаментальных просчетов, сделанных им, в частности, по поводу формирования коммунистической формации. Очевидно, принимая в целом формационный подход, необходимо работать над исправлением его отдельных недостатков.

В чем главный просчет данного подхода в оценке исторических событий? Он состоит в ошибочности предположения о конечности развития капиталистического способа производства, что явилось следствием однолинейной трактовки характера исторического развития, в то время как мы наблюдаем, по крайней мере, уже с 1917 г. формационное ветвление общецивилизационного развития. Так, со времен Октябрьской революции мы имеем две действующие формацион-

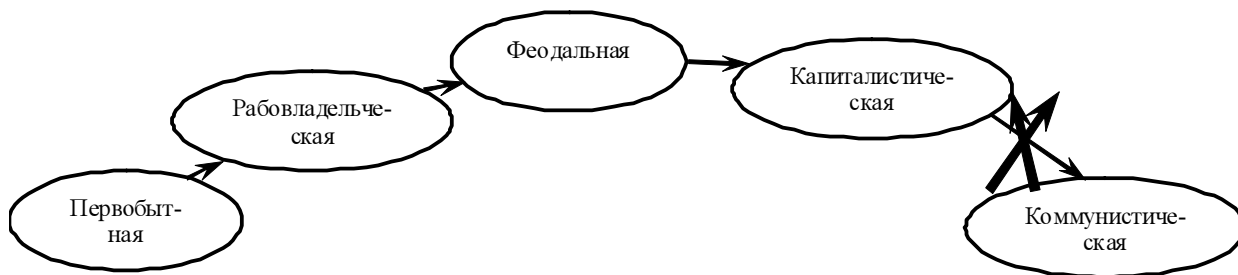


Рис. 1. Линейная трактовка формационного подхода в историческом развитии стран мировой цивилизации

ные альтернативы: 1) продолжающегося развития капиталистического способа производства и формации, причем по пути радикального улучшения собственных производственных отношений; 2) зарождения и развития социалистического способа производства, который, достигнув в 70-е гг. прошлого века вершины своего расцвета, элементарным образом вновь скатился в лоно капиталистической формации в существенной части стран бывшего социалистического лагеря.

В последнем случае мы вновь видим формационное ветвление. Если практически все страны постсоветского пространства, вернулись к капиталистическому способу производства и капиталистической формации, то, например, Бе-

лоруссия, Куба, Северная Корея остались приверженцами социалистического способа производства, существовавшего в странах социалистического лагеря. Более того, в мире возродился другой тип социалистического способа производства, такой как в Китае, Вьетнаме и других азиатских странах, который называют социализмом с рыночным лицом. То есть уже на базе социалистического способа производства советского типа мы имеем тройное формационное ветвление: 1) возврат к капитализму; 2) сохранение прежних установок социализма; 3) совершенствование социализма.

Сохранили ли свою приверженность к капиталистическому способу производства страны

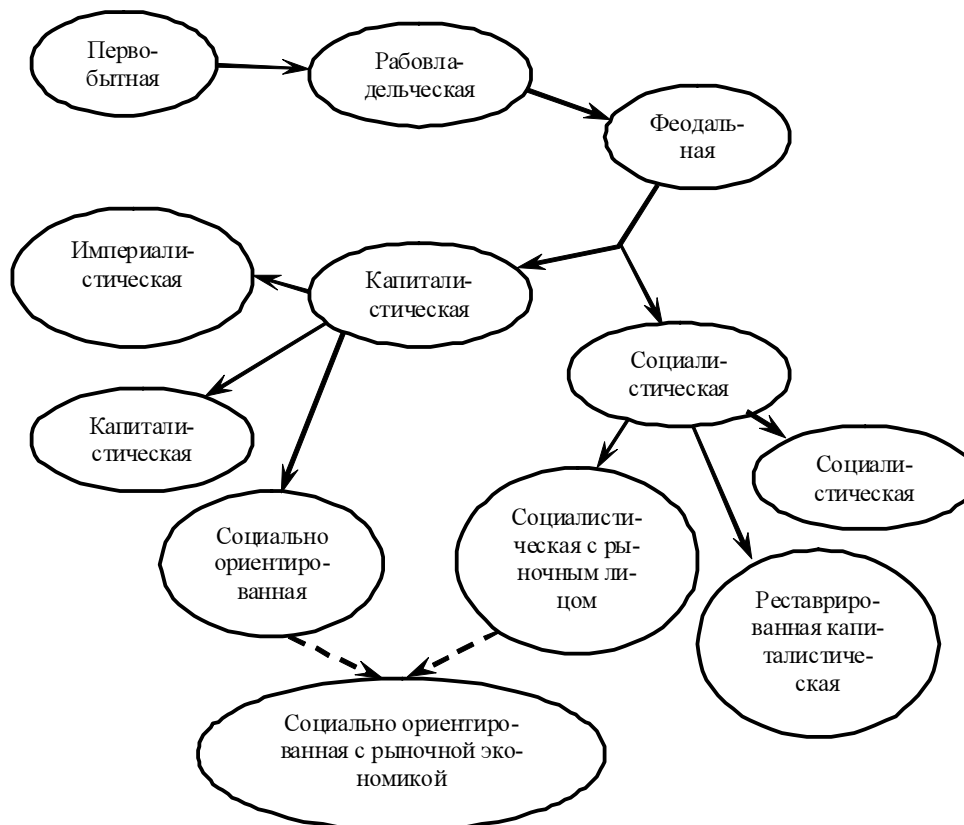


Рис. 2. Формационное ветвление стран мирового пространства в их историческом развитии

бывшего капиталистического лагеря? Не совсем. Часть из них - США, Канада, Великобритания, Франция и др. - хотя и сохраняют высокий уровень развития и благосостояния населения на совершенствующихся организационно-экономических основах, но выродились в монополию экономической власти, представляя собой монополистический капитализм, или империализм. Некоторая часть - Скандинавские страны - фактически ушли от этого способа производства и построили высокоразвитый социализм, практически коммунизм, по представлениям классиков-марксизма-ленинизма, хотя сами эти страны свою экономику и свой образ жизни предпочитают называть иначе - социально ориентированным обществом с социальной рыночной экономикой.

Есть и третье формационное ветвление стран бывшего капиталистического лагеря, например Германия, в которых социальная ориентация экономики и общества недостаточно завершена, т.е. они находятся в промежуточном положении между социально ориентированной и империалистической капиталистической формациями, для которого мы просто оставим название "капиталистическая формация", имея в виду определенное сохранение рынка совершенной конкуренции, который более социально ориентирован, чем монополизированный рынок.

Таким образом, однолинейная трактовка характера исторического развития человеческой цивилизации в рамках формационного подхода оказалась ошибочной, не подтвердившись практикой общецивилизационного развития (рис. 1).

При сохранении формационного ветвления стран мирового пространства явно доминирующей становится тенденция развития стран в направлении (в экономическом отношении) - социально ориентированного общества с социальной рыночной экономикой; в политически-правовом - в направлении правового государства конституционной демократии, основанном на принципах гражданского общества (см. рис. 2).

4. Характер формирования производственных отношений в рамках формационного ветвления стран

Несмотря на то, что мы насчитали шесть основных ветвлений формационного развития человеческой цивилизации, обобщая, можно среди них выделить следующие типичные формации, которые можно назвать для дальнейшей их характеристики следующим образом:

- 1) капиталистическая формация;
- 2) социалистическая формация;
- 3) социально ориентированная формация.

То есть, корректируя ортодоксию⁵ марксизма, мы показали, что, несмотря на формационное ветвление стран, они имеют четкую направленность своего развития в сторону новой социально ориентированной формации.

Для полноты представления ортодоксии марксизма - всеобъемлющего философско-исторического и экономического учения, - которую мы начали раскрывать на примере ошибочности марксистской интерпретации формационного подхода в части однолинейной трактовки характера исторического развития, необходимо добавить выводы в отношении ошибочности и других его положений, в частности, о доминирующей роли общественного производства в формировании характера социально-экономических отношений в обществе, которые в марксистской политэкономии отождествляются с производственными отношениями, т.е. отношениями, возникающими между людьми в процессе производства.

Как пишется в известном учебнике социалистической поры: "*Производство всегда имеет общественную форму... Эту общественную форму и образуют социально-экономические отношения, суть и основу которых составляют отношения собственности на средства производства.* Отношения собственности характеризуют: общественный способ соединения работника со средствами производства; соответствующие ему отношения между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства; складывающиеся на их основе условия распоряжения и использования факторов производства. Именно отношения собственности определяют, в чьих интересах ведется производство, то есть его целевую направленность, и тип общества, его классовую и социальную структуру. Каждый крупный этап общественного развития имеет свою особую, присущую лишь ему систему отношений собственности, которая и обуславливает качественное своеобразие, историческую специфику данного общества"⁶.

Обратите внимание, как в первой половине цитируемого материала (выделенной нами курсивом. - *В.Н.*) отношения собственности искусно переведены в сферу производства, хотя они решаются на уровне государства в нормативно-правовой сфере надстройки общества, тем самым определяя юридические основы формирования системы распределения и самой сферы распределения в обществе. А все остальные рассуждения в цитате по поводу отношений собственности уже относятся к характеристике сферы распределения.

Между тем еще Д. Рикардо в свое время (в письме Мальтусу от 9 октября 1820 г.) подчер-

кивал: “Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого вопроса тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки”⁷.

Продолжая мысль великого классика экономической теории, мы говорим, что в формировании социально-экономических (или производственных) отношений в обществе играет доминирующую роль система распределения, которая формируется, как правило, в пользу властвующего класса в обществе, хотя эта власть не всегда закрепляется официально. Это касается в первую очередь абсентеистского класса, финансовое могущество которого позволяет ему сохранять свою власть без всякого официального статуса.

Соответственно, называть способ производства, общественно-экономическую формацию именем класса, в интересах которого настроена система распределения, вполне логично, хотя не всегда верно, поскольку официальное название может не передавать истинного положения вещей. И здесь дело не столько в стремлении исказить истину, сколько в несоответствии названия классов их роли и месту в системе общественного производства и социально-экономических отношений.

Так, класс капиталистов в марксистской интерпретации содержит в себе две разные большие группы людей, роль и место которых в общественном производстве полярно противоположны. Одна из них представляет собой функционирующих капиталистов, которые непосредственно участвуют в общественном производстве своим нажитым производственным капиталом и предпринимательской деятельностью. Соответственно, и львиную долю своего предпринимательского дохода используют для развития собственного производства. Эту группу действительно можно назвать классом капиталистов или капиталистическим классом. Другая группа людей представляет собой “отсутствующих собственников” - абсентеистов, которые не участвуют в общественном производстве ни своей предпринимательской деятельностью, ни производственным капиталом. Свой капитал они используют в виде портфельных инвестиций, как владельцы акций,

для обеспечения права вывода абсентеистских доходов из реального сектора экономики.

Вопреки учению К. Маркса указанные группы людей не одно и то же, и противоречия между ними антагонистические, поскольку абсентеисты всем своим отработанным финансово-экономическим инструментарием фактически закабаляют функционирующих в реальном секторе экономики капиталистов с целью отъема у них их заработанного дохода в свою пользу и вывода за пределы реального сектора экономики либо для пополнения своих сокровищниц, либо в финансово-спекулятивный сектор экономики.

Третья группа людей - трудящиеся, или, по К. Марксу, наемные работники, - также своей трудовой деятельностью непосредственно участвуют в общественном производстве и по своей роли и месту в нем, целям и задачам деятельности представляют собой солидарный с классом функционирующих капиталистов класс трудящихся.

Соответственно, по заветам великого социалиста-утописта Анри Сен-Симона, классы функционирующих капиталистов и трудящихся можно и нужно объединить в единый класс, назвав его **производительным классом**, присоединяя к нему еще и научно-техническую, творческую, управленческую интеллигенцию, поскольку в рамках общественного производства у нее такие же цели и задачи (рис. 3).

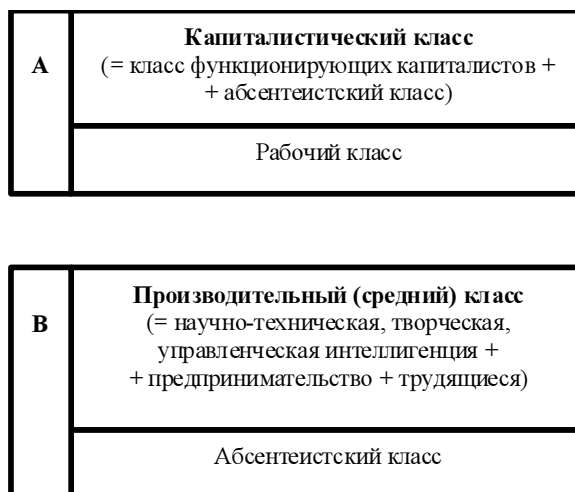


Рис. 3. Варианты классовой структуры общества в рамках:

марксистского учения (А);
неравновесной теории (В)

Таким образом, и в разделении капиталистического общества на классы проявляется отжившая ортодоксия марксистского учения. Впрочем, не только марксистского, но и так называемого “мейнстрима” западной экономической теории⁸, что можно увидеть, рассмотрев трактовку

механизма образования и источника прибыли в рамках этих теорий.

В марксистской теории источником прибыли (прибавочной стоимости) объявлен живой труд наемного работника, механизм образования - его эксплуатация. У неоклассиков источником прибыли является предпринимательская деятельность, механизмом - способность предпринимателей обеспечивать снижение издержек производства товара ниже той цены, которая задается потребительской оценкой полезности предельной единицы товара.

Примиряет данные позиции и сводит на нет марксистскую трактовку классов лишь одно современное направление экономической теории - неравновесная экономическая теория (НЭТ)⁹. В ней таких коллизий с образованием прибыли не существует по той причине, что ее источником обосновывается интеллект человека и человеческого общества, а механизмом образования является разработка и внедрение достижений НТП, благодаря чему осуществляется экономия ресурсов в расчете на единицу производимого товара (рис. 4). Из этой экономии создается дополни-

тельно обосновав союз абсентеистского класса и класса функционирующих в реальном производстве капиталистов, спрятав абсентеистов - получателей незаработанных доходов (ренты) за спиной предпринимателей-капиталистов, которые, вкладывая лично нажитый капитал, получают заработанный своим трудом предпринимательский доход. Он противопоставил друг другу фактических союзников по труду - предпринимателей и рабочих, направив весь праведный гнев последних по несправедливому распределению доходов в своего союзника, заслонив действительного виновника - абсентеиста и тем самым сохранив и поныне *абсентеистскую формацию* с абсентеистским способом производства в общецивилизационном пространстве.

Здесь мы не ошиблись, переименовав название способа производства с "капиталистического" на "абсентеистский", ибо в этом способе производства верховную власть в системе распределения имеет вовсе не функционирующий в реальном секторе экономики капиталист, а "отсутствующий", не участвующий в нем общественный субъект - абсентеист. В абсентеистском спо-

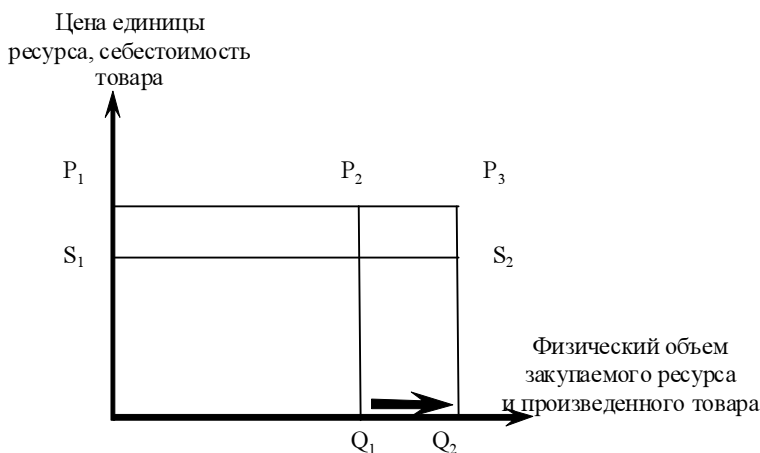


Рис. 4. Образование прибыли в экономике

тельное количество товара (показано на рисунке жирной стрелкой). Тем самым возникает прибавочная стоимость в своей первичной - материально-вещественной - форме. Продажа этого дополнительного количества товара обеспечивает превращение прибавочной стоимости из материально-вещественной формы в стоимостную. Создателями прибыли оказываются все те участники расширенного воспроизводства, которые в первую очередь интеллектуально соприкасаются с процессом разработки достижений научно-технического прогресса и их внедрения в общественное производство.

К. Маркс совершил большую методологическую ошибку, если не сказать больше, теоре-

собо производства, вопреки заветам К. Маркса, определяющим звеном социально-экономических отношений в обществе оказывается не общественное производство, а общественное распределение, вернее, система распределения в обществе, важнейшую роль в которой уже играют не функционирующие в общественном производстве капиталисты, а не имеющие никакого отношения к общественному производству абсентеисты, перехватывая инициативу в системе распределительных отношений в свои руки.

Обобщая, можно сказать, что капиталистический способ производства и капиталистическая формация в трактовке марксистского учения - это уже не капиталистический способ производства



Рис. 5. Перспективы эволюционного развития человечества

и формация, а абсентеистские, которые насковозь пронизаны экономической монополией в системе распределения.

Если говорить о социалистической формации, то она представляет в общем случае монополию административной власти, которая также в первую очередь подчиняет своим интересам систему распределения. Поэтому и ее название можно переименовать, как предлагают некоторые авторы, на *госмонополистическую формацию* с тем, чтобы отличить ее реальную сущность от теоретической идиллии, предложенной марксистской политэкономией.

Таким образом, руководствуясь и корректируя формационный подход в анализе исторического развития, можно отметить, что перспектива развития человечества состоит в освобождении человечества от всякой монополии - как экономической, так и административной властей - и в эволюционном вхождении в *социально ориентированную формацию*, представляющую собой демократическое социально ориентированное общество с социальной рыночной экономикой (рис. 5).

5. Контуры будущей формации

Сохранение марксистского видения классовой структуры современного общества ведет к искусственному противостоянию рабочего класса классу функционирующих в реальном секторе экономики капиталистов и не имеющему места в действительности тесного союза последних с абсентеистской категорией населения - финансовым олигархатом. В то время как рабочий класс и класс функционирующих капиталистов являются основными составляющими личного фактора общественного производства, призванные самой природой своей деятельности рука об руку действовать вместе, совместно и солидарно. Эти классы, только выстраивая общую линию своего поведения в социально-экономической и общественно-политической жизни, добиваются наибольших успехов в созидательной деятельности во имя процветания экономики и общества и повышения благосостояния населения. В насто-

ящее время такое положение становится обычным фактом в повседневной жизни экономики и общества, что подчеркивает явную теоретическую и практическую несостоятельность тезиса о революционном противостоянии рабочего класса и класса капиталистов при разрешении социально-экономических проблем в обществе.

Возрождение мира в рамках новых глобального характера гармоничных производственных отношений не должно стать продуктом междоусобной войны между различными классами и прослойками общества, а должно стать результатом инициатив прогрессивной мировой общественности по пересмотру роли и значения различных классов и прослоек населения, оснований классового позиционирования с учетом места и роли классов и прослоек не столько в сфере общественного производства, сколько в сферах распределения факторов производства и доходов, обмена и потребления произведенных благ.

Такой путь гармонизации производственных отношений обеспечит формирование основного контура нового устройства мира в части:

1) классовой структуры общества, которая будет представлена главным образом в виде основного господствующего общественного субъекта - производительного (среднего) класса, представленного научно-технической, творческой, управленческой интеллигенцией, предпринимательством и трудящимися. В соответствии с канонами диалектического материализма в анализе производственных отношений антагонистом производительному классу при сохранении монопольной власти в системе распределения будет выступать абсентеистский класс. При упразднении указанной монополии он будет занимать соподчиненное положение по отношению к господствующему производительному классу;

2) организационного "костяка" производительных сил - в виде транснациональных компаний (ТНК), как наиболее упорядоченных форм организации современных планетарного характера производительных сил;

3) социально-экономических (производственных) отношений - в форме тесных союзнических отношений между научно-технической, творческой и управленческой интеллигенцией, предпринимательством и наемным персоналом в реальном секторе экономики при соподчиненном положении абсентеистского класса в лице обладателей финансово-олигархического капитала и работников обслуживающей реальное производство финансовой инфраструктуры;

4) главной функции надстройки в отношении социально-экономического обустройства экономики и общества - в виде жесткой антимонопольной политики по ограничению тенденций концентрации власти, доходов и благ в руках отдельных групп населения в рамках выстраиваемого демократического правового государства с гражданским социально ориентированным обществом и социальной рыночной экономикой;

5) организационно-экономического устройства экономики - в виде вертикально интегрированных корпоративных структур с включением в них и горизонтальных структур малого и среднего бизнеса на принципах кооперации и интеграции. Кооперативные структуры, оставаясь организациями, работающими на бесприбыльной основе, будут обеспечиваться возможностями возмещения собственных производственных издержек, включающих в себя и затраты на оплату труда. Сеть горизонтально и вертикально интегрированных структур фактически будет передавать функции формирования, распределения и использования прибыли головной организа-

ции корпорации при ограничении прав собственников относительно интересов корпоративного развития¹⁰;

б) совершенствования системы общественного и личного потребления - в форме общественных типов формирования спроса, их удовлетворения по технологиям производства так называемых общественных товаров на корпоративно-плановой основе их производства.

Подытоживая в общих чертах сущность, структуру социально ориентированной формации и некоторые параметры перехода к ней, можно схематично представить их следующим образом (см. таблицу).

В рамках очерченных путей становления новых производственных отношений на уровне общества и мирового сообщества пути их революционного переустройства будут лишены теоретических и общеметодологических оснований. Преобразовательные процессы по совершенствованию производственных отношений будут проводиться эволюционно, в первую очередь, с опорой на интеллект общества и мирового сообщества, а не на взаимную неприязнь противоборствующих группировок населения и классов, которую теоретикам не надобно возбуждать.

Эволюционность преобразований вовсе не говорит об их замедленном характере. Наоборот, в рамках общей экспоненциального характера тенденции современного роста и развития производительных сил и производственные отношения, соответствуя темпам изменения первых, приобретут в своем совершенствовании тот же

Сущность и элементы перехода к социально ориентированной формации

Признак	Характеристика
1. Главный предмет трансформации	Сфера распределения как доминирующая фаза общественного воспроизводства, определяющая характер социально-экономических отношений - социально справедливый или эксплуататорский
2. Способ преобразования сферы распределения	Ее диверсификация, демополизация с упразднением монополизма в абсентеистской системе распределения и присвоения доходов
3. Классовая структура	1. Производительный класс, как непосредственный субъект государственной власти 2. Абсентеистский класс, в случае монопольной власти в системе распределения выступающий антагонистом производительному классу, при упразднении монополии - его союзником
4. Идеология	Социально ориентированная
5. Состав и организация производительных сил	ТНК и другие вертикально и горизонтально интегрированные корпорации
6. Решение проблемы занятости в условиях автоматизации производства	Расширение четвертичной сферы занятости
7. Источники доходов населения	1) труд; 2) собственность; 3) государственные субсидии
8. Решение общецивилизационных проблем (продовольственной, экологической, демографической и т.п.)	Внедрение технологий производства общественных товаров по аналогии с решением проблемы обороноспособности

экспоненциальный характер, поскольку будут опираться на постоянно совершенствующийся общественный интеллект, который, как известно, имеет нацеленность на устранение любых рисков, возникающих перед человечеством, наиболее эффективным способом.

¹ Современный словарь иностранных слов. СПб., 1994. С. 200.

² Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М., 1987. С. 127.

³ "...Темпы роста российской экономики рухнули в 6 раз за 1,5 года (с 8,2 % в 2010 г. до 1,3 % в апреле 2012 г.) на фоне 45 % скачка цен на нефть (до 126 долл. за баррель), а чистый вывоз капитала превысил 130 млрд. долл. (40 % федерального бюджета РФ в 2011 г.)..." (Жуковский В. Российская экономика становится все более спекулятивной // Форум.мск.ру : открытая электронная газета. URL: <http://forum-msk.org/material/news/9635811.html>).

⁴ "Слабость... методологии цивилизационного подхода состоит в аморфности критериев выделения типов цивилизации. ...В одних цивилизациях довлеет экономическое начало, в других - политическое, в третьих - религиозное, в четвертых - культурное. Еще большие трудности при анализе и оценке типов цивилизации возникают перед исследователем, когда главным элементом того или иного типа цивилизации рассматривается тип ментальности, менталитет. ...Интеллектуальные и духовно-нравственные структуры человека, несомненно, играют важнейшую роль в истории, но их индикаторы плохо уловимы, расплывчаты" (Формационный и цивилизационный подход к истории // Protown.ru : федер. портал. URL: <http://www.protown.ru/information/hide/5826.html>).

⁵ "Ортодоксия... - неуклонное следование основам какого-либо учения, мировоззрения; в религии - правоверие, неуклонное следование традиционному учению церкви" (Современный словарь иностранных слов. С. 430-431). То есть ортодоксию можно понимать как приверженность каким-либо отжившим канонам.

⁶ Политическая экономия : учеб. для вузов / В.А. Медведев [и др.]. М., 1988. С. 44.

⁷ Цит. по: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1999. С. 12 (подстрочная ссылка).

⁸ "...Современный мейнстрим экономической науки - это все те концепции, в которых экономическое поведение людей трактуется с точки зрения оптимизации. К мейнстриму относятся все ветви неоклассической теории (в том числе и самая модная из них - школа новых классиков), а также неокейнсианство и новый институционализм" (Розманский Я. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории // Экономический портал : федер. общеобразовательный портал. URL: <http://institutiones.com/general/1073-o-metodologicheskikh-osnovaniyah-mejnstrima-i-geterodoksii-v-ekonomicheskoy-teorii.html>).

⁹ Подробнее в работе автора: Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика : монография. 2-е изд., доп. М., 2006. Электронная версия представлена на сайте: www.nvk-ufa.narod.ru.

¹⁰ "Новая индустриализация немыслима без вертикальной интеграции. Они неразрывно связаны объективным законом единства, который известен как закон соответствия производительных сил и производственных отношений" (Губанов С.С. Неоиндустриальный консенсус России и его системные основы. URL: <http://www.economist.com.ru/Materials/Neoindustrial%20Russia%202011.pdf>. С. 35-36).

Поступила в редакцию 22.03.2013 г.

Деформации управления государственной собственностью

© 2013 Ширяева Римма Ивановна

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник

Институт экономики Российской академии наук, г. Москва

E-mail: zeldner@inecon.ru

Рассматриваются проблемы обеспечения условий полноценной реализации потенциала государственной собственности на законодательном уровне. Анализируются упущения экономического законодательства в сфере регулирования отношений государственной собственности, снижающие эффективность ее использования.

Ключевые слова: государственная собственность, эффективность, экономическое законодательство, собственность, государственное регулирование, экономические интересы.

Государственная собственность как экономическая основа функционирования государственного сектора экономики - неотъемлемый элемент системы форм собственности смешанной экономики, функционально отличный от частной собственности. Она источник материального и финансового обеспечения выполнения государственных функций, ориентированных на реализацию общенациональных интересов, в том числе его функций как субъекта общественного воспроизводства.

Государственная собственность обеспечивает реализацию воспроизводственных функций, выполнение которых частному капиталу либо невыгодно либо недоступно. В то же время их реализация связана с использованием факторов экономического роста, играющих ключевую роль в процессе перехода к инновационному типу развития (фундаментальные исследования, производство общественных благ, обеспечение нового качества человеческого капитала, организация прорывных рискованных технологических проектов, требующих высокого уровня концентрации финансовых ресурсов и др.).

Максимальное использование потенциала государственной собственности способно существенно расширить финансовую базу реализации стратегических приоритетов развития российской экономики, повысить темпы и качество ее роста.

Такого рода позиционирование государственной собственности в системе экономических рыночных отношений, а также связанные с реализацией ее потенциала возможности повышения темпов экономического роста предъявляют жесткие требования к уровню государственного управления ее использованием и развитием и предполагают в качестве его основной цели обеспечение организационных, экономических и правовых условий полноценной реализации по-

тенциала экономического роста, которым обладает государственная собственность.

В свою очередь, необходимым условием недопущения различного рода дисфункций в системе управления государственной собственностью, вызывающих неизбежные сбои в развитии экономики, является высокое качество законодательной базы, регулирующей отношения государственной собственности. Приоритетное значение качества законодательной базы для предотвращения деформаций управления вообще и управления государственной собственностью в частности обусловливается тем, что законодательство - основной фактор формирования институциональной среды развития экономики, непосредственно воздействующий на ориентацию интересов экономических агентов и на условия их реализации.

Применительно к управлению государственной собственностью правомерно констатировать, что от качества законодательной базы зависит степень подчинения интересов субъектов ее управления и использования обеспечению ее сохранности и эффективного использования.

Законодательная база, имеющая отношение к регулированию процесса использования государственной собственности, должна быть максимально ориентирована прежде всего на достижение этих целей. К качеству законодательной базы, должны предъявляться жесткие требования, поскольку оно имеет особое значение для обеспечения эффективности государственной собственности. Именно на этом уровне существует возможность формирования основных принципов и институтов, законодательно подчиняющих процесс использования государственной собственности общенациональным интересам.

Между тем анализ использования потенциала российской государственной собственности в таких ее сегментах, как бюджетная сфера, пред-

принимательская деятельность государственных компаний, природопользование, деятельность естественных монополий с контрольным пакетом государства, свидетельствует о его явно неудовлетворительном уровне.

Как показывают исследования, основной причиной недостаточной эффективности государственной собственности является наличие серьезных системных деформаций в управлении ею, препятствующих реализации ее потенциала, основным источником которых выступает низкое качество экономического законодательства, не только не обеспечивающего необходимых институциональных условий реализации ее потенциала и полноценной правовой защиты, но и практически легализующего ее теневую приватизацию, создающего условия ее безнаказанного расхищения, в том числе ее собственными субъектами.

Отметим основные проявления низкого качества российского законодательного регулирования процесса использования государственной собственности.

Во-первых, в России практически отсутствует полноценная целостная законодательная база, регулирующая все аспекты управления государственной собственностью, адекватная ее месту и роли в экономической структуре общества, учитывающая ее специфику.

Начиная с периода своего становления в процессе начальных этапов российской приватизации и в течение практически всех последующих лет развития российской экономики государственная собственность функционирует в неблагоприятных по отношению к ней институциональных условиях, подавляющих полноценное использование ее специфического потенциала, несводимого к потенциалу частной собственности.

Законодательное оформление начальных этапов приватизации, преследовавших идеологические цели демонтажа государственной собственности любой ценой, практически легализовало не только разрушение воспроизводственных, кооперационных и технологических связей в экономике, особенно в промышленности, но и приватизацию наиболее ценных объектов национального богатства за бесценок, легализованную указами президента о залоговых аукционах. В итоге на крупную частную собственность на многие годы легла печать нелегитимности, а государственная собственность также на долгие годы превратилась в объект передела, в процесс которого впоследствии активно включился бюрократический аппарат.

В дальнейшем, практически в течение всего периода становления и развития рыночной экономики, и до сих пор продолжается передел го-

сударственной собственности, допускаемый законодательством и по своей сути представляющий ее безвозмездную теневую приватизацию, ставшую возможной и безнаказанной по причине недопустимой недооценки законодательного регулирования и регламентации процесса ее использования и обеспечения ее защиты.

На практике российский государственный сектор уже в течение двадцати лет существует в условиях отсутствия полноценной законодательной базы, всесторонне регулирующей его функционирование, определяющей принципы его формирования, установления его оптимальных масштабов, критерии оценки его эффективности, критерии отнесения объектов собственности к государственному сектору, принципы формирования государственной собственности, необходимой для обеспечения выполнения его функций, и т.д.

Неизбежное следствие отсутствия законодательной базы, определяющей концептуальные основы регулирования деятельности государственного сектора, - отсутствие системного подхода к законодательному оформлению принципов регулирования, общих для всех сегментов государственной собственности и принципов ее правовой защиты.

Круг законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения государственной собственности, довольно ограничен и обеспечивает регулирование далеко не всех аспектов ее функционирования. Это Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, фиксирующий некоторые установки по сертификации прав государственной собственности в масштабах Российской Федерации, субъектов Федерации, государственных унитарных предприятий, Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс, Земельный кодекс, Лесной кодекс, Закон "О недрах", Закон о государственных и муниципальных предприятиях, Закон о приватизации государственного и муниципального имущества, многочисленные постановления правительства, определяющие распределение полномочий собственника государственного имущества между уполномоченными органами власти и менеджментом предприятий или дающие различного рода предписания государственным компаниям, и т.д. Это в основном разрозненные законодательные и нормативные акты, не представляющие собой целостной системы регулирования государственной собственности, не формирующие на законодательном уровне системного подхода к ее регулированию, не определяющие принципы регулирования ключевых аспектов ее развития, общие для всех ее сегментов.

Государственная собственность функционирует в условиях системы регулирования ее отношений, не соответствующей ее экономической природе. До 2012 г. единственным нормативным документом более или менее общего характера, определяющим некоторые принципы управления государственной собственностью, была «Концепция управления государственной собственностью и приватизацией в РФ», одобренная Постановлением Правительства РФ в 1999 г.

В 2012 г. Министерством экономического развития РФ был разработан проект новой Концепции управления федеральным государственным имуществом и приватизации на период до 2018 г.

По своей сути оба документа представляют концепцию управления только частью государственной собственности - государственными унитарными предприятиями, государственными пакетами акций, государственной недвижимостью, государственным резервом, земельными участками. В них отсутствуют принципы регулирования государственной собственности, общие для всех ее сегментов, иными словами, ощущается дефицит методологического уровня разработки концепции, общей для всех сегментов государственной собственности методологии ее регулирования.

Для обоих вариантов Концепции характерно отсутствие разработки институтов ответственности субъектов управления государственной собственностью, предполагающих ее неотвратимость и определение ее конкретных форм.

Кроме Концепции, некоторые общие принципы регулирования отношений собственности, в том числе и государственной, в определенной степени представлены в Гражданском кодексе РФ. Но по большому счету эти документы не учитывают всех аспектов специфики и целей функционирования государственной собственности. Поэтому их наличие не решает проблемы определения комплексной системы принципов регулирования отношений государственной собственности, адекватных ее сущности, ее противоречиям и провалам.

Во-вторых, наряду с отсутствием полноценной, системного характера законодательной базы, определяющей на концептуальном уровне основные принципы управления государственной собственностью, мощным тормозом повышения эффективности государственной собственности является наличие в экономическом законодательстве многочисленных пробелов и коррупциогенных правовых норм, закрепляющих за органами власти, наделенными полномочиями собственника, неучтенные законом, не регламентированные, избыточные права по распоряжению госу-

дарственной собственностью, создающие возможность для различного рода злоупотреблений коррупциогенного характера (сферы трансфертного ценообразования, государственных закупок, реализации федеральных целевых программ и др.). Наличие такого рода пробелов, многие из которых имеют хронический характер, свидетельствует об определенной не востребованности законодателями правовых норм, обеспечивающих реализацию общенациональных интересов.

В-третьих, существенным, а возможно основным, проявлением низкого качества законодательства, имеющего отношение к регулированию использования государственной собственности, является отсутствие в нем четкой юридической конструкции, устанавливающей конкретные формы и степень (в виде санкций) ответственности субъектов государственной собственности за ее сохранность, эффективное и целевое использование.

Практика законодательного и нормативного регулирования деятельности субъектов государственной собственности, представляющих разные уровни ее использования (ФГУПы, ОАО с участием государства, институты развития, государственные корпорации, органы государственной власти, наделенные полномочиями распоряжения ею, и др.), свидетельствует о практически тотальном отсутствии в законодательных и нормативных актах, регулирующих их деятельность, норм их правовой ответственности за вверенную им в управление государственную собственность. Если формулировки об ответственности и присутствуют в законах и нормативных актах, то в абсолютно не конкретной, самой общей, никого и ни к чему не обязывающей форме.

Нормативные документы, определяющие распределение прав собственности между менеджментом ФГУПов и АО с участием государства, с одной стороны, и уполномоченными органами исполнительной власти, курирующими их деятельность, - с другой, не обременяют ответственностью ни менеджмент компаний, ни органы власти.

Не несут ответственности за эффективное и целевое использование немалых бюджетных средств, выделяемых на создание инфраструктуры особых экономических зон органы власти, уполномоченные управлять их деятельностью. Норм, устанавливающих меру и степень их ответственности, нет ни в Законе об особых экономических зонах, ни в типовых формах соглашений о создании особых зон, ни в соглашениях, заключаемых органами власти с резидентами зон.

Не обременено ответственностью и руководство многочисленных институтов развития, ко-

торым также предоставляются государством значительные бюджетные средства. (Приведенный перечень не является исчерпывающим.)

Отсутствие институтов ответственности в системе управления государственной собственностью означает методологически неприемлемое секвестирование сущности отношений собственности путем изъятия из их структуры ключевой составляющей, генерирующей ее экономическую состоятельность – ответственности ее субъектов за ее сохранность, эффективное использование и развитие. В результате государственная собственность оказывается практически лишенной законодательной защиты, о чем свидетельствует хроника борьбы с коррупцией.

Данный подход, доминирующий в российском законодательстве, противоречит специфике государственной собственности, усугубляя негативные последствия ее основного “провала” – отсутствия у ее субъектов (менеджмента государственных компаний и уполномоченных органов исполнительной власти) естественных мотиваций к ее сохранению и эффективному использованию, что отличает их от субъектов частной собственности, обладающих естественными мотивациями, формируемыми рыночной конкуренцией и угрозой банкротства.

Неизбежным следствием игнорирования законодателями необходимости нейтрализации данного провала государственной собственности посредством установления жесткой и максимально конкретной ответственности ее субъектов за ее сохранность и эффективное использование является безнаказанность ее неудовлетворительно использования и даже прямых хищений.

Отмеченные проявления низкого качества законодательства, регулирующего процесс управления государственной собственностью, свидетельствующие о его существенной неупорядоченности, означают, что оно выступает основным, формируемым на стадии законотворчества базовым источником деформаций системы управления ею и, как следствие, фактором ее недостаточной эффективности на практике.

Процесс официального нормотворчества, ориентированного на регулирование управления государственной собственностью, продолжается. В марте 2013 г. утверждена государственная программа РФ “Управление федеральным имуществом”.

Под федеральным имуществом в программе понимается имущество, закрепленное за федеральными государственными унитарными, федеральными казенными предприятиями, находящиеся в федеральной собственности акции хозяйственных обществ, доли в уставных капита-

лах обществ с ограниченной ответственностью, а также имущество, закрепленное за федеральными государственными учреждениями, федеральными органами государственной власти, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации и их территориальными органами, имущество государственной казны Российской Федерации, находящиеся в федеральной собственности недвижимость, земельные участки, за исключением недр, лесных участков в составе земель лесного фонда и других природных ресурсов, принадлежащих Российской Федерации.

По сравнению с Концепцией управления государственным имуществом 1999 г. состав имущества несколько расширен, в частности за счет включения в него земельных участков, имущества внебюджетных фондов и федеральных органов государственной власти. Но по-прежнему исключены недра лесные и другие природные ресурсы. Документ включает две подпрограммы: “Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации” и “Управление государственным материальным резервом”. Реализация исполнения предусмотрена на два этапа – 2013–2015 гг. и 2016–2018 гг.

Разработка данной Программы несомненно является определенным продвижением вперед в развитии процесса управления государственной собственностью, в формулировке его целей и задач, в разработке системы мер по повышению его эффективности, в разработке системы учета объектов государственной собственности, а также методов контроля за результативностью управления.

Тем не менее и данная Программа недостаточно ориентирована на решение таких ключевых проблем повышения эффективности управления государственной собственностью, как противодействие разгулу коррупции в сфере управления государственной собственностью, предотвращение формирования на стадии законотворчества предпосылок неэффективности государственной собственности и ее теневой приватизации, разработка не просто “системы норм ответственности субъектов управления государственной собственностью”, как сказано в Программе, а, во-первых, их разработка на законодательном уровне, во-вторых, разработка системы конкретных форм и конкретной степени ответственности субъектов управления, в том числе необходимости возмещения ими ущерба, причиненного государственной собственностью.

Наиболее острые проблемы управления государственной собственностью ждут своего решения.

Формирование модели оценки уровня развития человеческого капитала промышленного предприятия

© 2013 Томашов Александр Сергеевич
Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»
E-mail: 3811459@mail.ru

Предложена модель оценки уровня развития человеческого капитала промышленного предприятия, позволяющая повысить ценность предприятия и обеспечить устойчивые конкурентные преимущества за счет постоянно развивающихся согласованных компетенций работников.

Ключевые слова: человеческий капитал, компетенции, управление развитием человеческого капитала, уровень развития человеческого капитала.

В условиях развития инновационной экономики, внедрения новых технологий и выпуска наукоемкой продукции интеллектуальная собственность и нематериальные активы становятся одними из наиболее важных составных частей активов предприятия и являются главным фактором успешного развития и укрепления конкурентных позиций промышленного предприятия на профильных рынках. Предприятия постоянно изыскивают все новые ресурсы для оптимизации и повышения эффективности основных и вспомогательных процессов. Определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста промышленного предприятия (ПП) становится человеческий капитал (ЧК), поскольку конкурентные преимущества любого предприятия во многом достигаются за счет знаний, информации и инноваций, мощным и перспективным источником которых выступает человек.

На основе проведенного анализа¹ ЧК промышленного предприятия был определен как совокупность постоянно развивающихся компетенций работников, обеспечивающих увеличение стоимости ПП.

Как показывают исследования, в настоящее время эффективность стратегического развития современного ПП все в большей мере определяется эффективностью использования интеллектуально-творческого потенциала персонала, уникальностью организационных знаний и применяемых технологий, а также формированием и развитием компетенций работников как факторов устойчивого конкурентного преимущества предприятия.

В целях повышения конкурентоспособности ПП необходимо расширять возможности развития собственного производственного потенциала, внедрять инновационные производственные и управленческие технологии, что, в свою очередь, требует не только оптимизации и совершенствования компетенций самого ПП, но и

постоянного развития компетенций его работников.

В настоящем исследовании *компетенция ПП* была определена как совокупность уникальных характеристик процессов создания ценности ПП, позволяющих обеспечить устойчивые конкурентные преимущества ПП на всех профильных рынках. При этом под *компетенцией работника* предприятия понимаются характеристики личности, которые имеют важное значение для эффективного выполнения работы на соответствующей позиции и которые могут быть измерены через наблюдаемое поведение².

Необходимость эффективного решения задач обновления продуктовой линейки, повышение удовлетворенности потребителей, выход на новые рынки предъявляют особые требования к количественным и качественным характеристикам ЧК, подходам к управлению их развитием.

В настоящем исследовании *под управлением развитием человеческого капитала промышленного предприятия* понимается процесс целенаправленного, согласованного по времени и задачам развития профилей компетенций предприятия и работников, позволяющий обеспечивать предприятию устойчивые конкурентные преимущества.

Одними из первоочередных задач управления развитием ЧК, обуславливающих эффективность деятельности ПП, являются его идентификация и оценка.

Для оценки качественных и количественных характеристик ЧК ПП была разработана модель оценки уровня развития (УР) ЧК, включающая в себя следующие основные этапы:

- определение ценностей предприятия;
- выявление целей, задач и приоритетов стратегического развития предприятия;
- выявление соответствующих ключевых компетенций;
- формирование перечня компетенций;
- формирование профиля компетенций;

- оценка и соотнесение текущего уровня развития компетенций сотрудника с желаемым;
- принятие управленческих решений.

Как показывают исследования, эффективность реализации конкретного навыка или комплекса работ зависит не только от знаний, которыми обладает работник предприятия, но и от его внутренних ценностей и убеждений, которые лежат в основе его мотивации и определяют его поведение. Оценка ценностей человека позволяет понять, что мотивирует человека, и, таким образом, определить его уникальные, сильные стороны для предприятия.

Проведение оценки ценностей работника включает в себя следующие основные этапы:

- определение принадлежности личности к конкретному ценностному типу, основанному на выявлении личных интересов, ценностей и мировоззрения;
- определение уровня мотивации личности;
- определение значимости ценностей работника для предприятия;
- определение соответствия ценностей работника ценностям предприятия.

В настоящее время такую оценку проводит известная компания TriMetrix® Solutions/Диалог менеджмент консалтинг, применяя модель PIAV®, в сочетании с моделью DISC, которые позволяют точно прогнозировать поведение человека в конкретных условиях рабочей среды.

Следует отметить, что несоответствие личных ценностей работника ценностям предприятия может привести к отказу в предоставлении должности.

Исследованиями установлено, что стратегической целью развития любого предприятия является обеспечение его конкурентоспособности на всех профильных рынках. В настоящем исследовании обеспечение конкурентоспособности предприятия и увеличение его стоимости достигается за счет увеличения ценности ЧК. Для достижения данной цели решаются задачи, учитывающие требования предприятия к собственным компетенциям и к компетенциям своих работников, среди которых:

- увеличение ценности ЧК ПП за счет удовлетворения потребностей в развитии согласованных компетенций ПП и работников;
- повышение эффективности деятельности работников предприятия за счет сопоставленного развития профилей компетенций ПП и работников.

Очевидно, что вышеизложенные цели и задачи не являются независимыми, а дополняют друг друга. Следовательно, повышение эффективности деятельности работников предприятия

и, как следствие, рост ценности его ЧК будут происходить только в случае, если профили требуемых компетенций работников и ПП будут максимально совпадать.

Следующим этапом построения модели оценки УР ЧК является определение ключевых компетенций работников ПП.

В результате анализа литературных источников³ было установлено, что ключевая компетенция должна отвечать следующим основным критериям:

1) обладать ценностью для потребителей (именно ключевая компетенция формирует дополнительную ценность для потребителя, содействует предприятию в развитии факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке его продукции, и, как следствие, является источником устойчивого конкурентного преимущества предприятия);

2) быть уникальной (навыки и умения должны быть уникальными и труднодостижимыми для конкурентов);

3) обладать возможностью совершенствования (ключевые компетенции обеспечивают переход к будущим рынкам. При появлении новых требований рынка компетенция работника может быть использована после определенного видоизменения).

В настоящем исследовании ключевые компетенции работников ПП определены в рамках трех выделенных групп компетенций: управленческих корпоративных и профессиональных.

Формирование перечня компетенций работников происходит по вышеуказанным трем группам компетенций с учетом уровней управления: высшего, среднего и низового.

Учитывая то, что ПП имеет сложную организационную структуру, в настоящей работе модель оценки УР ЧК рассматривается для руководителя среднего звена ПП.

Управленческие компетенции руководителя предлагается сгруппировать по трем основным направлениям: решение бизнес-задач, управление рабочим процессом, взаимодействие. Управленческие компетенции включают в себя: видение бизнеса, планирование, организация работы, ответственность, коммуникация, командная работа.

Корпоративные компетенции применимы ко всем работникам ПП и определяются согласно стратегии развития предприятия и его корпоративной культуры. К корпоративным компетенциям работников можно отнести следующие: стремление к достижениям, способность к развитию, инициативность, гибкость, самоорганизация, деловая этика и лояльность.

В связи с тем что профессиональные компетенции характеризуют знания и навыки работника, необходимые для его успешной деятельности и эффективного решения профессиональных задач в области всех протекающих бизнес-процессов, они должны быть привязаны к конкретно выполняемой работе.

В рамках настоящей работы приведен формализованный перечень профессиональных компетенций руководителя среднего звена без привязки к узкофункциональной специфике, включающий в себя:

- комплексное управление подразделением;
- умение трансформировать бизнес-цели предприятия в задачи подразделения;
- навык организации эффективного взаимодействия;
- навыки трансляции информации;
- построение отношений с контрагентами;
- конкретные знания и навыки предметной области в рамках всех протекающих бизнес-процессов предприятия.

Исследованиями установлено, что при разработке модели компетенций, их оптимальное количество в каждой группе должно составлять от 5 до 7 шт.

Следующим этапом построения модели оценки УР ЧК ПП является составление согласованного профиля компетенций работников, т.е. перечня компетенций, относящихся к конкретной должности работника с описанием индикаторов.

Формирование профиля компетенций для конкретной должности является трудоемким процессом. В качестве примера нами разработан и представлен профиль компетенций руководителя службы персонала ПП.

Далее необходимо провести сравнение/соотнесение согласованного профиля компетенций работника с желаемым (эталонным) профилем, т.е. произвести оценку компетенций по качественным и количественным параметрам.

Проведение оценки требует выбора метода оценки и формирования состава показателей. Следует отметить, что под показателями оценки УР ЧК в настоящем исследовании понимаются компетенции работников предприятия, а качественными характеристиками показателей являются индикаторы компетенций.

Первым этапом оценки УР ЧК выступает проведение оценки ценностей работника. Несоответствие показателей ценностей работника показателям ценностей предприятия говорит о несоответствии работника ПП занимаемой должности, и дальнейшая оценка его не производится. Исходя из этого при оценке УР ЧК ПП показатель ценностей принимается равным единице.

В рамках настоящего исследования показатели оценки УР ЧК ПП формируются по трем группам параметров УР ЧК: управленческие, корпоративные, профессиональные. Каждая группа параметров представляет собой определенный набор компетенции работника, разработанный в рамках профиля компетенций.

При проведении сравнительной оценки текущего профиля компетенций по отношению к эталонному могут использоваться методы квалиметрического анализа, основные принципы которых заключаются в следующем:

1. УР ЧК есть иерархическая совокупность свойств.

2. Отдельные свойства определяются абсолютными показателями этих свойств p_i (i - число свойств, лежащих на i -м уровне, $i = \overline{1, n}$).

3. Конечным результатом расчетов является относительный показатель q_i . Оценка q_i представляет собой функцию двух абсолютных показателей - измеряемого p_i и принятого за базовый p_{i0} :

$$q_i = f(p_i; p_{i0}).$$

4. Каждое простое свойство имеет свою, отличающуюся от других свойств размерность, поэтому для вычисления обобщенного показателя необходимо свести к единой шкале показатели простых свойств p_i .

5. Каждое свойство УР ЧК определяется двумя числовыми параметрами: относительным показателем q_i и весомостью k_i .

6. Сумма весомостей одного уровня есть величина постоянная.

$$\sum_{i=1}^n a_i = \text{const.}$$

На изложенных выше принципах можно оценивать УР ЧК ПП методом самооценки, который может проводиться руководством предприятия или его структурными подразделениями.

Проводить самооценку УР ЧК ПП можно при помощи показателей, описанных ниже.

Пусть N - число агрегированных групп показателей.

Каждая группа содержит свой набор показателей, при этом число показателей в каждой группе может быть различным:

$K_{j_i}^i$ - показатель УР ЧК ПП; i - номер агрегированной группы показателей, $i = \overline{1, N}$; j_i - номер показателя в i -й группе показателей; $j_i = \overline{1, m_i}$; m_i - число показателей в i -й группе.

Каждый единичный показатель УР ЧК ПП описывается качественными характеристиками.

Схема интерпретации результатов оценки УР ЧК

№ п/п	Уровень развития ЧК ПП	Значение интегрального показателя K_i
1	Высокий	0,9 ÷ 1
2	Выше среднего	0,7 ÷ 0,9
3	Средний	0,5 ÷ 0,7
4	Ниже среднего	0,25 ÷ 0,5
5	Низкий	0 ÷ 0,25

Для определения численных значений характеристик показателей по каждой выбранной характеристике необходимо создать 5-уровневую шкалу оценки. Данная шкала содержит описание пяти упорядоченных уровней выполнения характеристики показателя от высшего до низшего уровня. Это позволяет перейти от качественной оценки соответствующих характеристик к их количественной оценке, соответствующей номеру выбранного уровня выполнения от 1 до 0 с интервалом 0,25. Указанные характеристики принимают дискретные значения - 0; 0,25; 0,5; 0,75; 1. Единичный показатель УР ЧК ПП рассчитывается как среднее значение соответствующих характеристик.

Комплексный показатель УР ЧК ПП для i -й группы показателей определяется по формуле

$$KK^i = \frac{1}{m_i} \sum_{j_i=1}^{m_i} K_{j_i}^i$$

Комплексные показатели принимают непрерывные значения в интервале [0; 1].

Для каждой группы показателей определяется коэффициент весомости $\bar{\alpha}_i$, $i = \overline{1, N}$:

$$\sum_{i=1}^N \alpha_i = 1$$

Интегральный показатель УР ЧК определяется по формуле

$$ИК = \sum_{i=1}^N \alpha_i KK^i$$

Интегральный показатель принимает значения в интервале [0; 1].

УР ЧК определяется в зависимости от полученных значений интегральных показателей в соответствии со схемой интерпретации результатов оценки УР ЧК (см. таблицу).

На основе оценки интегрального показателя УР ЧК делаются выводы о соответствии результатов работника ожидаемому предприятием уров-

ню развития человеческого капитала и разрабатываются мероприятия по его повышению, включающие в себя меры воздействия не только на характеристики компетенций работника, но и на функциональные подсистемы предприятия.

Практическая апробация модели оценки УР ЧК ПП, проводимая на Ставропольском предприятии ОАО "Электроавтоматика", подтвердила целостность, системность и прозрачность управления развитием ЧК ПП, так как все процессы подчинены единым критериям. Настоящая модель оценки позволила ПП оптимизировать процессы проектирования согласованных компетенций работников, обеспечить устойчивый доход ПП за счет постоянно развивающихся компетенций работников, а также повысить эффективность взаимодействия ПП со всеми структурными подразделениями.

¹ См.: Becker G. Human Capital. N.Y., L., 1975 в редакции в "Investment in Human Beings", NBER Special Conference 15, Supplement to "Journal of Political Economy", October 1962. P. 9-49; Томашов А.С. Концептуальная модель управления развитием человеческого капитала промышленного предприятия и критерий эффективности // Экономические науки. 2012. □ 10 (95). С. 71-76.

² Володина Н. Модель компетенций - это не сложно // КАДРОВИК.РУ. 2007. □ 6. URL: http://www.kadrovik.ru/-kadrovik_ru-/Model_kompetencii.pdf.

³ См.: Ефремов В.С., Ханьков И.А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. □ 2. С. 5-19; Prahalad С.К., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. P. 79-91; Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. М., 2012; Междисциплинарный словарь по менеджменту / под общ. ред. С.П. Мясоедова. М., 2005. С. 35; Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. М., 2008.

Оценка факторов, влияющих на формирование региональной кластерной политики

© 2013 Марданшин Рафаэль Мирхатимович
E-mail: oet2004@yandex.ru

Описаны роль и важность в управлении оценки факторов, влияющих на формирование региональной кластерной политики в экономике региона. Кластер рассматривается как инструмент развития потенциала экономики, в том числе инновационного. Определены факторы, влияющие на устойчивость и развитие кластера, а также задачи, решение которых необходимо для дальнейшей жизнеспособности кластера.

Ключевые слова: кластер хозяйствующих субъектов, конкурентоспособность региона, инновационно-кластерное развитие, кластерная политика, государство и экономика.

Управление как процесс воздействия субъекта управления на объект может осуществляться как непосредственно, путем администрирования или организации хозяйственной деятельности, так и косвенно, через создание определенной среды, в рамках которой формируется соответствующая мотивация для деятельности. Такое *управление, через создание условий, заставляющих субъекты хозяйственной деятельности выстраивать определенную линию поведения в интересах территории, называют опосредованным, или косвенным, управлением.*

В условиях рыночной экономики опосредованные методы управления играют крайне важную роль, поскольку возможности органа власти по непосредственному регулированию вопросов деятельности хозяйствующих субъектов ограничены. Более того, общий вектор развития мировой экономической системы толкает органы власти на преимущественное использование методов косвенного регулирования экономики.

Для опосредованного управления могут использоваться как инструменты, относимые к другим методам управления (нормативное регулирование, элементы администрирования, хозяйственные инструменты), так и собственные специфические инструменты. Так, стратегическое планирование служит одним из методов опосредованного управления для частных предприятий, поскольку позволяет им формировать собственные планы деятельности с учетом прогнозов и намерений власти. Создание различного рода совещательных структур при органах власти, являясь инструментом администрирования, одновременно служит способом опосредованного воздействия на хозяйствующие субъекты, поскольку координирует деятельность в определенных сегментах хозяйственной жизни. Нормативное регулирование в области экономического и экологического зонирования, градостроительная и земельная политика, организация ряда муниципальных услуг в отношении частных предприятий и

организаций выступают методом опосредованного управления.

В силу вышесказанного возникает вопрос формирования комплексного воздействия на секторы экономики и на территорию в целом. Кластерные технологии позволяют увидеть эту взаимосвязь и на ее основе сформировать целостный инструментарий для реализации стратегии в конкретных кластерах. Другими словами, должна быть разработана территориальная кластерная политика как комплекс мероприятий по воздействию на кластеры и определена организационная модель ее реализации.

Поскольку использование кластерных технологий позволяет четко определить и учесть особенности каждой конкретной территории, территориальная кластерная политика и организационная модель кластера должны разрабатываться для каждой конкретной территории и каждого конкретного кластера. Для решения этой задачи необходимо:

- а) дать характеристику основных элементов кластерной политики и проанализировать их взаимосвязь с особенностями территориального кластера;
- б) определить факторы, влияющие на выбор организационной модели управления кластером;
- в) дать характеристику и классификацию самих моделей территориальных кластеров.

Элементы кластерной политики региона

Определение основных элементов кластерной политики происходит в процессе элементного анализа, в ходе которого сопоставляются особенности кластера и существующие инструменты воздействия на кластер. Данный анализ позволяет определить место и роль кластера в структуре региона, разработать и сформулировать содержание основных элементов кластерной политики региона. В самом общем виде элементы могут быть сгруппированы следующим образом:

- *Элементы, направленные на более эффективную организацию и предоставление услуг.*

Услуги внутри кластера характеризуются функциональной организацией. Услуги малого бизнеса, обучение, расширение технологии, маркетинг и обеспечение работой - отдельные программы, укомплектованные специалистами в специфической области, не в промышленности.

Кластеры обеспечивают лучшую организационную структуру для предоставления услуг, которые больше соответствуют промышленному спросу, потому что они проблемно-ориентированы, не ориентированы на программу; подходят к потребности взаимозависимо; работают с клиентами коллективно.

• *Элементы целевого инвестирования в кластеры.*

Регионы осуществляют инвестиции, чтобы усилить свои ключевые отрасли промышленности или получить точку опоры в появляющихся отраслях промышленности. Различия инвестирования в кластер состоит в том, что оно осуществляется не только в ядро кластера, а именно в те точки, которые оказываются наиболее слабыми в кластерной организации. Это позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

• *Элементы, направленные на образование сети кластеров и обучение.*

Развитие сети предполагает развитие каналов коммуникации и потоков информации. Регионы обязаны содействовать формированию благоприятной информационной среды. Фокусом кластерной политики является самоукрепление бизнес-сетей (в большей степени, чем отдельных компаний), а также факторы, влияющие на конкурентоспособность секторов (такие, как доступность определенных компетенций, технологий и финансов). Кластерная политика осуществляется через сеть, в которой поддержка политики не централизована, а распределена среди различных общественных и частных агентов, которые координируются в рамках общих стратегических целей.

• *Элементы, способствующие улучшению трудовых ресурсов кластеров.*

Единственным наиболее важным ресурсом любого кластера в современной экономике является его человеческий капитал. Доступ к трудовым ресурсам, умеющим применять свои знания в бизнесе кластера, - ключ к успеху. Регионы должны стремиться эффективно вносить соответствующий контекст кластеризации в профессиональное образование и соответствующую степень специализации в высшие учебные заведения, чтобы удовлетворять потребности кластеров, действующих в диверсифицированной региональной экономике.

Формирование региональной кластерной политики происходит в рамках единой стратегии развития региона, поэтому соотношение и содержание элементов не может быть абстрактным, оно должно опираться на анализ кластерной структуры региона.

В этом смысле региональная политика каждого региона, базируясь на одинаковых принципах и используя общий инструментарий, будет оригинальна по своей сути, по своему содержанию.

В рамках данных стратегий формируется роль и место малого и среднего бизнеса. Он может выступать основной организационной единицей в различных элементах кластера, включая центр (ядро) кластерной организации, играть роль инструмента локализации кластера или стимулятора конкуренции в кластере. Политика в отношении малого и среднего бизнеса является одним из элементов кластерной политики региона и должна учитывать его особенности и природу.

Кластерная политика может заимствовать из промышленной политики фокусирование на отдельных секторах экономики и специфические для этих секторов мероприятия, т.е. технологическую направленность. От политики территориального развития кластерная политика перенимает осознание того, что экономический рост зависит от взаимодействия бизнеса, научных и образовательных институтов и более широкого бизнес-окружения (рынок труда и инфраструктура), т.е. сетевую направленность. И, наконец, из политики поддержки малого и среднего бизнеса кластерная политика перенимает важность развития малого бизнеса, т.е. аспекты, связанные со спецификой компаний. Совмещая роль технологического развития, отношения взаимосвязанных экономических секторов и рост частного бизнеса, а также различные инструменты, связанные с каждой областью политики, можно сделать вывод, что конкурентные преимущества базируются на комбинации этих различных областей политики.

Факторы, влияющие на определение организационно-экономической модели кластерного управления

Определение факторов, влияющих на развитие системы, происходит как на уровне конкретных кластеров, так и на уровне их взаимодействия и локализации на уровне региона. Соотношение факторов определяет конкретную модель участия малого и среднего бизнеса для конкретного региона. К основным группам факторов, определяющих модель, следует отнести:

- 1) группу факторов, определяемых внутренней организацией и структурой ядра кластера;
- 2) группу факторов, определяемых операционными и технологическими циклами;
- 3) группу факторов, характеризующих мультипликативный эффект от деятельности кластера;
- 4) группу факторов, характеризующих потребности в интеллектуальных и кадровых ресурсах;
- 5) группу факторов, характеризующих внешние связи и обусловленность кластера.

Как мы видим, основные параметры участия малого и среднего бизнеса напрямую связаны с основными параметрами, по которым проводится кластерный анализ. Поэтому определение места и роли малого и среднего бизнеса должно проводиться на основе кластерного анализа экономики региона. Анализ основных параметров региональных кластеров позволяет определить соотношение участия малого и среднего бизнеса во внутренних и внешних связях основных элементов кластера. Для понимания и оценки места каждого фактора необходимо дать характеристику его влияния на инфраструктуру малого и среднего бизнеса.

Факторы, определяемые внутренней организацией и структурой ядра кластера

Ядро (центр) регионального кластера исключительно важный элемент, который задает все основные параметры кластера. Его основными параметрами, с точки зрения внутренней организации, будут, прежде всего: размеры компаний, уровень конкуренции между ними и степень их интеграции на местных рынках сырья, комплектующих, рабочей силы и др.

Поскольку компании, составляющие ядро кластера, выпускают конечный продукт и экспортируют его за пределы региона, существуют три основные стадии их взаимодействия:

- взаимодействие на стадии обеспечения ресурсами;
- взаимодействие в процессе производства;
- взаимодействие на стадии сбыта готовой продукции.

В зависимости от структуры данных связей и размеров компаний, составляющих ядро кластера, можно рассматривать три основные формы участия малого и среднего бизнеса в деятельности кластера:

А. Выполнение роли самого ядра кластера в случае, когда компании, выпускающие конечный продукт, являются субъектами малого и среднего бизнеса. Так, например, зачастую происходит в агропромышленном секторе экономики или сфере услуг, когда весь кластер состоит из предприятий малого и среднего бизнеса.

Б. Выполнение роли инфраструктуры производственной деятельности: поставка сырья, комплектующих, подготовка кадров, информационная и инновационная деятельность и др.

В. Выполнение роли сбытовой инфраструктуры: логистика, транспортные и сбытовые компании и др.

Комбинация указанных ролей может быть различна в зависимости от размера предприятий, составляющих ядро кластера.

Факторы, определяемые операционными и технологическими циклами

Современные технологии производства и производственные операции очень разнообразны по своей сути и напрямую влияют на организационную модель взаимодействия субъектов деятельности. Конечное изделие может быть плодом кооперации тысяч производителей (например, автомобиль или компьютер), а может производиться в рамках одного производственного цикла (сельскохозяйственной продукции) и сразу поставляться потребителю.

Помимо того, сам конечный продукт может выступать и как элемент другого продукта, и как самостоятельный продукт. Приведем несколько примеров.

Металлургический комбинат, выпускающий металлопрокат, осуществляет конкуренцию на глобальных рынках, может являться вспомогательным производством, поставщиком сырья для малых и средних производителей металлоизделий. И именно эти малые и средние предприятия будут составлять ядро кластера. Так, например, произошло в г. Каменске Уральском Свердловской области. В данном случае мы видим пример локализации, в котором комбинат является элементом ядра национального кластера, а ядро регионального кластера составляют предприятия малого и среднего бизнеса.

Таким образом, малый и средний бизнес в зависимости от технологических особенностей производств может выступать в роли:

- инструмента локализации элементов глобальных и национальных кластеров, действующих на территории региона;
- самостоятельным кластером, все элементы которого являются субъектами малого и среднего бизнеса;
- элементом иных региональных кластеров, включенным в технологические цепочки производств.

Понимание технологических особенностей производств, совмещение их с преимуществами малого и среднего бизнеса дают возможность точно определить его место в технологической цепочке. Так, например, откорм и выхаживание молодняка крупного рогатого скота наиболее эффективны в крестьянских хозяйствах, продукционное кормление для получения товарной продукции требует современного кормопроизводства, а следовательно, более эффективен в рамках крупных хозяйств.

Группа факторов, характеризующих мультипликативный эффект от деятельности кластера

Значительное влияние на определение места и роли малого и среднего бизнеса в кластерной политике региона оказывают возможности действующих или формирующихся кластеров вызывать мульти-

пликативный эффект в региональной экономике в целом. Стимулирование взаимосвязей между кластерами и их взаимовлияния является одним из важнейших элементов кластерной политики в регионе.

Так, деятельность ювелирного кластера в Костромской области (около 40 % ювелирной продукции, производимой в РФ) является дополнительным стимулом для развития туристической отрасли, которая, в свою очередь, стимулирует развитие агросектора. Аналогичные взаимосвязи прослеживаются в кластере общественного питания, действующем в селе Умет Республики Мордовии (более 120 ресторанов для обслуживания транзитного транспорта на трассе Москва - Самара), стимулирующей деятельность сельскохозяйственных предприятий в нескольких районах республики.

Подобные взаимосвязи возможны в различных регионах и должны всячески поощряться местной властью. К сожалению, более распространена ситуация, когда два соседних предприятия не подозревают, что производят за соседним забором. Поэтому фактор мультипликации всех элементов кластера должен учитываться при формировании внешних и внутренних связей кластеров. Именно он, как правило, приводит к развитию малого и среднего бизнеса, благоприятно сказываясь на устойчивости экономики региона в целом.

Группа факторов, характеризующая потребности в интеллектуальных и кадровых ресурсах

Одним из важнейших преимуществ кластера является возможность пользоваться инфраструктурой, обеспечивающей производство информацией, кадрами, отраслевыми инновациями. Облегчение доступа к этим элементам, снижение издержек и повышение качества рабочей силы и технологического уровня производств реально повышают конкурентоспособность кластеров.

Понимание роли инновационной и образовательной деятельности и ее развития свидетельствует о высоком уровне конкуренции в кластере, о его зрелости. Поскольку тонкая настройка этих социальных инструментов дает реальные конкурентные преимущества, экономики развитых государств активно стимулируют науку и образование, активно содействуют привлечению частных инвестиций в подготовку кадров и развитие инновационной деятельности. Одной из наиболее распространенных форм поддержки является создание в местах концентрации однотипных производств центров новых знаний (научно-образовательных центров).

В конце XX - начале XXI в. в сфере взаимодействия и общих интересов промышленных компаний, высших учебных заведений и государства в целом сложилась по-своему уникальная ситуация, суть которой в принципиально иных условиях взаимодействия указанных структур. Это и определило актуальность создания и оптимизации функциональных схем научно-образовательных центров (НОЦ), призванных объединить интересы всех участников процесса.

В 2005-2006 гг. научно-образовательные центры все чаще стали относить к структурам, способствующим решению важнейших проблем, стоящих перед мировым университетским сообществом, а именно: укреплению связей университетов с промышленностью и развитию инновационной деятельности вузов.

Инфраструктура инновационной и образовательной деятельности может выступать в нескольких формах:

- в форме кооперации малых и средних предприятий вокруг единого центра или ассоциации товаропроизводителей, который выполняет роль заказчика услуг;
- в форме существования государственных и муниципальных учреждений, создаваемых для обслуживания кластера. В этом случае сфера деятельности малого и среднего бизнеса уже;
- в форме группы малых и средних предприятий, создаваемых самими товаропроизводителями для развития своего бизнеса.

Основными факторами, оказывающими влияние на выбор модели, являются:

- параметры и специфика потребностей кластера в инновационной деятельности;
- наличие и форма государственной поддержки инновационной деятельности;
- уровень конкуренции в кластере;
- наукоемкость и доля сложного труда в производстве.

Следует отметить, что, несмотря на различный уровень развития и формат данных факторов, наличие самой инновационной и кадровой инфраструктуры кластера необходимо.

1. *Воронин А.Г.* Муниципальное хозяйствование и управление. М., 2004.

2. Академические тетради института региональных инновационных систем. URL: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1093>.

3. *Стерликов Ф.Ф.* Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. □ 3.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

Критерии, показатели и нормативы эффективности государственного планирования

© 2013 Елизарова Анна Ильинична
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: MBS002580@start.mba.ru

Проведен анализ различных подходов, которые дают возможность повысить эффективность государственного управления в сфере планирования: внедрение системы управления по результатам, управление эффективностью, использование программ для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: государственное планирование, управление по результатам, управление эффективностью, государственная программа, показатели результативности.

Организации государственного сектора кардинально отличаются от компаний и фирм, работающих в области реального бизнеса, прежде всего тем, что у них нет такой интегральной оценки их деятельности, как прибыль. Поэтому если про эффективность в бизнесе все более-менее ясно, - каждая компания и каждое ее коммерческое подразделение с той или иной степенью осознания вынуждены работать на этот конечный результат, подстраивая под его максимизацию деятельность всех участников процесса, то в госсекторе все значительно сложнее. В отношении финансов задачи бизнеса и государства, можно сказать, прямо противоположные: задача государства - не зарабатывать деньги, а тратить. Это касается и государственных программ, и проектов.

Сейчас в России экономический рост позволяет государству выделять дополнительные средства как на выполнение текущих программ, так и на разработку новых проектов. Однако существует проблема исполнения бюджета программ, имеются факты низкой эффективности их реализации. В повышении эффективности исполнения программ должны быть заинтересованы ведомства на всех уровнях государственного управления. Федеральные ведомства должны ежегодно готовить документ с отчетом о проделанной работе за предыдущий год и с целями на следующий¹.

Для государственных организаций должно быть крайне важным иметь возможность наглядно продемонстрировать и подчеркнуть достигнутые результаты. От этого зависят как выделяемый бюджет, так и жизнеспособность и успешность реализуемых ими программ в целом.

Местные и региональные органы власти сталкиваются со сходными проблемами: требуется оценить расходы, обосновать выделение бюджета, достигнуть результатов и отчитаться об их эффективном выполнении.

Каким образом государственные ведомства могут решать указанные задачи? Искать способы более эффективной организации своей деятельности. В странах по всему миру различные государственные организации разрабатывают и внедряют методики управления эффективностью (performance management), такие как система сбалансированных показателей (balanced scorecards) и процессно-ориентированное управление (activity-based management). Суть их сводится к формулировке значимых результатов в измеряемых величинах, и тогда становится возможным отследить эффективность реализации программ.

Методы управления эффективностью позволяют оптимизировать разносторонние аспекты работы организации:

- распределить ресурсы на достижение конкретных целей;
- измерить полученный результат и сравнить его с желаемым;
- выявить наилучшие возможности для развития².

Полученная информация об эффективности процессов и затратах может быть использована для обоснования бюджета при планировании.

Методики управления эффективностью - ключ к грамотному управлению любой организацией. Однако для получения наибольшей отдачи от их использования необходимо безусловное наличие одного очень важного качества у руководителей организации, а именно: руководитель должен быть лидером. Здесь стоит обозначить различие между руководителем-лидером и руководителем-управленцем. Первые стараются дать ответ на вопрос "куда движется наша организация?". То есть определить миссию организации, основные стратегические цели. Вторые же отвечают на другой вопрос: "и как же мы можем туда добраться?". Лидеры больше полагаются на интуицию и умение вдохновлять людей, а управленцы на технологии управления - отчетность, аналитику, планирование.

Проблемы начинаются, когда управленцев назначают на должности, где от них требуется продемонстрировать лидерские качества, которых у них нет или которые они не умеют использовать. Поэтому большинство из них начинают делать упор на еще более сложный менеджмент - больше отчетов, совещаний, цифр. Это приводит к излишнему усложнению управления и бюрократизации ведомства, но не ведет его к большей эффективности, поскольку ослабевает та важнейшая составляющая эффективности, которая связана с четким целеполаганием.

С другой стороны, даже если лидеры правильно определяют цели, к великому их разочарованию, они обычно сталкиваются с огромными практическими трудностями в решении поставленных конкретных задач. Общеизвестно, что очень многие стратегические планы модернизации управления государственного ведомства, призванные сделать его более эффективным, в жизнь не воплощаются. Одной из причин тому может служить отсутствие у управленцев-лидеров четкого практического представления, как достичь целей, и, главное, отлаженного механизма их достижения.

За последнее десятилетие возрос интерес к внедрению концепции управления эффективностью предприятия (Enterprise Performance Management, EPM), или, как ее еще называют, управления корпоративной производительностью (Corporate Performance Management, CPM), а иногда используется еще один акроним - BPM (Business Performance Management, управление эффективностью бизнеса). Независимо от названия суть концепции одна - объединить все процессы, методологии, метрики и системы, необходимые для измерения показателей деятельности организации и управления этими показателями. Цель концепции - объединить всех для достижения стратегических целей. Применять концепцию можно и в государственном управлении, как на уровне федеральных ведомств, так и их подразделений. К примеру, она подходит и для управления государственными проектами и программами, и для управления отдельными функциональными областями государственных организаций - финансами, кадрами, снабжением, ИТ и др.

Основным компонентом управления эффективностью является коммуникационная стратегия, необходимая для того, чтобы донести до каждого из сотрудников точные и конкретные цели их деятельности. Во многом невыполнение стратегических целей организации связано с тем, что сотрудники просто не знают и не понимают их. Если определить ключевые показатели эф-

фективности (KPI) деятельности организации, связать их с деятельностью сотрудников, то это поможет соотнести задачи и приоритеты работников со стратегическим направлением. По большому счету, в этом и заключается сущность стратегического планирования - в увязке стратегических целей организации с теми конкретными шагами, которые должен сделать каждый в данной организации, и в установке критериев оценки таких шагов.

Еще один важнейший компонент системы управления эффективностью - это система расчета затрат и управления бюджетом. Многие руководители и сотрудники чувствуют себя не в своей тарелке, когда речь заходит о том, каким образом расходы связаны с полученными результатами. CPM дает возможность лучше понять, на что тратятся деньги, что повышает расходы, позволяет распределить затраты ресурсов так, чтобы достичь целей с наименьшими затратами. Далее мы еще вернемся к функционально-стоимостному анализу как важному элементу управления финансами.

Управление эффективностью - это значительно более широкий процесс, чем разработка бюджета, отчетность и контроль. Оно должно включать в себя методики, процессы, метрики, а также программное обеспечение, которое позволяет полностью управлять эффективностью организации.

Предполагается, что государственные программы внедряются для того, чтобы выполнить поставленные социальные задачи и обеспечить общество необходимыми услугами и товарами. Конечные цели программ зачастую бывают сформулированы размыто, что влияет на конечный результат и на расходы далеко не в лучшую сторону, а это уже есть невыполнение принципа эффективности и экономности использования бюджетных средств. Кроме того, государство обязано отчитываться в использовании денег налогоплательщиков. Это подразумевает, что результат и критерии эффективности государственных программ и проектов не просто должны быть сформулированы, но измерены, а затем опубликованы.

Одной финансовой отчетности явно недостаточно, необходимо донести информацию об эффективности государственных услуг, государственных органов и государственных программ до максимального количества заинтересованных лиц, а не только до тех, кто разбирается в бухгалтерии. В США, например, большинство государственных ведомств публикуют свои показатели эффективности на собственных интернет-сайтах. В России тоже есть сдвиги в этом на-

правлении. Так, в программе “Электронная Россия” большое внимание уделено информатизации государственного управления в целях повышения его прозрачности, и на сайтах многих министерств и ведомств также начинает появляться информация об итогах выполнения программ и проектов.

Деятельность ведомств должна быть прозрачна для тех, кто заинтересован в получении необходимой информации. Без прозрачности невозможно обеспечить предоставление соответствующей отчетности, и потребность в ней останется неудовлетворенной³.

Программа может быть очень эффективной с точки зрения затрат, но это вовсе не означает, что достигается нужный результат. Руководители могут очень разумно распределять ресурсы, оптимизировать выполнение административных процедур и добиваться исключительной экономичности. Однако конечный положительный результат при этом отнюдь не однозначно может быть гарантирован. В таком случае следует говорить об эффективной, но нерезультативной программе.

Обратный случай: программа может быть результативной, не будучи эффективной. Полученные результаты программы могут быть весьма значительными, но при этом затраты просто расточительны, а ресурсы используются плохо. В данном случае есть задел для оптимизации использования ресурсов и административных процедур, что позволит сэкономить деньги или предоставить более качественные услуги с теми же затратами.

Если программа и эффективна, и результативна, значит, в итоге ее выполнения будут получены наилучшие результаты при наименьших достаточных для этого затратах. Существуют различные подходы к повышению результативности и эффективности процессов.

Чтобы определить, насколько хороши полученные результаты, надо разработать систему имеющих смысл, измеряемых показателей. Эти показатели должны наглядно отображать те выгоды, которые программа приносит обществу.

Далее необходимо определить желаемые итоги, а затем использовать полученные значения как базовые для планирования, отслеживания хода программы и принятия управленческих решений. Частота подведения итогов непосредственно влияет на способность заблаговременно вносить в программу улучшения. Например, итоги, подведенные раз в год, никогда не будут работать так же эффективно, как итоги по кварталам или, что еще лучше, по месяцам. Преимущество регулярного подведения итогов состоит

в том, что руководители могут активно регулировать ход программы, понимая, где находятся на данный момент и к чему идут, и принимать меры против выявленных проблем. Упреждающий подход позволяет вернуться на правильный путь до того, как проблемы разрастутся, и таким образом способствует повышению эффективности⁴.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Организациям следует дать возможность отслеживать влияние затрачиваемых ресурсов на итоговую стоимость процессов. Так гораздо проще выявить моменты, которые отрицательно сказываются на общей эффективности.

Популярные в последнее время методики контроля расходов, например процессно-ориентированное управление (Activity-Based Management, АВМ), помогают глубже понять процессы потребления ресурсов при использовании методологии СРМ. Для поддержки принятия решений в методике АВМ используются данные, получаемые при функционально-стоимостном анализе (Activity-Based Costing, АВС), в комбинации с некоторыми методами, входящими в состав СРМ. Используя причинно-следственные зависимости, выявленные при функционально-стоимостном анализе, можно определить и проследить влияние затрат внутри каждого административного процесса на конечный итог⁵.

Методика АВМ позволяет определить выполняемые процессы и то, какие ресурсы (время, деньги из бюджета, материалы) расходуются на их выполнение, что дает возможность выявить, от чего или от кого в итоге зависят расходы при выполнении программы.

Существует много примеров того, как применение методологии СРМ на основе методик АВМ позволяет госструктурам добиваться поразительных результатов. Например, Департамент транспорта штата Южная Дакота, США, используя указанную методологию, ежегодно экономит более 2 млн долл., и предполагается, что в дальнейшем эта сумма увеличится. Еще один пример - ВМФ США. Командование ВМФ использует методики АВМ и соответствующее программное обеспечение для того, чтобы определить случаи нехватки ресурсов, выявить возмож-

ности использования аутсорсинга, нахождения новых возможностей для возмещения и перераспределения ресурсов. Все руководители программ ВМФ могут, используя систему CRM, видеть, какие ресурсы и на что были потрачены, и, главное, эта информация позволяет понять, почему ресурс был затрачен.

Как дополнение к АВМ в CRM используются также методы так называемой глубокой аналитики, такие как оперативная аналитика, логистическое и прогностическое моделирование. Аналитика строится на базе готовых алгоритмов и статистических моделей, разработанных опытными профессионалами, поэтому при наличии необходимых данных она может помочь найти способ значительной экономии средств. Например, она позволяет прогнозировать потребности в ресурсах в будущем для целей планирования и составления бюджета. Используя такие технологии, как моделирование вероятных сценариев развития ситуации, можно разработать модели и на их основе прогнозировать вероятные результаты, включая ресурсы и условия окружающей среды. В целом, возможность понять и определить потребности в ресурсах для достижения ожидаемых результатов позволяет организациям соответственно подготовиться⁶.

Оценка эффективности работы государственных органов является необходимым условием

развития государства и общества. Для этого нужно выполнять требования и предписания в отношении отчетности и прозрачности результатов государственных программ и проектов, находить баланс эффективности и результативности их исполнения. Однако для того чтобы максимально эффективно воспользоваться всеми преимуществами методологий и методик управления эффективностью работы государственных органов, необходимо внедрение современных информационных систем управления эффективностью (CRM), которые позволяют осуществлять постоянный контроль за происходящими процессами.

¹ Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / пер. с англ. М. Котельниковой. М., 2009.

² Какорина Е.П. Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере здравоохранения // Здравоохранение. 2011. □ 3. URL: <http://www.mcfr.ru/journals>.

³ Горбатова А. Государственное управление: кризис или ступор? URL: <http://www.strf.ru>.

⁴ Игнатов В.Г., Сулемов В., Радченко А. Кадровое обеспечение государственной службы. Ростов н/Д, 2010.

⁵ Усик Н. Проблемы управления и регулирования в экономике России // Проблемы теории и практики управления. 2010. □ 12.

⁶ Друкер П. Указ. соч.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Проблемы и тенденции становления и развития государственной контрактной системы

© 2013 Филиппов Антон Павлович

Институт проблем развития науки Российской академии наук, г. Москва

E-mail: zeldner@inecon.ru

Показана роль региональных государственных целевых программ социально-экономического развития на среднесрочную перспективу и их влияние на повышение эффективности госзакупок для государственных и муниципальных нужд. Определены проблемы и новые подходы становления контрактной системы и роли государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: экономическая политика, государственная контрактная система, программно-целевой метод, государственные потребности, государственное регулирование, государственно-частное партнерство.

Задачи повышения эффективности государственной экономической политики, поставленные в статье В. Путина “О наших экономических задачах” от 30 января 2012 г. и в указах Президента России “О долгосрочной государственной экономической политике”, “О мероприятиях по реализации государственной социальной политики”, требуют целенаправленной работы органов государственной исполнительной власти как федерального, так и регионального и муниципального уровней, направленной на модернизацию всех сфер хозяйства путем совершенствования планирования социально-экономического развития страны, внедрения стратегического планирования (на длительную перспективу), взаимосвязки со среднесрочными и текущими программами.

Учитывая, что в современной, смешанной экономике все более типичным и массовым становится производство на заказ, в настоящее время происходит активное формирование институциональной среды для развития рыночных контрактных отношений в сфере государственных закупок. Законодательно устанавливаются экономические условия и социальные правила, регламентирующие отношения государства-заказчика и подрядчиков - хозяйственных субъектов различных форм собственности. Принятием Федерального закона “О контрактной системе в сфере государственных закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд” сделан поистине революционный шаг в осуществлении комплексного подхода к реформе сферы государственных и муниципальных закупок. Впервые поставлен вопрос о признании системы государственных закупок как стратегического инструмента регулирования социально-экономического развития страны. Формирование отечественной государственной

контрактной системы на федеральном, региональном и муниципальном уровнях - процесс длительный по времени, но необходимый. В первую очередь он потребует подготовки и формирования профессиональных кадров для системы, так как эффективность исполнения контрактов в решающей степени определяется профессиональными качествами должностных лиц, их способностью реагировать на постоянно меняющиеся условия и факторы жизненного цикла проектов.

Необходимо на местах (регионах) создавать многоуровневую систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в области контрактного управления, учитывающую международные стандарты.

Федеральный закон № 94-ФЗ во многом способствовал установлению и развитию таких институциональных принципов, как конкурентность, прозрачность и открытость, равноправие участников. В рамках единого цикла формирования, размещения и исполнения государственного (муниципального) заказа получил серьезное развитие этап размещения заказов и заключения государственных контрактов. Вместе с тем, за рамками оставались такие важные этапы общего процесса, как планирование и определение государственных (муниципальных) потребностей, финансирование и стимулирование реализации государственных заказов, мониторинга выполнения контрактов.

В эпоху глобализации конкурентоспособность страны определяется не только макроэкономическими параметрами ее развития, но и такими факторами, как общественная стабильность в центре и регионах. В свою очередь, государственная политика в области формирования и регулирования рынка товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд оказывает

прямое влияние на все эти факторы, и поэтому ее эффективная реализации на всех административных уровнях приобретает все большее значение.

В данной связи представляется вполне закономерным, что проблемы государственного регулирования формирования, размещения и исполнения государственного заказа сегодня выходят на первый план в ряду приоритетов социально-экономического развития. В отношении их решения постоянно могут возникать новые подходы, обусловленные быстро меняющимися социально-экономическими условиями в стране и мире. Консолидация усилий государства, отечественных деловых, промышленных и научно-технических кругов в рамках государственно-частного партнерства будет способствовать формированию подлинно национального конкурентного государственного рынка товаров и услуг, завершению перехода к контрактной рыночной экономике в России.

Одним из примеров взаимодействия бизнеса и властей в области инфраструктурных проектов на региональном уровне является программа строительства "народных" гаражей-стоянок в г. Москве с участием средств городского бюджета, граждан, инвесторов. Решая одну из приоритетных городских проблем, связанных с автотранспортом, правительство Москвы приняло программу массового строительства объектов городской инфраструктуры за счет введения механизма долевого строительства и льготного предоставления городских земельных участков при регистрации прав собственности участникам долевого строительства.

Наибольшую актуальность в рамках внедрения федеральной контрактной системы (ФКС) на начальном этапе планирования принимает организация взаимодействия региональных органов исполнительной власти (территориальных, отраслевых), определение объема и структуры государственных нужд в натуральном и стоимостном выражении.

Повышение качества планирования и ответственности органов исполнительной власти в рамках ФКС предполагает создание взаимоувязанной многоуровневой системы плановых документов с прозрачным механизмом контроля их реализации. Например, в настоящее время в Москве согласно программе совершенствования системы государственного регионального управления начинает формироваться система плановых взаимоувязанных документов (стратегия развития, генплан, государственные программы развития приоритетных отраслей городского хозяйства на 2012-2016 гг., инвестиционные програм-

мы на текущий и плановый периоды), осуществляется внедрение программно-целевых методов формирования городского бюджета, принятие трехлетних бюджетов, развитие единой автоматизированной информационной системы и автоматизации системы управления бюджетным процессом, создается основа для повышения уровня разработки и реализации региональной экономической и контрактной политики.

Модернизация системы управления учитывает потребности как отраслевого, так и муниципального уровня, создает предпосылки новых подходов к оценке эффективности государственных (муниципальных) заказов, переходу от оценки результатов размещения заказов к оценке исполнения контрактов, а в дальнейшем - к оценке результативности и социальной полезности закупок.

Данный новый подход к оценке эффективности закупок в рамках развития государственной контрактной системы предполагает:

- расширение прав государственных заказчиков при управлении контрактами;
- обеспечение гармонизации прав и ответственности поставщика и госзаказчика, обеспечение защиты интересов добросовестных участников процесса госзакупки;
- внедрение системы общественного контроля и мониторинга выполнения гарантийных обязательств;
- организацию методического руководства подготовкой, обучением и аттестацией профессиональных кадров для контрактной системы;
- исследование конъюнктуры рынка, организация маркетинговой работы, анализ динамики рынка.

Неотложные задачи по повышению эффективности использования бюджетных средств, обеспечения сбалансированности и обоснованности планов и стратегии развития города с учетом потребностей и предпочтений москвичей требуют от правительства Москвы в первую очередь решить такие проблемы, сложившиеся в сфере управления бюджетной системой, как:

- отсутствие элементов управления бюджетными ресурсами, ориентированными на среднесрочную и долгосрочные перспективы;
- слабая увязка структуры и динамики расходов с целями государственной политики;
- низкая информационная прозрачность и недостаточное участие гражданского общества в вопросах управления финансами г. Москвы.

Государственные программы развития отраслей городского хозяйства на 2012-2016 гг. должны стать ключевым механизмом реализации политики города во всех сферах управления, обес-

печивая связку “мероприятие - результат - ответственный за достижение результата”.

Программная структура должна охватывать не менее 90 % расходов бюджета города с 2012 г. (2011 г. - 13,5 %).

Достижению цели повышения качества планирования и ответственности органов исполнительной власти за выполнение планов должны способствовать такие мероприятия, как:

- внедрение программно-целевых методов управления бюджетными средствами;
- проведение предсказуемой и ответственной бюджетной политики, обеспечивающей планомерное социально-экономическое развитие города, улучшение инвестиционного климата, рост конкурентоспособности и в конечном счете повышение качества жизни населения;
- обеспечение сбалансированности и устойчивости бюджетной системы города в пределах года, среднесрочной и долгосрочной перспектив;
- повышение обоснованности и надежности экономических прогнозов, положенных в основу бюджетного планирования;
- проведение регулярной оценки результативности и эффективности реализации государственных программ с учетом их вклада в решение вопросов модернизации и инновационного развития экономики.

Так, государственной программой г. Москвы на среднесрочный период (2012-2016) “Развитие здравоохранения города Москвы (столичное здравоохранение)” поставлены основные цели:

- улучшение состояния здоровья жителей г. Москвы;
- повышение доступности и качества медицинской помощи населению г. Москвы;
- формирование у населения мотивации к здоровому образу жизни.

Также определены основные направления по их достижению: приведение мощности и структуры сети учреждений системы здравоохранения в соответствие с потребностями населения в медицинских услугах; совершенствование технологии оказания медицинской помощи; создание единого информационного пространства в системе; ликвидация диспропорций в структуре и численности медицинских кадров, повышение их квалификации.

Определен объем бюджетных ассигнований на реализацию программы на 5 лет в сумме 1 159 988,643 млн руб.

Впервые в целевой программе установлены целевые индикаторы и показатели, на достижение которых ориентирована программа к 2016 г.:

• коэффициент смертности (на 1000 чел. населения)	- 10,4
• ожидаемая продолжительность жизни	- 77,3 года
• младенческая смертность (на 1000 живорожденных)	- 5,8
• уровень удовлетворенности населения состоянием медицинской помощи	- 75 % (к числу опрошиваемого населения)

Одним из основных разделов программы является подпрограмма “Адресные инвестиции”, направленная на укрепление материально-технической базы и модернизацию учреждений системы здравоохранения города. Данная подпрограмма служит также основой формирования городского (регионального) заказа промышленным и строительным организациям в натуральном и стоимостном выражении, рассчитанного на среднесрочную перспективу и обеспеченную финансовыми обязательствами правительства Москвы в сумме 55 256 250 млн руб., в том числе по годам реализации:

2012	- 10 000,0 млн руб.
2013	- 10 500 0 млн руб.
2014	- 11 025,0 млн руб.
2015	- 11 576,250 млн руб.
2016	- 12 155,0 млн руб.

Объемы финансирования подпрограммы определяются в соответствии с разработанной проектно-сметной документацией в рамках лимитов капитальных вложений, предусмотренных в Адресной инвестиционной программе г. Москвы по отрасли “Здравоохранение” на текущий и плановый периоды.

Существенным нововведением правительства Москвы, на наш взгляд, является включение в программу развития также разделов, отражающих развитие в рамках государственно-частного партнерства негосударственных форм оказания медицинской помощи в сфере здравоохранения. В 2012-2016 гг. за счет привлечения внебюджетных средств планируется осуществить реконструкцию 19 объектов в учреждениях здравоохранения.

Вместе с тем, как справедливо отмечается в экономической литературе, развитие ГЧП на региональном и муниципальном уровнях хорошо вписывается в схему совершенствования административной реформы, но ее необходимо интегрировать именно в направлении взаимодействия бизнеса и властей, в первую очередь, по широкому кругу инфраструктурных проектов. В России следует не только сформировать федеральные, региональные и муниципальные центры ГЧП, но и создать единый регламент их деятельности.

На наш взгляд, развитию государственно-частного партнерства на среднесрочную перспек-

тиву будет способствовать разработка в рамках госпрограммы развития отраслей нормативно-правовой базы:

- расширения возможностей деятельности негосударственных организаций в сфере здравоохранения;
- расширения возможности оказания государственных услуг на базе частных медицинских учреждений и определение приоритетных направлений для развития государственно-частного партнерства;
- внедрения нормативных актов, обеспечивающих эффективную реализацию государственно-частного партнерства (ГЧП);
- внедрения показателей для оценки эффективности ГЧП, использования материально-технических ресурсов здравоохранения, мониторинг их исполнения, системы отчетности.

При решении данных проблем, по мнению научного сообщества, следует более широко использовать потенциал научных организаций, расположенных на территории города, разработав

универсальную систему взаимодействия городских органов управления с учеными и предпринимателями.

Итоги 2012 г. показали жизнеспособность курса, взятого правительством Москвы на модернизацию отрасли здравоохранения города как одну из приоритетных.

1. Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012-2016 гг.) “Развитие здравоохранения города Москвы (столичное здравоохранение)”.

2. *Филиппов А.П.* Новые подходы к развитию региональной системы государственных закупок (на примере г. Москвы) // Экономические науки. 2011. □ 7.

3. *Зельднер А.Г.* Концептуальные подходы к функционированию ГЧП в условиях кризиса и после его завершения // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса : материалы конф. М., 2009. С. 23.

4. *Бурак П.И.* Институциональные приоритеты развития науки в Москве в условиях формирования экономики инновационного типа // Экономика мегаполисов и регионов. 2011. □ 4. С. 5.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

К вопросу о причинах и последствиях беспрецедентного роста курса рубля

© 2013 Поляков Егор Николаевич

Московский государственный университет технологий и управления

E-mail: oet2004@yandex.ru

Статья посвящена анализу динамики реального курса рубля в последнее десятилетие. Проанализированы причины роста реального курса рубля, дана оценка соответствия курса рубля равновесному уровню. Автор презентует результаты эмпирического анализа влияния реального курса рубля на динамику импорта и экспорта, а также результаты эмпирического анализа зависимости между производительностью труда в промышленности и REER на выборке из 20 стран.

Ключевые слова: монетарная политика, реальный курс рубля, промышленная политика.

Ежегодно Центральный банк в Основных направлениях денежно-кредитной политики устанавливает цели денежно-кредитной политики. В период с 2003 по 2011 г. эти цели декларировались следующим образом:

2. Целевые значения инфляции не достигались (за исключением 2011 г.), и это не удивительно, учитывая, что целевые значения денежной массы никогда не соответствовали целевым значениям инфляции.

2003	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 10-12 %); пределы роста REER установлены в 4-6 %; целевой диапазон ставок по кредитам овернайт - 6-10 %; целевые значения прироста M0 (19-25 %)
2004	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 8-10 %); пределы роста REER установлены в 7 %; целевые значения прироста M2 (19-25 %)
2005	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 7,5-8,5 %); пределы роста REER установлены в 8%; также установлены целевые значения прироста M0 (19-28 %) и M2 (20-24 %)
2006	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 7,5-8 %); пределы роста REER установлены в 9%; также установлены целевые значения прироста M0 (17-23 %) и M2 (19-21 %)
2007	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 6,5-8 %); пределы роста REER установлены в 10%; также установлены целевые значения прироста M2 (19-29 %) и M0 (16-24 %)
2008	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 6-7 %); пределы роста REER установлены в 10 %, также установлены целевые значения прироста M2 (24-30 %) и M0 (18-24 %)
2009	Основная цель политики ЦБ - сдерживание инфляции (диапазон целевых значений 7-8,5 %); REER впервые не таргетируется; также установлены целевые значения прироста M2 (19-28 %) и M0 (14-22 %)
2010	ЦБ перешел к политике инфляционного таргетирования (диапазон целевых значений 9-10 %); REER не таргетируется; также установлены целевые значения прироста M2 (8-18 %) и M0 (14-22 %)
2011	ЦБ проводит политику инфляционного таргетирования (диапазон целевых значений 6-7 %); REER не таргетируется; также установлены целевые значения прироста M2 (11-23 %)
2012	ЦБ проводит политику инфляционного таргетирования (диапазон целевых значений 5-6 %); REER не таргетируется; установлены целевые значения прироста M2 (12-20 %); впервые установлены целевые значения объема кредитования банковского сектора

Можно сделать несколько выводов:

1. Не таргетировался и не таргетируется ни один из таких важных показателей, как:

- объем кредитования реального сектора банковским сектором;
- процентные ставки по кредитам для различных групп заемщиков;
- процентные ставки на межбанковском рынке;
- сальдо финансового счета платежного баланса.

3. ЦБ каждый год (до 2009 г.) предусматривал существенный рост REER, а с 2010 г. перестал его таргетировать. Целевые значения REER, так же как и инфляции, не достигались (кроме 2007 и 2008 гг.).

Результаты денежно-кредитной политики за период с 2000 по 2012 г.

На протяжении всего анализируемого периода денежно-кредитная политика была чрезвычайно мягкой (инфляция очень высокой, про-

центные ставки на межбанковском рынке отрицательными), что объясняется высокими темпами роста денежной массы:

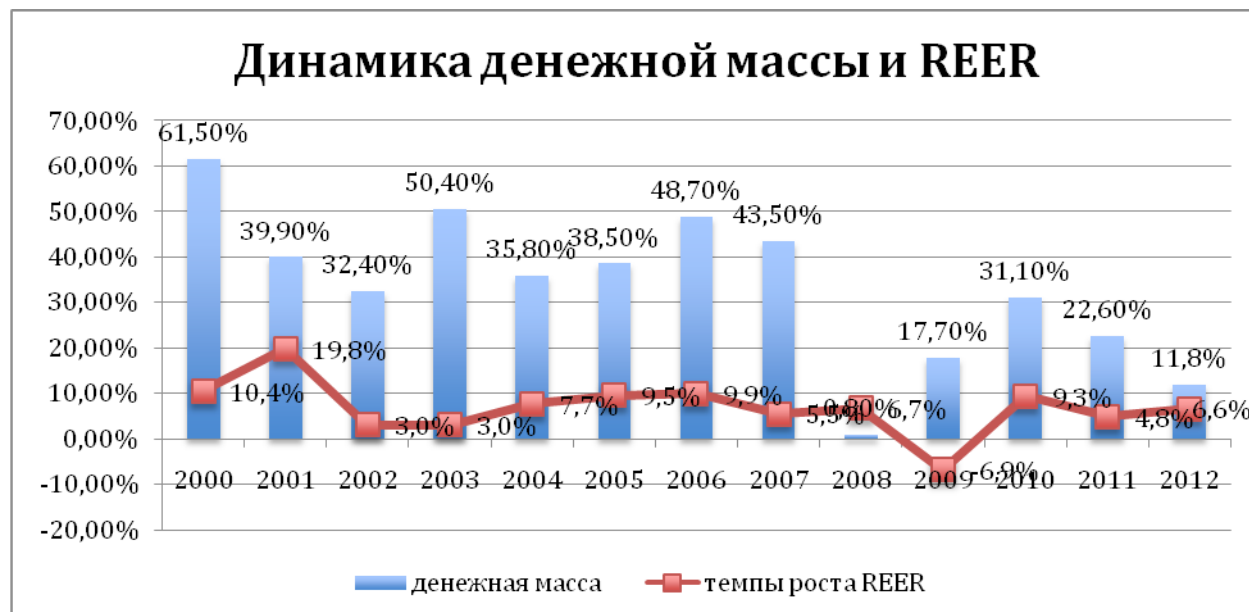
Год	СРІ (декабрь к декабрю)	Дефлятор ВВП
2000	120,2	137,7
2001	118,6	116,5
2002	115,1	115,5
2003	112,0	113,8
2004	111,7	120,3
2005	110,9	119,3
2006	109,0	115,2
2007	111,9	113,8
2008	113,3	118,0
2009	108,8	101,9
2010	108,8	111,4
2011	106,1	115,8
2012	106,5	108,0

Год	Отток капитала, млрд долл.	Отток капитала, % ВВП
2011	-149,6	-9,7
2010	-86,5	-5,8
2009	-88,3	-7,2
2008	-194,4	-11,7
2007	36,9	2,8
2006	-75,4	-7,6
2005	-83,9	-11,0
2004	-60,4	-10,2
2003	-38,4	-8,9
2002	-38,1	-11,0
2001	-32,0	-10,4
2000	-25,9	-10,0

• к росту внешнего долга частного сектора*.

Причины динамики REER

С конца 1999 по конец 2011 г. реальный эффективный курс рубля вырос в 2,19 раза:



Среди стран G-20 более высокие, чем в РФ, темпы инфляции в первом десятилетии XXI в. имела только Турция.

Далее мы покажем, что высочайшие темпы роста REER (2,19 раза с конца 1999 по конец 2011 г.) были обусловлены той же самой причиной - высокими темпами роста денежной массы. Рост REER, в свою очередь, привел:

- к неудовлетворительным темпам роста и высокому спаду во время кризиса в обрабатывающем секторе;

- к оттоку капитала из страны в размере от 6 до 12 % ВВП в год:

Ни одна страна в мире из числа стран, в отношении которых Всемирный банк считает динамику реального эффективного курса национальной валюты, не имела такого фантастического роста в этот период времени. В истории

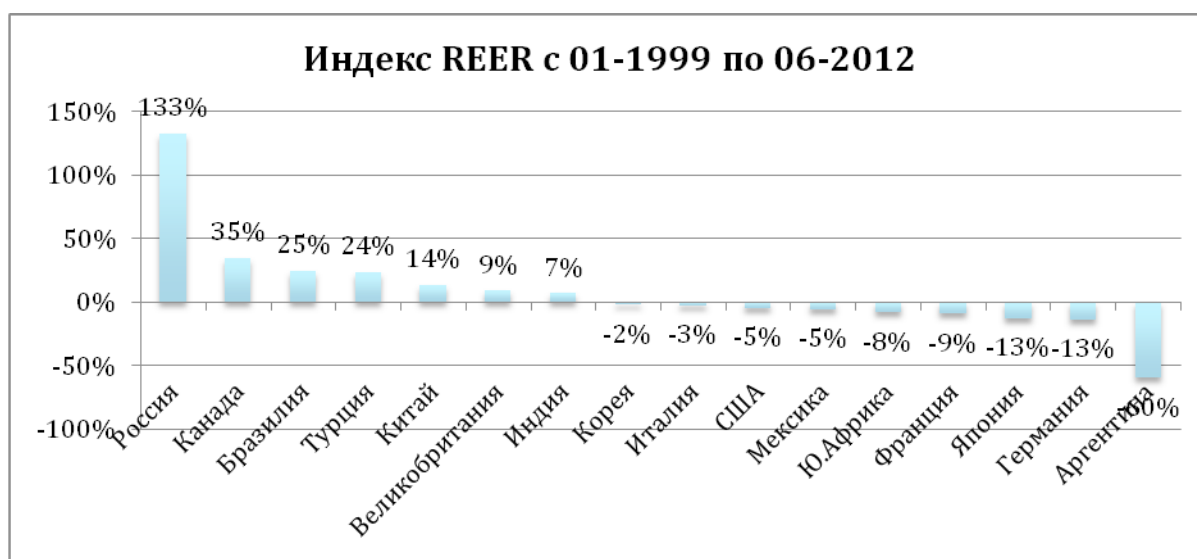
* Размер внешнего долга частного сектора РФ один из самых высоких в мире - 338 млрд долл. на конец 2011 г., что составляет 33,6 % от общего объема долга. Обремененность внешним долгом частного сектора стала одной из ключевых причин катастрофического падения ВВП во время кризиса 2008-2009 гг. (8,3 %) - самый высокий показатель среди стран G-20.

вообще не очень много примеров такого рода в силу того, что национальные правительства, как правило, делают все возможное для воспрепятствования укреплению курса национальной валюты. Во второй половине XX в. есть 3 примера сопоставимого роста реального курса национальной валюты:

- 1) Венесуэла (1990–2001 гг., рост в 2,32 раза);
- 2) Литва (1994–2008 гг., рост в 3,32 раза);
- 3) Эстония (1994–2008 гг., рост в 2,3 раза)*.

Для сравнения, в Голландии рост реального эффективного курса гульдена с 1970 по 1985 г. составил только 25 %, что тем не менее имело настолько серьезные последствия для обрабатывающего сектора, что в 1982 г. было описано в виде модели и получило название голландской болезни.

Необходимо сказать о том, что для большинства развивающихся стран таргетирование реального курса национальной валюты является не менее важной задачей денежно-кредитной политики, нежели таргетирование инфляции и процентных ставок. Самый яркий пример тому Китай, который с 2000 г. проводит политику, препятствующую укреплению курса юаня, несмотря на двойное положительное сальдо платежного баланса. Считается, что курс юаня существенно занижен относительно равновесного уровня*. Именно благодаря Китаю появилось и стало популярным понятие конкурентной девальвации. С 2009 г. конкурентная девальвация является самой обсуждаемой экономистами темой. Политику, препятствующую укреплению курса национальной валюты, проводят практи-



В качестве примера приведем индекс реального эффективного курса национальной валюты для стран G-20 за тот же самый период времени (1999–2011 гг.):

В действительности Россию не очень корректно сравнивать со странами G-20. Корректно будет ее сравнивать со странами, имевшими в указанный промежуток времени схожий (относительно ВВП) профицит платежного баланса. В указанный период времени (1999–2011) сопоставимый (относительно ВВП) профицит платежного баланса имели несколько стран: Китай, Малайзия, Сингапур, Гонконг, Саудовская Аравия, Норвегия. Ни одна из этих стран не допустила укрепления курса национальной валюты более чем на 12 %.

* В 2008 г. и для Эстонии, и для Литвы политика неконтролируемого укрепления реального курса валюты закончилась экономической катастрофой. Примеры этих двух стран уже вошли в учебники по макроэкономике.

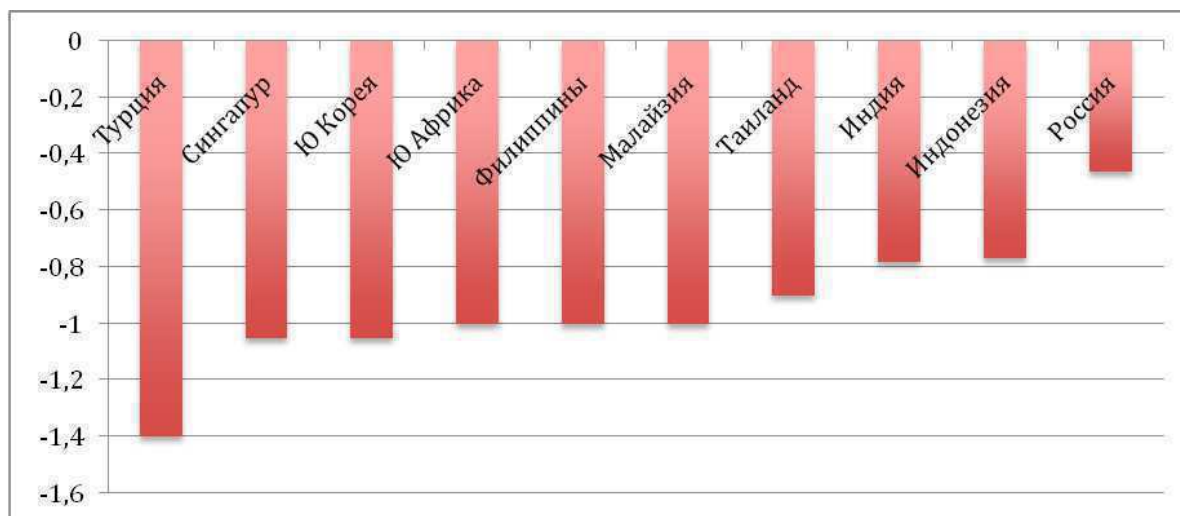
чески все крупные страны Юго-Восточной Азии: Сингапур, Корея, Тайвань, Малайзия, Гонконг, Таиланд, Индонезия, Филиппины, а также Аргентина. Из числа стран G-20 США, Япония, Великобритания, Европа (ЕЦБ), Бразилия, Турция проводят активную политику, направленную на снижение реального курса национальной валюты. Поскольку такая политика влечет серьезные риски для глобальной экономики в целом, конкурентная девальвация стала предметом обсуждения на саммите G-20 в Сеуле в 2010 г. Россия не приняла участия в обсуждении этого вопроса.

Каким образом Китай, Малайзия, Сингапур и Гонконг обеспечивают стабильность курса национальной валюты при столь существенном профиците платежного баланса? И почему ЦБ РФ не удастся решить аналогичную задачу? По-

* Существует порядка 20 исследований равновесного значения курса юаня, дающих количественную оценку этому тезису.

казатель, который дает ответ на этот вопрос, - коэффициент стерилизации.

На диаграмме показан коэффициент стерилизации за период с 2002 по 2007 г. для крупнейших экономик, имеющих профицит платежного баланса (кроме Китая):



Иными словами, в период с 2000 по конец 2012 г. ЦБ РФ растил денежную массу темпами, существенно превышающими таргетируемый уровень инфляции, плюс экономический рост. Рост в период с 2000 по 2011 г. составлял ежегодно от 20 до 60 %. Для сравнения в Китае рост денежной массы каждый год в период с 2000 по 2011 г. составлял около 15 % (5 % - таргетируемый уровень инфляции + 10 % - таргетируемый уровень роста ВВП). Высокий уровень инфляции и высокие темпы роста REER являются прямым следствием политики частичной стерилизации.

Основная проблема, возникающая при проведении политики стерилизации, заключается в росте процентных ставок. Когда процентные ставки внутри страны превышают процентные ставки на международных рынках, это, во-первых, провоцирует приток капитала (данная проблема решается достаточно легко), во-вторых, требует существенных расходов на стерилизацию*. Но в РФ в анализируемый период такой проблемы не возникало. Процентные ставки были экстремально низкими:

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
РФ	-9,6	1,2	0,2	-0,7	-7,3	-7,2	-4,1	-3,3	-4,9	13	-0,7	-6,4
Китай	3,7	3,7	4,7	2,6	-1,2	1,6	2,2	-0,1	-2,3	5,9	-0,8	-1
Малайзия	-1,1	8,8	3,3	2,9	0	1,3	2,5	1,4	-3,9	12,9	-0,1	-0,9
Сингапур	2,1	8	6,3	6,9	0,9	3,2	3,3	-0,8	14,1	5,4	-2,9	4,9
Филиппины	4,9	6,5	4,8	6,1	4,3	4,1	4,6	5,4	1,1	5,6	3,3	2,3

* Центробанк размещает резервы в иностранные активы с меньшей доходностью, нежели доходность по его собственным облигациям.

И обязательные резервы коммерческих банков находились на очень низком уровне. Следует также отметить, что ЦБ ни в одном из своих отчетов "Основные направления денежно-кредитной политики" не обращал внимания

на сложности со стерилизацией избыточной ликвидности.

Справедливости ради надо сказать, что политика частичной стерилизации позволила существенно повысить уровень реальных доходов населения, но одновременно подорвала конкурентоспособность обрабатывающего сектора. Вероятно, она была оправдана в начале 2000-х в силу исключительно низкого уровня реальных доходов населения, но явно исчерпала себя в середине 2000-х.

Оценка равновесного значения курса рубля

В связи с феноменальным ростом курса рубля уместно задать вопрос о том, насколько курс рубля сегодня соответствует оптимальному уровню, отвечающему интересам РФ. Есть основания полагать, что курс рубля в настоящее время серьезно завышен. Таких оснований два:

1) отток капитала из страны;

2) негативная динамика сальдо текущего счета без учета выручки от продажи углеводородов:

Год	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Сальдо текущего счета без учета углеводородов, %	-11,6	-8,8	-8,0	-9,3	-8,2	-6,6	-5,8	-4,6	-5,7	-5,7	-4,3	0,3

За счет увеличения доли импорта в структуре ВВП в 2010 г. ВВП РФ сократился на 4,7 %, в 2011 г. - на 5,2 %.

Кроме того, простейший анализ зависимости между REER и производительностью труда у разных стран* (прил. 1) позволяет сделать вывод о том, что курс рубля завышен. К примеру, на конец 2011 г. производительность труда в РФ составляла 36,4 % от производительности труда в США (31,5 % без учета добывающей отрасли). Уровень цен в РФ составляет 72 % от уровня цен в США**. Необходимым условием конкурентоспособности экономики РФ относительно экономики США является паритет этих показателей***. Поскольку основным фактором производства является труд, стоимость жизни в РФ должна быть ниже стоимости жизни в США на столько же, на сколько ниже производительность труда. Из соотношения значений этих двух показателей следует, что курс рубля завышен относительно доллара США почти в 2 раза.

Для оценки равновесного уровня национальной валюты на практике используются два подхода:

1. В основе первого подхода находится эффект Баласса - Самуэльсона. Суть подхода в моделировании зависимости между производительностью труда и REER.

2. В основе второго подхода лежит концепция фундаментального эффективного курса валюты (FEER) (John Williamson, 1983). Модель не используется для оценки равновесности курсов валют стран, в структуре экспорта которых преобладают углеводороды, поскольку чувствительна к таргетируемой величине профицита (дефицита) текущего счета.

Построим модель, аппроксимирующую зависимость между производительностью труда и REER на выборке из 44 стран (прил. 2). Коэффициент детерминации составляет 0,54 (экспоненциальная зависимость), что подтверждает вывод Баласса - Самуэльсона о наличии зависимости. Россия на графике находится на линии тренда, из чего можно сделать вывод о том, что курс рубля соответствует равновесному. Однако

* Эффект Баласса - Самуэльсона говорит нам о том, что между этими показателями существует прямо пропорциональная зависимость.

** Это означает, что один и тот же набор товаров и услуг можно приобрести в США и РФ за 1 долл. и 21 руб., соответственно

*** Такой паритет был достигнут в конце 2003 г.

нужно понимать, что большинство стран, входящих в выборку, европейские. Традиционно европейские страны имеют очень дорогую валюту, основа их конкурентоспособности в другом - в развитой рыночной инфраструктуре. Дело в том, что соотношение "производительность труда - REER" является не единственным критерием конкурентоспособности экономики. Множество других показателей, входящих в global competitiveness report index, в совокупности являются более значимыми. Россия по абсолютному большинству показателей, входящих в индекс, выступает аутсайдером, что можно компенсировать только более низким курсом REER. Поэтому близкое к равновесному значение REER в этой выборке стран не является успехом. Скорее, это позволяет сделать вывод о том, что российский REER серьезно завышен.

В прил. 2 приведен рейтинг конкурентоспособности стран, в основу которого положена средняя производительность труда по ППС. В рейтинг включены страны ОЭСР и наиболее значимые развивающиеся страны. Россия в этом рейтинге находится на 37-м месте из 45 стран, т.е. является одним из аутсайдеров. Нас в первую очередь интересует сравнение России с иными развивающимися странами. Из рейтинга видно, что абсолютным аутсайдером среди развивающихся стран по уровню внутренних цен является Бразилия. Также видна группа стран, которые проводят успешную политику, направленную на сдерживание роста курса национальной валюты, - Гонконг, Сингапур, Малайзия, Китай, Южная Корея, Таиланд, Турция, Аргентина.

Из рейтинга также понятно, что не низкий реальный курс юаня является причиной высокой конкурентоспособности Китая, но чрезвычайно дешевая рабочая сила, что обусловлено отчасти относительно низким курсом юаня, но в первую очередь ее неисчерпаемыми ресурсами.

Еще одним показателем, характеризующим уровень курса национальной валюты, является доля торгуемых секторов в ВВП. Самая большая группа торгуемых секторов - промышленное производство (ISIC divisions 15-37). Страны, проводящие политику дорогой валюты, в течение долгого периода времени имеют низкую долю торгуемых секторов в ВВП. Проверим этот тезис. Считается, что политику дорогой валюты проводят традиционно левые европейские страны (Франция, Италия, Испания), а дешевой - страны ЮВА (Малайзия, Таиланд, Китай, Южная

Корея, Индонезия). Доля промышленности в ВВП этих стран следующая: Франция - 11 %, Италия - 17 %, Испания - 13 %, Малайзия - 26 %, Китай - 32 %, Южная Корея - 31 %, Таиланд - 36 %, Индонезия - 25 %. У РФ доля промышленности в ВВП составляет 16 % и имеет тенденцию к сокращению.

Еще одним показателем, характеризующим уровень курса национальной валюты, является соотношение производительности труда и стоимости труда в торгуемых секторах. Проанализируем это соотношение на примере опять же промышленного производства (см. таблицу).

Показатели производительности труда в промышленном производстве (разделы ISIC 15-37) и затрат на оплату труда в промышленном производстве*

		Производительность труда	Стоимость труда	Отношение
1	Болгария	7	3,8	1,84
2	Чехия	22	14	1,57
3	Германия	57	47,2	1,21
4	Ирландия	163	49,2	3,31
5	Испания	48	35,1	1,37
6	Италия	43	35,8	1,20
7	Венгрия	23	11,7	1,97
8	Польша	19	9,5	2,00
9	Румыния	10	5,4	1,85
10	Словения	26	19,5	1,33
11	Словакия	17	12,3	1,38
12	Великобритания	56	34,3	1,63
13	США	74,4	34,64	2,15
14	Канада	49,5	35,67	1,39
15	Австралия	54,52	40,6	1,34
16	Китай	5,18	1,46	3,55
17	Япония	47,6	31,99	1,49
18	Южная Корея	34,7	16,62	2,09
19	Тайвань	19,8	8,36	2,37
20	Россия	256	145	1,77

* Позиции 1-27 (источник Eurostat, 2009 г., EUR 1000 на 1 работника), позиции 28-34 (источник BLS, 2010 год (кроме Китая - 2008 г.), долл./ч), позиция 35 (источник Росстат, 2010 г., руб./ч).

У большинства стран Западной Европы указанное соотношение находится в диапазоне 1,3-1,6, у стран Восточной Европы - 1,3-2. У стран ЮВА и США - больше 2. Лидерами являются страны, агрессивно проводящие политику индустриализации: Китай и Ирландия - 3,5 и 3,3, соответственно. Россия с показателем 1,77 находится в середине списка стран Восточной Европы.

Тот факт, что курс рубля завышен, в западной периодике не отрицается. Согласно отчету, опубликованному инвестиционным банком Barclays Capital в июне 2011 г., рубль на тот момент был переоценен на 15 % и являлся одной из самых переоцененных валют в мире.

Выводы

1. Уровень цен внутри страны (и соответственно уровень реального курса национальной валюты) является важнейшим фактором конкурентоспособности. Наш простейший анализ подтверждает этот вывод. Коэффициент корреляции между стоимостью труда в промышленном производстве и REER соответствующей страны на выборке из 40 стран составляет 0,87. Соответственно, реальный курс национальной валюты - это один из важнейших инструментов экономической политики. Данный инструмент используют все быстрорастущие экономики.

2. Завышение курса национальной валюты относительно равновесного уровня является крайне губительным для экономики страны (Easterly, 2005). Менее общепризнанным, но также широко распространенным является тезис о том, что заниженный курс национальной валюты является необходимым условием для быстрого экономического роста (Rodrick, 2008).

3. Прямым следствием роста реального курса рубля на протяжении 12 лет стал рост внешнего долга частного сектора, поскольку в ситуации перманентного роста курса рубля заимствовать объективно выгоднее в иностранной валюте. В результате огромный внешний долг привел

к катастрофическим последствиям во время кризиса 2008–2009 гг.

4. В зарубежной периодике часто можно столкнуться с тезисом о том, что истинной причиной продолжающегося роста курса рубля является заинтересованность в росте курса рубля крупнейших отечественных компаний (в основном экспортеров углеводородов), исторически предпочитающих заимствовать за рубежом. В силу наличия крупной задолженности в иностранной валюте такие компании прямо заинтересованы в укреплении курса рубля.

5. Рост курса национальной валюты для развивающейся страны в силу эффекта Баласа - Самуэльсона является нормой. Сдерживание роста курса национальной валюты - это также обычная практика для стран, заботящихся об уровне конкурентоспособности. Россия тоже пытается сдерживать рост курса рубля. **Но Россия является сегодня единственной страной из G-20, у которой не получается контролировать REER.** Тезис о том, что сдержи-

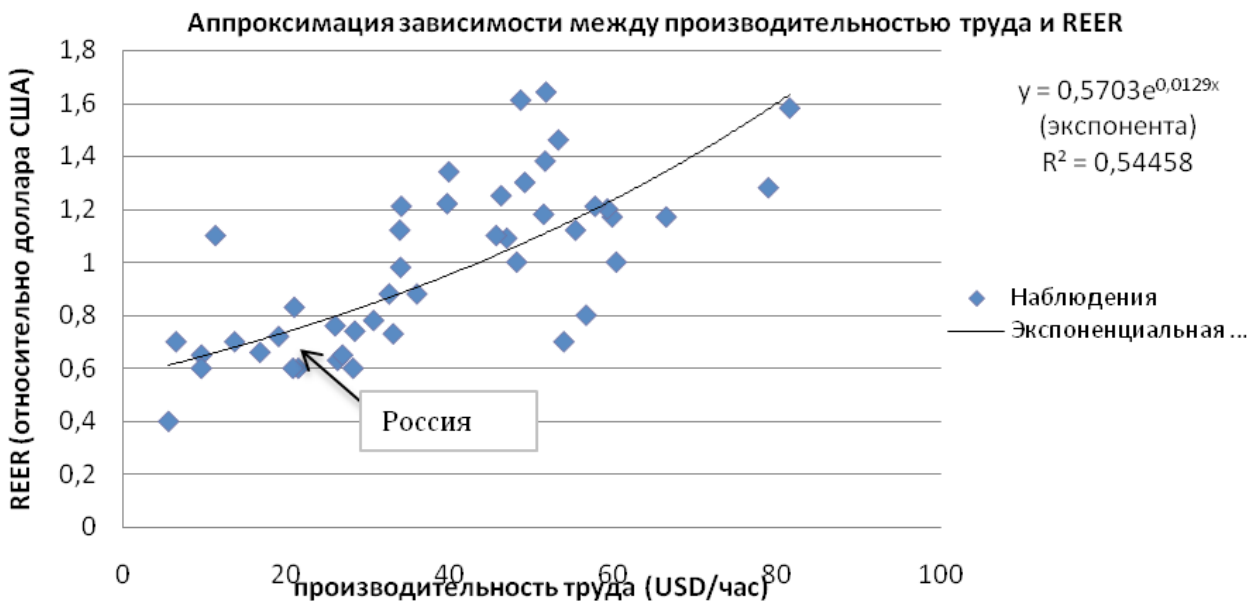
вать рост REER невозможно в силу высокого профицита платежного баланса, является ложным, что мы доказываем на примере сразу четырех стран.

6. Полагаем, что курс рубля на сегодня серьезно завышен. При равновесном курсе рубля сальдо финансового счета платежного баланса должно быть нулевым, а дефицит текущего счета без учета доходов от экспорта углеводородов - минимален (1-2 % ВВП).

7. Сделать вывод о том, что курс валюты завышен или занижен, чрезвычайно сложно, универсальной методологии для этого нет. Но бесспорен тот факт, что курс валюты является важнейшим фактором конкурентоспособности экономики. Страны, проводящие амбициозную экономическую политику, его агрессивно сокращают (США, Ирландия, Япония, Германия), или поддерживают на низком уровне (страны ЮВА). Традиционно левые страны, а также страны, не имеющие осмысленной экономической политики, не сдерживают рост REER.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Рейтинг конкурентоспособности стран

№ п/п	Страна	Отношение курса нац. валюты по ППС к обменному курсу	Производительность труда, долл./ч	Стоимость одного часа труда в пром. производстве, долл., 2010 (BLS)	Производительность труда по ППС, долл./ч
1	Гонконг	0,70	53,9	н/д	76,98
4	США	1,00	60,3	34,64	60,30
5	Ирландия	1,17	66,4	36,3	56,91
8	Германия	1,12	55,3	43,76	49,59
10	Испания	1,00	48,1	26,6	48,32
11	Франция	1,21	57,7	40,55	47,60
15	Великобритания	1,09	46,9	29,44	43,17
17	Польша	0,63	26,2	8,01	41,46
21	Корея	0,74	28,3	16,62	38,18
24	Канада	1,25	46,2	35,67	37,09
27	Аргентина	0,6	21,4	12,66	35,65
33	Австралия	1,61	48,6	40,6	30,21
34	Израиль	1,12	33,8	20,12	30,08
35	Япония	1,34	39,8	31,99	29,73
37	Россия	0,72	19,0*	9,1	26,20
38	Мексика	0,66	16,7	6,23	25,34
41	Китай	0,65	9,5	1,46	15,91
43	Индия	0,40	5,5	н/д	13,79
44	Бразилия	1,10	11,2	10,08	10,22

* Производительность труда в РФ взята без учета добывающего сектора (с учетом добывающего сектора производительность труда составляет 22 долл./ч).

1. Easterly, National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. 2005.

2. Cline W., Williamson J. New estimates of fundamental equilibrium exchange rates. 2008.

3. Rodrick D. The Real Exchange Rate and Economic Growth. 2008.

4. Sekkat K. Exchange rate undervaluation, financial development and growth. 2012.

5. Williamson J. The Exchange Rate System // Policy Analyses in International Economics. 1983.

6. Exchange Rate Assessments: CGER Methodologies / Lee Jaewoo [et al.] // IMF Occasional Paper. 2008. □ 261 (April).

7. Cline W., Williamson J. Estimates of fundamental equilibrium exchange rate. May, 2011.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики

© 2013 Иголкина Людмила Михайловна

кандидат технических наук, доцент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

E-mail: igolkinalm@mail.ru

Рассматривается необходимость инновационного развития России на основе механизма государственно-частного партнерства. Приводятся факторы, сдерживающие развитие партнерства и предложения по развитию института ГЧП при формировании инновационной экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, государственно-частное партнерство, инновационная экономика.

Задачей сегодняшнего дня для экономики России является переход к инновационной экономике. В современном понимании инновационная экономика - это общественное воспроизводство, основанное на знаниях, инновациях, на научном генерировании и восприятии новых идей, на наличии предпосылок и готовности создания системных технологий, на способности их практической реализации в корпоративных производственных системах и в различных сферах человеческой деятельности¹. Ведущая и приоритетная роль в инновационной экономике отводится научным знаниям и инновациям.

Инновационное экономическое развитие позволяет не только повысить уровень жизни населения, но и улучшить ее качество посредством кардинального совершенствования системы образования и здравоохранения, решения проблем занятости. В инновационной экономике под влиянием научных знаний и технологических инноваций традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют структуру основного капитала и его технологическую основу².

Все указанное определяет необходимость формирования новой, инновационной экономики, в которой не природные ресурсы, а знания должны стать определяющим фактором социально-экономического развития.

При инновационной модели развития устойчивый экономический рост должен обеспечивать-

ся активной инновационной деятельностью. Между тем уровень инновационной активности российских предприятий даже в условиях экономического подъема не превышал 10 %. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг составляет немногим более 6 % (см. таблицу).

Более того, по оценкам известного в России международного рейтинга Всемирного экономического форума, основанного на сравнении индексов глобальной конкурентоспособности экономик в 2012 г., Российская Федерация по сравнению с 2011 г. потеряла одну позицию и заняла 67-е место среди 144 представленных в рейтинге стран³.

Следует заметить, что инновационное развитие не должно быть всецело связано с государственным бюджетом, а должно, главным образом, определяться спросом на исследования и разработки со стороны негосударственного (частного) сектора экономики. При этом партнерство государства с частным сектором является ключевым компонентом новой инновационной политики России, так как при условии правильной организации оно способно обеспечивать получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая тем самым благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития. Из этого следует, что государственная политика дол-

Основные показатели инновационной деятельности в Российской Федерации в 2006–2011 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инновационная активность организаций (по организациям, осуществляющим технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году в общем числе обследованных организаций), %	9,9	10,0	9,4	9,3	9,5	10,4
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	-	4,6	5,0	4,5	4,8	6,3

Источник. Российский статистический ежегодник. 2012 : стат. сб. URL: <http://www.gks.ru>.

жна быть направлена на поддержку и активизацию всех аспектов инновационной деятельности и стимулирование частного бизнеса к инвестициям в инновационные процессы.

Как показывает опыт развитых стран мира, эффективным инструментом перехода к инновационной модели развития экономики является государственно-частное партнерство (ГЧП).

В широком смысле государственно-частное партнерство представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса, созданный в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных ее территорий⁴. Основными элементами партнерства являются взаимодействие всех участников ГЧП, менеджмент и соинвестирование ресурсов в проекты для достижения общей цели.

Комитет по научно-технологической политике Организации экономического сотрудничества и развития определяет государственно-частное партнерство в научно-технической и инновационной сферах как любые юридически оформленные равноправные отношения или договоренности на фиксированный или неопределенный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как финансы, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологий и инноваций⁵.

Исходя из изложенного государственно-частное партнерство должно определяться следующим:

- стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным сектором;
- отношения сторон ГЧП должны быть юридически оформлены;
- отношения сторон должны носить партнерский, т.е. равноправный характер;
- у партнеров должны быть согласованные цели, а государственные интересы четко конкретизированы;
- стороны ГЧП должны соединять свои ресурсы (финансы, персонал, оборудование, информацию) для достижения согласованных целей;
- партнеры должны участвовать в принятии решений;
- стороны партнерства должны распределять между собой расходы и риски, участвовать в использовании полученных результатов.

На необходимость развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации прямо или косвенно указывается в государственных стратегических документах, определяющих направления государственной политики в инновационной сфере.

Так, в “Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу” в числе главных задач государственной политики значится обеспечение взаимодействия государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники.

В “Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года” (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике, протокол № 1 от 15 февраля 2006 г.) среди комплекса мероприятий, необходимых для ее реализации, определено развитие механизмов государственно-частного партнерства.

Кроме того, формирование общих условий для развития частно-государственного партнерства в сфере инновационной деятельности должно осуществляться посредством⁶:

- создания механизмов участия предпринимательского сектора в формировании прогнозов технологического развития Российской Федерации и определения приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации;
- совершенствования механизма и порядка формирования профильных федеральных целевых и ведомственных программ (имеется в виду обеспечение участия предпринимательского сообщества в разработке концепций и проектов программ);
- расширения практики взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и предпринимательского сообщества при размещении государственного заказа (экспертизе конкурсных заявок) в сфере науки и инновационной деятельности, включая ФЦП;
- обеспечения развития системы важнейших инновационных проектов государственного значения, включая расширение объемов их бюджетного финансирования, установление порядка (методологии) их формирования и реализации в рамках федеральных целевых программ;
- разработки механизмов использования средств Инвестиционного фонда Российской Федерации на развитие инновационной деятельности, включая важнейшие инновационные проекты государственного значения;
- формирования стратегий развития инновационно-активных территорий (включая нау-

кограды, технополисы), особых экономических зон технико-внедренческого типа;

- разработки порядка создания центров трансфера технологий, образуемых на базе государственных научных центров Российской Федерации, высших учебных заведений, институтов Российской академии наук и отраслевых институтов;

- государственной поддержки формирования и развития региональных инновационных кластеров.

Более того, проблемы развития практики ГЧП отражены и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (далее - Концепция) (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).

В целях налаживания эффективного диалога власти и бизнеса и перехода к инновационному социально ориентированному развитию национальной экономики, согласно Концепции, государство в отношениях с субъектами предпринимательской деятельности должно:

- развивать частно-государственное партнерство, направленное на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего в сферах: исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры;

- поддерживать инициативы бизнеса по участию в развитии социальной сферы и человеческого капитала;

- создавать условия для свободы предпринимательства и конкуренции, развития механизмов саморегулирования предпринимательского общества;

- устранять избыточное государственное регулирование экономики, переходя главным образом к его косвенным методам при управлении экономическими процессами;

- расширять участие предпринимательского сообщества в подготовке решений органов государственной власти, связанных с регулированием экономики.

В Федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013гг.», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. № 253, в числе ключевых задач названа консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства, в том числе за счет зака-

зов частного бизнеса и инновационно-активных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Однако, несмотря на указанное выше, основные положения концептуальных документов слабо применяются на практике. В результате российская система государственно-частного партнерства находится лишь в стадии становления.

Назовем основные сдерживающие факторы развития государственно-частного партнерства:

- Недостаточность отечественного опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государственным и частным бизнесом в инновационной сфере.

- Недостаток квалифицированных кадров, способных эффективно реализовывать инновационные проекты.

- Отсутствие стимулов для инвестора в участии в инновационном (высокорискованном) бизнесе. Инновационная деятельность, как объект инвестирования, не является привлекательной для частного бизнеса, поскольку многие компании в своей рыночной стратегии стремятся избежать риска и неопределенности.

- Незрелость инновационной инфраструктуры (являющейся одним из условий перехода к инновационной модели развития), эффективное развитие которой могло бы оказать стимулирующее воздействие на инновационную деятельность и тем самым создать благоприятные возможности для развития государственно-частного партнерства.

- Несовершенство законодательства, так как законодательное регулирование осуществляется лишь в отдельных формах экономических отношений, (система концессий, функционирование особых экономических зон и др.).

Следовательно, для развития института государственно-частного партнерства при формировании инновационной экономики необходимо:

- изучить механизмы реализации государственно-частного партнерства в зарубежных странах, с последующей адаптацией их опыта к условиям России;

- ликвидировать существующие законодательные пробелы в регулировании ГЧП и разработать единую концепцию его развития;

- создать благоприятные условия для развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере посредством разработки и принятия соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих не только инновационную деятельность в целом, но и вопросы, относимые непосредственно к деятельности государственно-частного партнерства;

• создать условия для развития кластеров, поскольку кластерный подход предполагает совместные действия представителей бизнеса, органов власти, образовательных и научно-исследовательских институтов, направленные на повышение конкурентоспособности как отдельного региона, так и государства в целом, и является действенным инструментом в достижении целей инновационного развития (в России утвержден перечень из 25 кластеров, которые располагаются на территориях с высоким уровнем концентрации и динамики научно-технической и производственной деятельности).

На данном основании можно заключить, что развитие института государственно-частного партнерства - важное условие формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры. Это подтверждается мировым опытом стран, в которых успешно реализуются проекты на основе государственно-частного партнерства, что выгодно не только для государства и бизнеса, но для населе-

ния при условии надлежащей организации и правовом его оформлении.

¹ Гамидов Г.С., Исмаилов Т.А. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. 2003. □ 1. URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>.

² Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М., 2009. С. 31.

³ Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012-2013 / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949>.

⁴ Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски // Официальный сайт Института мировой экономики и международных отношений. URL: <http://www.imemo.ru>.

⁵ Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / под ред. А.К. Казанцева, Д.А. Рубальтера. М., 2009. С. 8.

⁶ Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года : [утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике, протокол □ 1 от 15 февр. 2006 г.].

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Экономическая теория

Дискурсы методологического индивидуализма и этического холизма в экономической науке

© 2013 Карамова Ольга Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: lelia_apa@mail.ru

Рассмотрены проблемы дихотомии дискурсов методологического индивидуализма и холизма. Дана история интеллектуальной традиции индивидуализма и холизма в экономической науке.

Ключевые слова: методологический индивидуализм, методологический холизм, дискурс, атомизм, праксеология, реляционная методологическая концепция.

Дихотомия индивидуализма и холизма является одной из системных проблем теоретического ядра экономической теории. Диалектическое противоречие между индивидуализмом и холизмом носит базисный и фундаментальный характер в методологии экономической науки¹.

В широком смысле под дискурсами индивидуализма и холизма следует понимать онтологические, эпистемологические, методологические и ценностные установки, которые нашли отражение в современных экономических концепциях².

Методологический индивидуализм рассматривается как аналитический прием, который определяет экономических субъектов (индивидов) как рациональных, автономных, равноправных. Свойства макропроцессов выводятся из свойств экономических субъектов. Иными словами, свойства системы определяются свойствами ее элементов.

Сторонники же холизма считают, что, хотя экономические целостности зависят от действий и экономических интересов индивидов, онтологически они не тождественны им, а управляющие этими действиями экономические законы не редуцируемы к закономерностям поведения отдельных индивидов. Дилемму индивидуализма и холизма в экономическом знании следует рассматривать как сложную и многоплановую. История интеллектуальной традиции индивидуализма и холизма в экономической науке уходит своими корнями в Новое время. В XIX в. обозначились “два тренда” в экономической науке – английская традиция и традиция немецкой финансовой науки³.

Английская классическая политическая экономия рассматривала экономический интерес отдельного индивидуума, отрицая возможность существования других интересов. В противовес немецкая историческая школа в качестве фундаментальной основы признавала “коллективные потребности” и допускала наличие интересов об-

щества. Зарождение методологического индивидуализма началось в английской философии Нового времени и было связано со становлением мировоззренческой картины зарождающегося буржуазного общества. Британские философы Джон Локк, Дэвид Юм и Бернард МанDEVиль стояли у истоков традиции индивидуализма.

Джон Локк исследовал этико-политические вопросы взаимодействия граждан, государства и общества. В своем труде “Два трактата о государственном правлении”⁴ он разработал теорию происхождения государства, основанную на общественном договоре, заключенном с согласия всех граждан. Нарушение договора давало возможность гражданам требовать его пересмотра, поскольку граждане обладают верховным правом.

Самобытный мыслитель Дэвид Юм в своем этическом учении обосновывал общественную полезность эгоизма. В своих критических трактатах, направленных против религиозного догматизма, Юм приводил аргументы в защиту индивидуализма, свободы мышления и свободы выбора. Его известный тезис “о вкусах не спорят” отстаивает индивидуальный подход во всех сферах жизни. Этические идеи Юма были восприняты А. Смитом и положены в основу концепции “экономического человека”.

Теоретическая система рыночной экономики, созданная Адамом Смитом, опирается на концепцию индивидуализма, разработанную английскими философами, его предшественниками и современниками. В своем известном правиле “невидимой руки рынка” А. Смит показал механизм соединения частных интересов и общественных и обосновал приоритет личных интересов индивидов.

С нашей точки зрения, особенности английского смитианского индивидуализма заключаются в понимании индивидуализма как основы спонтанных экономических систем. Человек, следуя своим своекорыстным и эгоистическим интере-

сам, непреднамеренно участвует в спонтанных социальных образованиях. Конфликт между личными и общественными интересами разрешается в процессе хозяйственной практики многих людей, когда первичный частный интерес сталкивается с такими же другими. В этом непредсказуемом и никем не планируемом движении частных интересов многих субъектов происходит становление экономической рыночной системы, способной реализовывать в конечном счете и определенные общие интересы.

Яркий последователь идей А. Смита австрийский экономист Фридрих Хайек отмечал, что “великие индивидуалисты” отыскивали набор инструментов для создания “порядка”, при котором “индивидуальные ошибки корректируются только в ходе общественного процесса” и который “стремится создать самое лучшее из очень несовершенного материала”⁵.

Ф. Хайек выделяет особенность дискурса “английских индивидуалистов”, которая заключается в ограничении негативного влияния индивидуала на всю экономическую систему.

Таким образом, можно заключить, что дискурс индивидуализма английских экономистов и философов Адама Смита, Джозайи Такера, Адама Фергюсона, Эдмунда Берка и особенно Бернарда Мандевиля характеризуется как “спонтанное сотрудничество свободных людей”.

Данному типу индивидуализма Ф. Хайек противопоставляет другое направление в дискурсе индивидуализма, основанное на картезианском рационализме, которое “возводит весь существующий порядок к преднамеренному замыслу”⁶.

Направление индивидуализма, названное Ф. Хайеком “рационалистическим”, отличается “неумеренной верой” в силу индивидуального разума и “презрением ко всему, что не было сознательно “спроектировано” человеком. “Рационалистический индивидуализм” связан с концепцией общественного договора и “проектными” теориями (“desing” theories) общественных институтов, получивших начало от Декарта, развитых Руссо и реализовавшихся в идеях со “специфически инженерным подходом к социальным проблемам”. С нашей точки зрения, приемлемы обе трактовки индивидуализма, которые показывают широту и сложность дискурса методологического индивидуализма и раскрывают возможные разные механизмы взаимодействия индивидуала и экономической системы.

В XIX в. в развитие дискурса индивидуализма внесли свой вклад такие экономисты и философы, как Д. Бентам, Дж. Ст. Милль, К. Менгер.

Соотношение индивидуального и общественного представлялось Д. Бентамом как имена ре-

альных и фиктивных сущностей. К реальным относились понятия индивидуального блага, своекорыстного интереса. Понятия “общественное тело”, “общий интерес”, “общественный договор”, “естественное право” Д. Бентам считал фиктивными и предлагал их редуцировать до реальных понятий. Интересы отдельных индивидов рассматривались Д. Бентамом как первичные и реальные, а все общественные интересы сводились им к совокупности частных интересов. Д. Бентам критиковал подходы левого крыла французских просветителей и Дж. Локка. Несовпадение взглядов Бентама и Локка касается не только реальности общественных процессов, но и природы человека. Д. Бентам считал индивидуализм врожденной чертой человека, тогда как Дж. Локк рассматривал человека как “*tabula rasa*”, “чистую доску”, без врожденных принципов и идей. Этика Д. Бентама признавала только эгоистический интерес, удовлетворение частного интереса было возведено Д. Бентамом в моральную заповедь. Это нашло широкое отражение в англо-американской традиции моральной философии в противовес кантовской этике.

Джон Стюарт Милль, по праву называемый завершителем классической политической экономики, уделил большое внимание разработке методологии экономической науки и, в частности, принципу индивидуализма.

Дж. Ст. Милль считал, что суверенитет индивида выступает основной идеи либерализма, человек является единственным судьей собственных интересов, и взаимодействия между индивидами не должны опираться на абсолютный авторитет церкви, государства, а быть “вне попускающего давления со стороны” общественных институтов.

Миллевский принцип получил название *Harm Principle*, что выделяло его утилитаристский характер, в соответствии с которым единственным ограничением индивидуальной свободы может выступать нанесение вреда другому, риск увеличения “страданий”. Милль писал, что люди, “индивидуально или коллективно, могут справедливо вмешиваться в действия индивидуала только ради самосохранения”⁷.

Можно согласиться с оценкой Катрин Одар в отношении вклада Дж. Ст. Милля в развитие онтологических аспектов дискурса индивидуализма: “Новые формулировки Миллем фундаментальных понятий либерализма - индивид, рациональность, свобода, - их дополнение чуждыми классическому либерализму понятиями *индивидуальности, развития и социального сознания* играет здесь поворотную роль”⁸.

Во второй половине XIX в. и в XX в. идеи индивидуализма получили дальнейшее распространение как в философии (К. Поппера), так и в экономической науке. Дискурс индивидуализма развивали представители разных научных направлений: маржинализма, австрийской школы, неоклассики. Карл Менгер, основатель австрийской школы, один из творцов маржинализма, внес вклад в развитие дискурса индивидуализма с точки зрения методологии экономических исследований и политической философии.

Л. Мизес считал, что общественные институты могут быть поняты только путем анализа индивидуальных действий, поскольку лишь о последних можно иметь “прямые сведения”. В соотношении социального и индивидуального Л. Мизес четко выстраивает иерархию, в которой действия, производимые индивидами, первичны, а коллективное рассматривается как “вторичный источник” познания. Современный исследователь И.В. Филатова считает, что праксеология⁹. Л. Мизеса “вряд ли усиливает позицию методологического индивидуализма”, поскольку человек рассматривается как “анонимный” индивид-атом, а социальные явления сводятся к коллективным - групповым¹⁰. С нашей точки зрения, вклад Л. Мизеса в развитие дискурса индивидуализма заключается в создании целого направления в изучении индивидуального поведения экономических субъектов - праксеологии, а также в развитии методологии априоризма.

Ряд исследователей отмечают, что для неоклассической экономической науки характерно картезианство, которое проявляется в статическом характере моделей, в неизменности и стабильности изучаемых объектов, в рациональности экономических субъектов, в упорядоченности набора предпочтений и ограничений, в редукции любых экономических явлений к формату индивидуального выбора.

В отличие от неоклассического видения дискурса индивидуализма, неоавстрийская школа выделяет свои черты индивидуального выбора. Для них характерен “адаптивно-креативный выбор в том смысле, что альтернативы как доступные варианты выбора” определяются как неотъемлемый элемент данного процесса¹¹.

Дискурс индивидуализма в неонституциональной школе, в отличие от неоклассической школы, дополнен изучением институтов, которые объясняют поведение экономических агентов.

Холизм как философское учение был основан Дж. Холдейном, а как понятие - введен южно-африканским философом К. Смэтсом в 1925 г. Холизм есть учение о целостности мира во всеохватывающем понимании. Физическая,

социальная, культурная, экономическая действительность являются лишь обособлениями, фрагментами этой целостности. Применительно к экономической теории холизм исходит из единства экономической, социальной, культурной сфер, в которых живет и действует экономический агент. Индивид находится в тесной взаимосвязи со средой и другими индивидами, которые оказывают влияние на его поведение.

Наиболее радикальным противником дискурса индивидуализма следует признать новую историческую немецкую школу, которая придерживалась диаметрально противоположного подхода, основанного на холизме. В качестве ведущего научного понятия и единицы анализа Густав Шмоллер рассматривал “народное хозяйство”, “народ”. Объектом исследований выступали общество, государственная политика.

Многолетняя полемика между К. Менгером и представителем “молодой исторической школы” Г. фон Шмоллером велась по широкому кругу вопросов методологии развития экономической науки. В центре внимания дискуссии оказались два методологических подхода, свойственных этим научным школам, - методологический индивидуализм и методологический холизм.

Философским обоснованием дискурса холизма исторической школы служили традиции трансцендентализма и философия истории Г.В.Ф. Гегеля. Развитие человеческого общества по Гегелю является проявлением духа народа. В этом процессе развития особая роль отводится государству как системообразующему элементу.

Дискурс холизма новой исторической школы развивался далее американским институционализмом. В соответствии с принципом холизма социальные общности обладают интересами, мотивами и функциями, несводимыми к предпочтениям индивидов, входящих в них.

Традиционный институционализм выступил с критикой против сложившейся научной исследовательской программы (НИП) неоклассики, основанной на дискурсе индивидуализма. По точной характеристике Б. Сэлигмена, это был “бунт против формализма”. Для институционализма характерны междисциплинарный подход и введение новой единицы экономического анализа “институт”.

Современный исследователь А. Шаститко отмечает, что масштабная критика представителей институционализма означала “постановку вопроса о кардинальном пересмотре всей исследовательской программы в экономической теории”, поскольку касалась не только защитного пояса, но и жесткого ядра НИП неоклассики¹².

А.Я. Рубинштейн считает, что на рубеже XX-XXI вв. все больше исследователей “стали ис-

пытывать потребность в расширении анализа экономических процессов, исходя из взаимодополняемости методологического индивидуализма и холизма”. А. Рубинштейн и Р. Гринберг разработали “концепцию экономической социодинамики”, в основании которой лежит принцип комплементарности полезности, которая допускает существование интересов социальных целостностей. Эти социальные системы обладают собственными интересами, несводимыми к интересам отдельных субъектов, входящих в них¹³. Следование принципу взаимодополняемости холизма и индивидуализма позволяет освободить экономическую науку от излишней атомизации общества, дает возможность объяснить поведение индивидуума “макроскопическими переменными”¹⁴.

Джордж Ходжсон отмечает, что, несмотря на столетнее соперничество между методологическим индивидуализмом и коллективистами, в их подходах больше общего, чем это принято считать. И.В. Филатов решает дилемму “индивидуализм-холизм” при помощи “реляционной методологической концепции”. С его точки зрения “ни общество, ни индивидуальное действие нельзя редуцировать, объяснять или пытаться реконструировать друг из друга. Возможен лишь определенный способ связи - институциональное *преобразование*”¹⁵. Российские экономисты решают дихотомию “индивидуализм-холизм” с позиций социальных явлений, т.е. преимущественно холистских. Западные экономисты в рамках неинституциональной исследовательской программы разрешают дилемму “индивидуализм-холизм” с точки зрения поведения отдельного индивида в условиях ограничения со стороны институтов, т.е. на основании методологического индивидуализма. В этом заключается отличие интеллектуальной традиции российской экономической науки от англосаксонской.

¹ Философ Степин В.С. известен оригинальной концепцией структуры и генезиса теоретического знания, разработанной им в 1960-1990-х гг. Степин выделяет в содержательной структуре теории фундаментальные и частные теоретические схемы, которые составляют ядро теории (см.: *Степин В.С. Теоретическое знание. Структура, историческая эволюция*. М., 2003).

² *Филатов И.В. Индивидуализм и холизм в экономическом знании // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия*. М., 2000. Серия “Научные доклады”. Вып. 105.

³ *Рубинштейн А.Я. К проблеме общего социального анализа // Журнал Новой экономической ассоциации*. URL: <http://www.econorus.org/sub.phtml?id=179>.

⁴ *Локк Дж. Два трактата о государственном правлении // Сочинения*. В 3 т. Т. 3. М., 1988. С. 137-405.

⁵ *Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок*. М., 2000. С. 29-31.

⁶ Там же. С. 28.

⁷ *Милль Дж. Ст. О Свободе // О свободе. Антология мировой либеральной мысли (I половина XX века) / сост.: М.А. Абрамов, М.М. Федорова; отв. ред. М.А. Абрамов; Ин-т философии РАН*. М., 2000. С. 294.

⁸ *Одар К. Индивидуальность и солидарность: Дж.Ст. Милль и “новый” солидарный либерализм // “Интелрос” : интернет-журнал*. URL: <http://www.intelros.ru/pdf/fg/05/06.pdf>.

⁹ *Мизес фон Людвиг. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории*. Челябинск, 2005. С. 27.

¹⁰ *Филатов И.В. Указ. соч.* С. 73.

¹¹ *Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория*. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2010. С. 105.

¹² Там же. С. 30.

¹³ *Рубинштейн А.Я. Указ. соч.* С. 7.

¹⁴ Там же. С. 6.

¹⁵ *Филатов И.В. Указ. соч.* С. 78.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Теория и практика борьбы с бедностью в современном обществе

© 2013 Зияев Джамшед Азизович
председатель правления
ЗАОТАКПСБ “Таджпромбанк”

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

E-mail: oet2004@yandex.ru

Статья посвящена анализу социально-экономических концепций бедности и опыту государственной политики в различных группах стран.

Ключевые слова: бедность, социально-экономические концепции, государственная политика.

Некоторые теоретические аспекты бедности

На сегодня бедность является самой значимой и насущной проблемой любого человеческого сообщества. По нашему мнению, *бедность следует трактовать как процесс пребывания в состоянии постоянной недостаточности жизненных средств.*

Можно выделить три главные концепции определения уровня бедности: абсолютную, относительную и субъективную.

Абсолютная концепция бедности основывается на определении крайне минимального списка главных потребностей, а именно: прожиточного минимума в контексте общего количества денежного обеспечения, необходимого для их удовлетворения.

При таком подходе нужно решить всего две, но очень трудные экономические задачи, а именно:

- определить числовой показатель “границы” бедности;
- разработать системную совокупность числовых показателей, которые послужат эталоном для сравнения с “границей” бедности.

Относительная концепция бедности. Данная концепция основывается на соответствии числовых показателей финансового благополучия мирового сообщества уровню материальной обеспеченности, преобладающему в конкретной стране. Родоначальником этого направления стал П. Таунсенд, определяющий бедность как положение индивида или группы, при котором из-за нехватки экономических ресурсов ведение привычного и стабильного для большинства членов данного сообщества образа жизни является просто нереальным.

На наш взгляд, объяснить существование самого такого многофакторного явления можно на основе следующих групп причин:

1) **экономические:** безработица, экономическая нестабильность, общий низкий уровень жизни граждан данного сообщества и т.д.;

2) **социально-экономические,** которые сказываются, прежде всего, в низком уровне социальных гарантий или их полном отсутствии;

3) **социально-медицинские:** инвалидность, старость, высокий уровень заболеваемости и др.;

4) **демографические,** а именно: превалирование в обществе неполных семей, неконтролируемая рождаемость или резкий спад рождаемости, нестабильное число иждивенцев в семье и т.д.;

5) **образовательно-квалификационные,** отражающие полное отсутствие образования или его крайне низкий уровень, полное отсутствие или недостаточность профессиональной подготовки;

6) **политические,** т.е. наличие локальных или масштабных военных действий, конфликтов и, как следствие, вынужденная миграция;

7) **регионально-географические,** являющиеся следствием нестабильного и неравномерного развития регионов страны.

Поскольку понятие бедности комплексное и многофакторное, постольку важнейший ее аспект - социально-экономический.

В настоящее время среди экономистов весьма популярным стало понятие **экслюзии**. Это ограничение социальной активности человека (группы людей) до их исключения из общественной жизни вследствие барьера реализации социальных и гражданских прав человека. Остановимся на экономическом понимании данного феномена.

Экономическое понимание социальной экслюзии прошло длительный путь от примитивной идентификации бедности и экслюзии к установлению сложной взаимосвязи между занятостью, доходом и социальной активностью человека. Первоначально в экономическом подходе между экслюзией и материальной несостоятельностью ставился знак равенства, а бедность определялась ведущей причиной экслюзии. Хотя здравый смысл подсказывает, что совсем необязательно, чтобы социальная изоляция была опосредована исключительно бедностью. Тем не менее нельзя отрицать и отсутствие связи между экслюзией человека из общества и уровнем его достатка.

Между тем низкий доход еще не показатель социальной эксклюзии, а денежной помощи недостаточно для включения человека в общественную жизнь. Современный экономический подход к проблеме социальной эксклюзии основывается на оценке трудовых доходов человека. Профессиональная занятость - основной путь получения дохода, высокого социального статуса и признания в либеральном капиталистическом обществе. Соответственно, безработица - это тот пробел в социальной позиции, который представляется основным препятствием для инклюзии человека в общество. Основной стратегией преодоления проблем эксклюзии, в том числе и эксклюзии из образования, признается обеспечение постоянной занятости родителей.

Современный экономический подход основывается на том, что одни виды эксклюзий теснее связаны с уровнем дохода, чем другие. Так, отмечается, что эксклюзия детей из-за недоступности популярных детских развлечений и модной одежды, которая связана с неформальной спонтанной социализацией детей в подростковом возрасте, теснее связана с доходом семьи, чем, например, эксклюзия из-за неадекватного поведения и академической неуспешности.

Развитие экономического подхода определило необходимость выйти за рамки исключительно экономических показателей эксклюзии и рассматривать ее в контексте других социально-политических критериев. Признание необходимости изучать экономические критерии эксклюзии во взаимосвязи с другими характеристиками определило многие достижения современного экономического подхода к проблеме социальной эксклюзии. Представители других подходов отмечают, что профессиональная занятость - необходимое, но недостаточное условие для включения человека в общество. Труд, не обеспечивающий соблюдение социальных прав работника, все чаще рассматривается наряду с безработицей как фактор эксклюзии человека из общества. Современный экономический подход к социальной эксклюзии и инклюзии тесно связывает эти понятия с проблемой социальной мобильности, возможностью человека двигаться от групп с более ограниченным доступом к социальным благам в группы с большим доступом к социальным благам.

Национальная социально-экономическая политика - инструмент борьбы с бедностью населения

Поиск ответа на открытые вопросы анализа мирового опыта социально-экономических практик снижения уровня бедности становится акту-

альным направлением развития любого общества.

Представим особенности государственного регулирования с целью понижения ее уровня в некоторых странах.

В *США и Японии* программы социальной помощи разрознены и адресно направлены на отдельные категории неимущих. Пособия устанавливаются на таком уровне, чтобы сдерживать процесс обеднения, но не устранять его. США и Япония лидируют по числу семей, получающих менее половины среднего дохода по стране¹. Подобная политика исходит из логики, что состояние бедности является результатом личного выбора индивида и государство не должно вмешиваться в процесс формирования индивидуального благосостояния².

Принятая в большинстве зарубежных стран система налогообложения доходов физических лиц направлена на облегчение налогового бремени населения с меньшими номинальными доходами за счет усиления этого бремени наиболее обеспеченных граждан. Такая система налогообложения в комплексе с системой социальных пособий уменьшает дифференциацию располагаемых доходов по сравнению с номинальными и снижает уровень бедности населения до определенной степени³.

В богатых странах особенно чувствительным индикатором черты относительной бедности является детская смертность. Этот показатель позволяет оценить масштабы унаследованной обездоленности и продолжения бедности в последующих поколениях. Исследования последних лет свидетельствуют о росте детской бедности, определяемой как проживание в семье с доходом ниже 50 % национального среднего уровня дохода.

В *Швеции* наблюдается один из самых низких уровней бедности в странах Западной Европы. В шведской экономической политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов. Ее результатами являются активная политика на высоко развитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду сфера перераспределения), занимающийся аккумуляцией и перераспределением значительных денежных средств на социальные и экономические цели. Шведские власти считают, что лучше проводить переподготовку безработных и возвращать их к труду, в частности путем предоставления субсидий для переезда к вакантному рабочему месту, чем тратить огромные суммы на пособия безработным в качестве компенсации за потерянные доходы. Значительная часть

издержек на политику на рынке труда в Швеции возвращается государству в виде налогов и взносов на социальное страхование. Чистые расходы на нее заметно меньше значащихся в бюджете цифр⁴.

Практически во всех странах с переходной экономикой в период реформ (90-е гг. XX в.) зафиксировано падение уровня жизни населения, рост бедности, безработицы, ухудшение социальной защищенности человека в обществе; величина пенсий и заработной платы стали меньше прожиточного минимума, выросла платность услуг населению. Увеличение численности бедных происходило за счет обнищания среднего класса – высококвалифицированных рабочих, инженерно-технической интеллигенции, ученых, работников культуры, просвещения, здравоохранения.

Интересен опыт Чехии, где среди “новых” стран Евросоюза самый низкий процент людей, живущих за чертой бедности. Чехия сделала акцент на помощь в натуральной форме и денежные компенсации как дополнительный инструмент поддержки бедных, кроме основной помощи бедному населению. Местные власти предоставляют безработным гражданам жилье, питание, субсидируют школьные завтраки, учебники и другие необходимые вещи для детей из бедных семей, предоставляют жилищные субсидии по квартирной плате и т. п. Чехия создала все условия для развития малого бизнеса – льготное кредитование, различные государственные программы поддержки. Именно за счет малого бизнеса больше половины граждан получили работу. Важным направлением помощи бедным является концентрация внимания на детях из малообеспеченных семей.

Глобальный экономический кризис отразился на всех странах мира резким падением производства, ростом безработицы, снижением доходов населения и обострением социально-экономических проблем. В условиях кризиса объективно возрастает роль государства в регулировании экономической деятельности и усилении социальной защиты населения.

Среди стратегических целей антикризисных планов различных стран, направленных на регулирование уровня бедности населения, выделяются такие, как стимулирование спроса и поддержка потребительского доверия, а также сокращение человеческих издержек.

Рекомендуемые и применяемые меры достаточно универсальны:

- Помощь нуждающимся: увеличение пособий безработным и низкодоходным домохозяйствам и удлинение сроков их выплат; финанси-

рование программ переподготовки и повышения квалификации безработных; увеличение финансирования программ медицинского страхования; увеличение помощи некоторым категориям людей, выплачивающим ипотечные кредиты.

- Снижение налогов на бизнес и частных лиц.

- Модернизация инфраструктуры (поддержание инновационных процессов, включая повышение энергоэффективности экономики (производство энергии из альтернативных источников; энергосберегающие технологии); распространение высокоскоростного Интернета, увеличение инвестиций в научно-исследовательские работы).

- Дополнительные расходы на соблюдение законов и порядка, так как количество преступлений увеличивается в периоды нестабильности.

Рассмотрев социально-экономические практики снижения уровня бедности в переходной экономике, мы смогли объединить их в основные подходы и выделить их положительные и отрицательные итоги, это, в свою очередь, позволило сделать следующие выводы:

1. Различные подходы к изучению уровня бедности, ее особенностей и практики снижения формировались не столько последовательно, сколько в контексте взаимопроникновения различных подходов.

2. Процесс формирования каждого из подходов не может оцениваться изолированно от развития всего спектра различных концепций: развитие политико-правового подхода существенным образом влияло на формирование других подходов, социологический и экономический подходы также развивались в тесной взаимосвязи, заимствуя критерии и методы анализа. Поэтому понимание каждой из социально-экономических практик снижения уровня бедности развивалось от разрозненных теорий к междисциплинарному комплексному подходу.

3. Многоуровневый характер существования социально-экономических проблем и путей их решения воплощает междисциплинарный характер изучения и проектирования технологий и механизмов снижения уровня бедности в переходной экономике.

4. Государственная политика сокращения уровня бедности зависит, прежде всего, от достигнутого уровня социально-экономического развития страны и степени неравенства в распределении ресурсов.

5. Основные направления государственной политики сокращения бедности в докризисный и кризисный периоды остаются без изменений (совершенствование макроэкономической поли-

тики и обеспечение экономического роста; развитие социальной политики; сбалансированная региональная политика; расширение и углубление процесса участия; разработка и развитие системы мониторинга). Однако существенный акцент в условиях кризиса делается на макроэкономическую стабильность и создание платформы для обновления экономики, проведения стратегических реформ и наращивания возможностей для повышения уровня благосостояния населения в будущем.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что теоретические аспекты государственной политики сокращения бедности являются достаточно универсальными. Однако на практике очень важны убеждения общества.

¹ Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries. URL: <http://www.sourceoecd.org/upload/8108051etemp.pdf>.

² Тарасова С.В. Экономическая теория благосостояния : учеб. пособие для вузов. М., 2001.

³ См.: Fuster M., D'Ercole M.M. Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. Paris, 2005. □ 22. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/48/9/34483698.pdf>; Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries.

⁴ Palme J. Income distribution in Sweden. URL: <http://www.ipss.go.jp/webj-ad/WebJournal.files/SocialSecurity/2006/jun/palme.pdf>.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Контракты как форма институционализации отношений между хозяйствующими субъектами

© 2013 Ваславская Ирина Юрьевна
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва
E-mail: oet2004@yandex.ru

На основе теории систем, институциональной и неинституциональной теорий, анализа сущности и функций формальных и неформальных связей элементов экономической системы исследуются проблемы контрактов как форм институционализации отношений между хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: экономическая система, интеграция экономической деятельности, обмен, институт контракта, контрактные отношения, экономические агенты, интересы и потребности.

В рамках национальной экономической системы контракты рассматриваются как институционализированная форма отношений между хозяйствующими субъектами. Проблематика контрактных отношений связана с целой системой противоречий, присущих самой экономической системе. Именно от разрешения этих противоречий во многом зависит эффективность обменов, оформляемых контрактами.

Любая современная макроэкономическая система выступает в качестве целостности, предполагающей единый, взаимосвязанный и взаимозависимый процесс развития национального общества. При этом следует выделить системообразующую категорию, определяющую в каждый данный момент состояние и перспективы ее развития - это структурные взаимосвязи между хозяйствующими субъектами. Они опосредуют обмен результатами хозяйственной деятельности на любой стадии развития экономической системы, определяя особенности сложившихся в ее рамках связей в целом и в каждой из ее подсистем в отдельности. Неслучайно центральное место в характеристике систем теории отводят структуре, выражающей устойчивые, постоянно повторяющиеся взаимосвязи ее элементов. Их изменение предопределяет закономерности развития систем, трансформацию роли экономических агентов, включая государство, а также качественные превращения ее элементов и взаимосвязей между ними.

Основатель всеобщей организационной науки (тектологии) А.А. Богданов трактовал человеческую (как и экономическую) деятельность "от простейших до наиболее сложных ее форм" в качестве "организующего процесса", лежащего в основе формирования любой социальной системы¹. Как только ее самоорганизация (движение) перестает обеспечиваться генетическим при-

родным механизмом, начинается этап ее осуществления посредством коллективных (кооперативных) форм существования экономических агентов, т.е. через хозяйственные взаимосвязи, закрепляемые и оформляемые контрактами.

Категория системы выступает существенной и фундаментальной стороной состояния экономики как целостности, закономерности развития которой имеют в своей основе диалектическое единство таких пар явлений, как дифференцированность и интегрированность, централизация и децентрализация организации экономической деятельности. При этом структура системы выражает многообразие связей, предопределенных совокупностью горизонтальных и вертикальных взаимодействий ее элементов. А в качестве последних в экономических системах выступают три основных контрагента: домашние хозяйства, фирмы-производители и государство. В конечном итоге система становится выражением диалектического принципа всеобщей связи и взаимообусловленности, ибо последние с необходимостью предполагают интегрированность и дифференцированность целостности, предопределяющие противоречивое единство принципов централизма и децентрализма.

В данном контексте элементарный состав, представленный домохозяйствами, производящими компаниями и государством, является базисом для существования системы. Однако специфика ее заключается не столько в самих элементах, сколько в характере горизонтальных и вертикальных связей между ними, которые позволяют выделить структуру системы. Это положение по существу является основополагающим для исследования контрактов как формы институционализации отношений между хозяйствующими субъектами и их развития.

Таким образом, любая макроэкономика предстает в форме кооперационной системы, содер-

жанием которой выступают хозяйствующие субъекты, а структурой - товарный и нетоварный обмен. Внешне обмен проявляется в виде опосредованной (в рамках национальной экономики) и непосредственной (в рамках фирмы) кооперации. При этом, предполагая диалектическое единство и противоположность элементарных хозяйственных образований и экономических макросистем как целостностей, необходимо учитывать особенности взаимосвязей между ними. Такой подход позволяет при исследовании институциональных взаимосвязей между агентами контрактных отношений рассмотреть проблему совпадения (или несовпадения, а, может быть, и контрадикции) интересов хозяйствующих субъектов на микроуровне (домохозяйств и компаний) и института государства в рамках макроэкономики в целом. В результате возникает противоречие между формальными институтами, созданными государством и детерминирующими контрактные отношения в рамках законодательного и правового поля, и неформальными, внедренными и развиваемыми агентами в рамках горизонтальных отношений, и позволяющими им в более полной мере реализовать свои экономические интересы и потребности.

Совпадение интересов и потребностей экономических агентов - участников контрактных отношений, является объективным условием их оптимального функционирования в экономике и повышения эффекта от интегративных усилий, которые выражаются в структурообразующих горизонтальных и вертикальных взаимосвязях и их взаимообусловленности.

Возможность совмещения в системе интересов и потребностей, а также функций экономических агентов по таким параметрам, как цели, место и время, обосновал А.А. Богданов. Именно по таким параметрам происходит трансформация суммативной целостности экономики в органическую систему, которая усложняется по мере интеграции в нее множества дифференцированных элементов, функционально связанных между собой.

При таком совпадении мотиваций функционирования и векторов их самодвижения в рамках экономической системы формируется структурная основа совместимости (функциональных взаимосвязей) однопорядковых элементов (по горизонтали), т.е. домохозяйств и фирм (компаний-производителей), с одной стороны, и мироземных элементов с государством, поддерживающим целостность системы (по вертикали), - с другой². Одновременно возникает объективная необходимость появления механизма саморегуляции возникшей системы, который связан с институтом

государства, нацеленным на нейтрализацию дисфункциональных свойств ее элементов.

Необходимой принадлежностью форм организации экономической деятельности во взаимосвязях конкретных видов труда, сосуществующего в обществе, является обмен. Разделение труда обуславливает появление объективной необходимости в обмене его результатами, а кооперация генетически и функционально содержит в себе взаимодействие, обмен как форму своего существования. Применительно к целостности национального хозяйства формы структурных связей между участниками контрактных отношений опосредованы разделением (дифференциацией, специализацией) и кооперацией (интеграцией, объединением) экономической деятельности хозяйствующих субъектов, а обмен деятельностью и ее результатами между ними составляет ее "внутренний момент", т.е. является не чем иным, как структурой.

Таким образом, любая хозяйственная система может возникнуть и сохраниться, если свойства ее элементов соответствуют условиям ее сохранения (иначе нет ни части, ни целого). Экстремальность поведения хозяйственной целостности на макроуровне обуславливается ее функциональностью, т.е. свойством придавать целесообразное направление развитию макросистемы (организации экономической деятельности в обществе).

Под влиянием функционирования государства в качестве центрального агента экономической системы и созданных им формальных институтов изменение хозяйственных образований на микроуровне нацеливается на достижение максимальной экономии общественного труда (т.е. энергии как человеческой деятельности). Только в силу этого свойства функционирования национального хозяйства как целостности оказывается оптимальным, т.е. целесообразным. Именно на этой теоретической платформе следует рассматривать контракты как форму институционализации отношений между хозяйствующими субъектами. При этом нельзя не учитывать существенную разницу в отношениях между экономическими агентами и государством в связи с его статусом субъекта управления.

Обмен сопровождает любую человеческую деятельность, порождая взаимозависимости экономических агентов в связи со встречным движением материальных ценностей, как опосредованным, так и не опосредованным вполне материальными и денежными эквивалентами. Рассмотрение обмена в качестве базовой категории контрактных отношений дает представление о способах организации взаимодействия хозяйству-

ющих субъектов. При таком подходе, по мнению О. Уильямсона, приоритетной в исследовании становится сама потребность экономических агентов в коммуникации посредством обмена³, что объективно предполагает выбор формы институционализации хозяйственных отношений.

Существует прямая зависимость между степенью развития разделения и кооперации труда как формами экономической деятельности, с одной стороны, и интенсивностью обмена как их структурой - с другой. Действительно, разделение и кооперация экономической деятельности не могут осуществляться иначе, нежели посредством обмена, являясь исходным пунктом последнего. В то же время обмен выступает необходимым условием дифференциации и интеграции экономической деятельности, поскольку объединение сосуществующего труда невозможно вне связи друг с другом.

Итак, в рамках непосредственной кооперации, обусловленной единичным разделением труда, структуру элементарного производственного образования составляет непосредственный обмен деятельностью между производителями одной потребительной стоимости. Общественное же (общее и частное) разделение труда предполагает существование продукта как товара и является предпосылкой товарного обмена как структуры экономической деятельности в форме опосредованной кооперации в условиях рынка.

Предпосылкой динамики структуры в рамках непосредственной кооперации (на базе единичного разделения труда) выступает расширение опосредованного обмена между дифференцированными производителями в обществе (в условиях рынка). Верно и обратное утверждение: чем сложнее структура элементарного производственного образования, тем интенсивнее обмен в соответствующем образом дифференцированном и интегрированном рыночном хозяйстве.

Если дифференциация и интеграция экономической деятельности являются формами экономических целостностей, то обмен ее результатами формирует их структуру, выполняя при этом относительно самостоятельные общественные функции и имея собственные законы движения. В совокупности же эти категории представляют взаимосвязанные стороны единого процесса, именуемого совместной экономической деятельностью, формами которого выступают ее дифференциация и интеграция, а структурой - обмен ее результатами.

В рамках непосредственно кооперации (в рамках фирмы) на базе единичного разделения труда обмен выражается в технических взаимосвязях

различных видов труда и предстает как обмен живой (непосредственной) деятельности между работниками в рамках единого производственного процесса. Непосредственная кооперация не предполагает экономического обособления отдельных производителей, а взаимоотношения между участниками производства носят характер непосредственных взаимосвязей, присущих всякой интеграции экономической деятельности, и потому не оформляются контрактами.

Что же касается макроэкономики, то обмен результатами экономической деятельности обуславливается общим и частным разделением труда в экономической системе и возникшими на его основе рыночными отношениями (опосредованной кооперацией)⁴. Специфический социально-экономический характер такого обмена связан с присвоением результатов труда и выступает в форме обмена товарами (готовыми потребительными стоимостями) между экономически обособленными производственными целостностями. В этом случае обмен выступает одной из форм институционализации отношений между хозяйствующими субъектами.

Субъективный аспект выбора хозяйствующих субъектов рыночных или нерыночных контрактов для осуществления обмена результатами своей деятельности зависит от качества институциональной среды. Если она стабильна и планы экономического агента и последствия его реальных действий совпадают, то он будет вести себя как рационально действующий субъект в равновесной экономической системе.

Несовпадение планов и результатов действий предпринимателей ограничивает их рациональность, вызывает асимметрию, несбалансированность хозяйственного обмена, что предопределяет неравновесие структурных связей в национальной экономической системе. Это происходит в неадекватной институциональной среде, типичным примером которой, по образному выражению В. Полтеровича, является "институциональный вакуум", в частности как в России в 1990-х гг.

Институционализация обмена имеет фундаментальное значение для понимания процессов субъективизации экономики, поскольку институты, будучи созданными, в свою очередь, начинают оказывать определяющее воздействие на формирование межсубъектных мыслительных конструкций, обеспечивающих взаимопонимание между людьми. С помощью институтов реальные экономические процессы как бы перемещаются в субъективную плоскость их отражения непосредственными экономическими агентами. Эволюция неформальных правил напрямую свя-

зана с изменением образа мышления людей, с которого, по мнению Дж.К. Гэлбрейта⁵, и начинается действительная трансформация. С этой точки зрения, изменение восприятия и новое понимание условий и результатов обмена экономическими агентами являются неотъемлемой частью любого изменения в институциональном его обеспечении.

С точки зрения элементов, составляющих институт контракта, следует рассматривать в качестве основных участников обмена результатами деятельности экономических агентов с ограниченной рациональностью. Это означает, что их планы и действия, как правило, не совпадают. Причем они расходятся тем более, чем более неопределенной становится перспектива результативности (благополучного исхода) сделок в экономике.

В качестве причины дифференциации планов и действий экономических агентов выступает неопределенная внешняя среда хозяйствования. Чем более неопределенной становится перспектива благополучного завершения сделок, тем более расходятся знания субъектов о внешней среде и их реальные поступки, и наоборот. Понятие “неопределенности” связано с поведением рационально неосведомленного индивида, соотношенным во времени. Другими словами, принцип ограниченной рациональности экономического субъекта вызван к жизни неопределенностью внешних условий хозяйствования, при которой возникает неполнота информации и неадекватное знание участника о внешней среде.

Подход к трактовке поведения субъекта, по Г. Саймону, строится не в соответствии с принципом оптимизации (*optimizing*), а в соответствии с принципом “удовлетворительности” (*satisfying*⁶ - достижения первого приемлемого решения). По О. Уильямсону, в условиях неопределенности экономические агенты с ограниченной осведомленностью не могут охватить и обработать весь информационный спектр, поэтому для осуществления сделок купли-продажи они нуждаются в институционализации обмена, позволяющей реализовать принцип удовлетворительности.

Другими словами, экономические агенты вынуждены намеренно организовывать (институционализировать) обмен таким образом, чтобы ограничить всю имеющуюся информацию только самой необходимой, дабы сделать знания о реальной действительности более адекватными и сблизить свои планы и конкретные действия. Институционализация при этом предполагает фиксирование правил и процедур⁷ субъектами - участниками обмена, которые в будущем позволят и количественно сэкономить на издержках по координации взаимных действий.

Институты превращаются в средство обеспечения долгосрочных контрактов в условиях неопределенности с переносом акцентов на процессы коммуникации и взаимодействия. С целью адаптации к новым условиям хозяйствования субъекты намеренно сужают наборы альтернатив, ограничивая тем самым для себя множество возможных событий. По мнению Д. Норта, именно “институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь”⁸ и сближая тем самым разрабатываемые планы экономических агентов и их действия.

Сущность института контракта проявляется в определении содержания института по Д. Норту: “институт - это созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие”⁹ или “правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и формы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми”¹⁰, а также “формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений”¹¹.

В соответствии с первым определением очевидна связь между институтом контракта и организацией, поскольку последняя имеет отношение к постоянно меняющейся во времени структуре системы. Что же касается двух других из вышеперечисленных определений, то они акцентируют внимание не только и не столько на продуктивности, сознательности разработанных правил заключения и реализации контрактов, сколько на неформальности, спонтанности, децентрализованности, как непредвиденных и, следовательно, непреднамеренных результатах взаимодействия их участников. Именно поэтому институт контракта, как, собственно, и любой другой, не может претерпевать революционные изменения, к которым периодически призывают некоторые теоретики и практики.

На основе анализа истории экономики Д. Норт показал, что различия в эволюции конкретных экономических систем разных стран определяются сложившимися в них институциональными структурами и не могут быть объяснены без анализа динамики этих структур. Особое внимание он уделял влиянию государства, полагая, что именно политические правила формируют правила экономические, хотя имеет место и обратная зависимость. По его мнению, “в состоянии равновесия данная структура прав собственности (и механизма их обеспечения) будет соответствовать конкретному набору политических правил и механизмов их обеспечения. Изменения на одной стороне приведут к изменению на другой стороне”¹². Таким образом, кате-

гория собственности напрямую связана с обменом экономической деятельностью и ее результатами, который, в свою очередь, обусловлен диалектической парой явлений: ее специализацией и интеграцией.

Действительно, обмен экономической деятельностью или ее результатами, обеспечивая структуру макроэкономической системы, должен базироваться на стабильной контрактной основе, защищающей права собственности. В результате соблюдение контрактов является соблюдением прав собственности, которая обеспечивает стабильность рыночного обмена, а следовательно, и самой органической целостности хозяйственной системы. И наоборот, нарушение контрактных соглашений подрывает права экономического агента на извлечение полезности из объекта собственности.

В итоге устойчивость возникших целостностей возрастает за счет растущей дифференциации свойств элементов и усиления взаимозависимости их друг от друга, т.е. установления горизонтальных функциональных связей, базирующихся на системе обеспечения контрактов, а точнее, соблюдения прав собственности их владельцев. В результате поведение экономических агентов в хозяйственной системе становится взаимозависимым, а цепь причин и следствий замкнута друг на друге.

С интенсификацией обмена деятельностью растут взаимозависимости экономических агентов, которые и формируют функциональные связи, выполняющие роль организационного начала, структуры в укреплении стабильности мак-

роэкономического целого. В этих условиях всевозрастающую роль стала играть структура, т.е. обмен хозяйственной деятельностью, институт контракта и институты, “специфицирующие” права собственности.

¹ Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. В 2 кн. Кн. 1. М., 1989. С. 73.

² Там же.

³ Williamson O. The Evolving Science of Organization // J. of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. □ 1. P. 1546-1547.

⁴ Грималюк В.А. Непосредственно обобществленный труд. М., 1986.

⁵ Гэлбрейт Дж.К. Экономическая теория и цели общества. М., 1979. С. 270.

⁶ Simon H.A. Reason in Human Affairs. Stanford, 1983. P. 129-148.

⁷ См.: Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y., 1975; Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass., 1982.

⁸ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М., 1997. С. 18.

⁹ Там же. С. 17.

¹⁰ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

¹¹ Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / под ред. Л.И. Пияшевой, Д.А. Дарна. М., 1993. С. 307.

¹² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 69, 70.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

Трансформация институтов малого бизнеса в постиндустриальной экономике

© 2013 Маннаков Тимур Вячеславович
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mannakov@gmail.com

Необходимость в трансформации институтов возникает по причине различных девиаций. Девиантное поведение экономических агентов провоцирует трансформацию различных институциональных интересов, что изменяет старые институты либо формирует другие полярные институты, которые устраивают большинство экономических агентов.

Ключевые слова: трансформация институтов, институциональные изменения, девиация, аномия, девиантное поведение, малый бизнес, административные барьеры.

Как показывает весь мировой опыт, воспроизводство сложных экономических систем и, тем более, макроэкономических систем не может происходить на основе прямолинейного развития. Экономическая среда, в гораздо большей степени, чем биологическая, сопряжена с качественными изменениями. И рано или поздно они неизбежно приводят к значимым структурным переменам. Закономерности социальных структурных изменений как раз и являются предметом теории трансформации¹.

В строго смысловом значении трансформация означает перемену формы, по существу, внутреннего устройства изучаемого объекта.

Неотъемлемым источником развития экономической системы являются институциональные новации, за границами технологического поля имманентным атрибутом трансформаций в любой экономической системе выступают изменения институтов². Эти трансформации в соответствии с устоявшейся международной терминологией принято называть институциональными. Как отмечает А.М. Михайлов, «необходимо формирование хозяйственных институтов, которые регламентировали бы порядок хозяйственной деятельности»³.

Институциональные новации выступают знаковыми характеристиками определенного трансформационного процесса. При этом последний в большинстве случаев не сводится только к ним, будучи сопряжен с переменами как в ресурсной структуре, так и в структуре взаимодействий между самими акторами. В отличие от технологических трансформаций, институциональные трансформации непосредственно отражают структурные преобразования определенного общества в конкретном пространственно-временном измерении, проявляющиеся через обычные социальные практики⁴.

Постоянные изменения институтов в рамках прошедших периодов времени во многом пре-

допределяют будущие тенденции развития общества. Особенно явственно феномен зависимости будущего от прошлого, проявляющийся через действие институциональных факторов, обнаруживает себя применительно к макроэкономическим системам.

Также грандиозны происходящие ресурсные сдвиги в результате постиндустриальных преобразований. Во-первых, научное знание превращается в непосредственный производственный фактор, знаменующий создание «новой» экономики. «Знание, как фактор производства, в новой экономике обладает рядом отличительных свойств»⁵. Во-вторых, происходит кардинальный сдвиг в сторону производства нематериальных услуг в высокотехнологичных отраслях и информации при относительном сокращении материального производства. В-третьих, резко возрастает значимость профессий, связанных с использованием знаний. Именно менеджеры, технические специалисты и другие высококвалифицированные профессионалы из «high-tech» призваны пополнить общественную элиту.

Организационные структуры, присущие постиндустриальному укладу хозяйственной деятельности, также хорошо изучены. В их числе выделяются две группы организаций: во-первых, инновационные фирмы (в том числе индивидуальные) и венчурные фонды, во-вторых, нефинансовые корпоративные предприятия и инвестиционные банки сектора высоких технологий («новой экономики») и инвестиционные банки. Все эти организации призваны обеспечивать максимальный предпринимательский успех, в том числе, конечно, самих инноваторов.

С понятием институциональной трансформации очень тесно сопряжено понятие институциональных изменений, которые широко рассмотрели Д. Норд и Т. Веблен. Институциональные изменения в большинстве направлений ин-

ституционализма трактуются как непрерывный процесс количественно-качественных изменений и преобразований разных политических, правовых, социальных и экономических институтов⁶.

Институциональные изменения происходят в институциональной среде, но проявляются не на уровне изменений правил, а на уровне изменений институтов, функционирующих в данной среде и определяющих данную среду.

Согласно Д. Норту, институциональные изменения - это сложный процесс, потому что предельные изменения (*change in the margin*) могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Норт называет институциональные изменения, наряду с технологическими изменениями, главными детерминантами социального и экономического развития. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен. В предисловии научного редактора к его работе отмечается, что крупные институциональные изменения происходят медленно, так как институты являются результатом исторических перемен, формирующих индивидуальное поведение. Чем выше институциональная неуверенность, тем выше становятся затраты по операциям⁷.

Также следует определить, что будет являться факторами институциональных изменений, при этом разные течения институционализма по-разному выделяют основные факторы. Представители социально-технологического институционализма (Дж. Гелбрэйт, Я. Тинберген и др.) основой социального и экономического развития считают внедрение науки и техники в производство, которое далее получало новый виток развития и инновационную составляющую, что делало его более конкурентоспособным в последующем. К социально-правовому институционализму в конце XX в. относили теорию прав собственности (Р. Коуз, Р. Познер и др.). Неоинституционализм основой экономического развития в постиндустриальном обществе считает человека, целью экономической системы "всестороннее развитие человека, поэтому изучает преимущественно деятельность и поведение отдельного индивида.

Говоря об институциональной трансформации, следует обратиться к таким понятиям, как девиация и аномия, так как любая трансформация - это следствие непринятия определенных норм, правил, законов. Будет логичным экстраполировать данные термины на экономическую среду, в рамках институциональной теории.

Явления, не укладывающиеся в рамки норм, - девиации. Это поступки, деятельность человека, социальные явления, не соответствующие установленным в данном обществе нормам. Примеры девиаций: правонарушения, проституция, пьянство, наркомания⁸.

Проблема девиантного поведения находится в центре внимания с начала возникновения социологии. Эмиль Дюркгейм, написавший ставшую классической работу "Самоубийство" (1897), считается одним из основоположников современной девиантологии. Он ввел понятие аномии, о чем первый раз упоминал в своей диссертации, которая потом переросла в научный труд о разделении общественного труда⁹.

Согласно Дюркгейму, аномия - это состояние общества, при котором наступают разложение, дезинтеграция и распад системы ценностей и норм, гарантирующих общественный порядок. Необходимое условие возникновения аномии в обществе - расхождение между потребностями и интересами части его членов, с одной стороны, и возможностями их удовлетворения - с другой. Она проявляется в виде следующих нарушений¹⁰:

- расплывчатость, неустойчивость и противоречивость ценностно-нормативных предписаний и ориентаций, в частности, расхождение между нормами, определяющими цели деятельности, и нормами, регулирующими средства их достижения;
- низкая степень воздействия социальных норм на индивидов и их слабая эффективность в качестве средства нормативной регуляции поведения;
- частичное или полное отсутствие нормативного регулирования в кризисных, переходных ситуациях, когда прежняя система ценностей разрушена, а новая не сложилась или не утвердилась как общепринятая.

По определению российских исследователей, аномия - "отсутствие четкой системы социальных норм, разрушение единства культуры, вследствие чего жизненный опыт людей перестает соответствовать идеальным общественным нормам".

Девиацию следует понимать как неприятие различных институтов и норм экономическими агентами, а аномию - как явление, когда старые нормы разрушены, а новые еще не утвердились.

Девиантное поведение экономических агентов не будет влиять на их институциональные и экономические потребности, потребности в девиантном поведении будут сохранены. Девиантное поведение станет лишь предпосылкой к тому, что будут изменены способы удовлетворения институциональных и экономических потребно-

стей, т.е. их интересы. Неприятие норм формирует трансформацию институтов, а также может сформировать полярный институт как полную противоположность тому, к которому направлено девиантное поведение. Если девиация направлена на формальный институт, то результатом может явиться созданный неформальный институт, который станет иным путем в удовлетворении потребностей экономического агента.

Другое направление институциональных интересов, по мнению А.М. Михайлова, называется эволюционным: “Институциональный интерес может состоять в превращении неформальных рамок в формальные, т.е. в предании лежащим в их основе общественным нормам силы закона. Такое направление действия институционального интереса называют эволюционным, или генетическим: новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных”¹¹.

Примером проявления девиантного поведения в сфере малого бизнеса является отношение малого бизнеса к налоговой политике страны. В современной российской действительности налоговое бремя и различного рода отчисления являются неподъемными, что делает малый бизнес нерентабельным на данном этапе развития экономики. Основная доля институциональных интересов малого бизнеса, по мнению Т.И. Камоликова, относится к государственному регулированию различного рода отчислений малого бизнеса в казну государства¹².

В нашей стране хотя и осуществляется государственная поддержка малого бизнеса, но многие предприниматели считают, что этого недостаточно. Дело в том, что по закону предприниматели вынуждены платить несколько обременительных видов налога, как на свою прибыль, так и за наемных работников. Ставки налогов также велики. Поэтому многие предприниматели прибегают к занижению декларируемых доходов, уменьшая суммы уплачиваемых налогов.

По мнению большинства представителей малого бизнеса, получается, что если выплачивать все налоги в полном объеме, то малый бизнес становится нерентабельным и убыточным. Особенно болезненна такая налоговая нагрузка для вновь образовавшихся предприятий, которые не могут в таких условиях справиться с высокой конкуренцией. Поэтому, пока государство пытается регулировать налоговое законодательство, малый бизнес минимизирует свои налоги.

По мнению чиновников, выступающих в защиту малого бизнеса, снижение налоговых ставок не повлечет за собой снижение суммы поступлений в бюджет, поскольку предприниматели

ли в этом случае будут показывать доход более близким к действительности.

По отношению к малому бизнесу выделяют следующие недостатки налоговой системы:

- неразвитые механизмы налогообложения и перераспределения налогов;
- постоянно изменяющееся налоговое законодательство;
- сложность и нечеткость принимаемых законов в области налогообложения;
- большие размеры взимаемых налогов;
- неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств.

При совершенствовании налоговой системы для малого бизнеса многим предпринимателям хотелось бы введения льгот по налогам, допустим, для вновь образовавшихся организаций, применения на первых порах нулевой ставки по налогу на прибыль. Этот опыт в России уже использовался. Данная льгота не приведет к снижению доходов бюджетов, поскольку большая часть организаций применяет упрощенную систему налогообложения.

Одним из оглушительных ударов по малому бизнесу в 2011 г. стало увеличение ставок по страховым взносам. С 2012 г. ставки снизятся с 34 % до 30 %, и с 26 % до 20 % для малого социального и производственного бизнеса. Такой размер ставок предварительно установлен на два года. В дальнейшем этот вопрос будет решаться на основании реформы в пенсионной сфере. Послабления “налоговой нагрузки” на малый бизнес, несомненно, шаг необходимый и своевременный.

Следует отметить, что политика государства в области малого бизнеса должна быть направлена на создание налоговых льгот, улучшение качества принимаемых законов, удобство сервиса обслуживания налоговых ведомств, подготовку квалифицированных кадров. В совокупности с информационной поддержкой малого бизнеса данные изменения позволят значительной части предприятий выйти из сектора теневой экономики, наладить взаимоотношения и координировать действия с исполнительной и законодательной властью России¹³. Следует согласиться с А.М. Михайловым в том, что “институт налогообложения следует развивать в целях улучшения его эффективности в процессе содействия инновационному процессу”¹⁴.

Государственные органы, отвечая на просьбы малого бизнеса о снижении налогового бремени, подготовили ряд законопроектов, которые будут направлены на решение проблем с завышенными ставками налогообложения. Так, Минэкономразвития подготовило реформу налогообложения:

бизнесмен за определенную сумму приобретает у государства патент на ту или иную деятельность и больше не платит никаких налогов. Закон о патенте был принят еще несколько лет назад. Однако на сегодня число предпринимателей, использующих эту удобную систему, не превышает 5 % от работающих на льготных налоговых режимах. Почему? По мнению экспертов, причина в том, что список видов деятельности, на которые можно приобрести патент, ограничен. К тому же купивший патент бизнесмен не может нанять более пяти работников. В новом законопроекте, разработанном Минэкономразвития, список “патентуемых” видов деятельности будет сокращен с 69 до 47. Но за счет укрупнения некоторых пунктов перечня и включения новых видов бизнеса число тех, кто может воспользоваться патентом, заметно возрастет. Допустимое число работников увеличат до 15 чел., а площадь предприятий торговли и общепита - с 10 до 50 м². В течение этого года субъекты Федерации должны принять региональные законы о патенте. В них они могут еще расширить федеральный список из 47 видов бизнеса, а также установить максимальный размер годового дохода предпринимателя, работающего по патенту: от 100 тыс. до 1 млн руб. Стоимость патента составит 6 % от этой суммы.

Представители малого бизнеса без энтузиазма встретили 2013 г., который начался для них с повышения налогов. С первого января вступил в силу федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ, который предусматривает одновременное двукратное увеличение размера платежа пенсионных страховых взносов для самозанятого населения - до 26 % от двух МРОТ. Так, только сумма платежа в ПФР составит уже 32 479 руб. в год. Некоторые эксперты считают, что это спровоцирует закрытие части предприятий малого бизнеса, а также увеличение теневой деятельности в данном сегменте бизнеса.

“После того, как с января прошлого года подняли страховые и пенсионные выплаты, налоговые поступления в бюджет должны были увеличиться, но этого не произошло, потому что часть бизнеса “ушла в тень”, а это ведь влечет за собой не только денежные потери для бюджета, потому что теневой бизнес - это и контрафактная продукция, и рейдерство, и коррупция”, - заявил президент некоммерческого партнерства “Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области” Анатолий Филлипенков¹⁵.

Многие представители малого бизнеса все равно попытаются уйти в тень и создавать неформальную экономику либо ликвидировать свой бизнес. Несмотря на попытки государства сфор-

мировать ряд институтов по поддержке малого бизнеса, они все чаще проявляют свою неэффективность¹⁶.

Значительно проще придется тем собственникам малого бизнеса, которые формировали свой бизнес в третичном секторе экономики, т.е. в сфере услуг. Большинство таких экономических агентов могут ликвидировать официально свой бизнес, но продолжить свою деятельность в условиях фрилансерской деятельности, что значительно упростит им жизнь. Но таким шансом могут воспользоваться лишь те предприниматели, у которых основным фактором производства в их деятельности является информация и основной ресурс - знания. Это такие виды деятельности, как консалтинг, дизайн, программирование, создание сайтов, копирайтинг, языковые переводы.

Чаще всего данные экономические агенты способны сохранить большую часть своих клиентов после официальной ликвидации своего предприятия, в дальнейшем работая с ними по договору подряда между физическим и юридическим лицом. При этом заказчик оплачивает за фрилансера подоходный налог, что тоже в свою очередь является плюсом фрилансерской деятельности.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- рассматривая трансформацию институтов, нельзя оставить без внимания такие понятия, как институциональные изменения, девиации и аномии;
- девиантное поведение экономических агентов, в частности малого бизнеса, по отношению к одним институтам способно формировать другие полярные, а также чаще неформальные институты, которые удовлетворяли бы потребностям малого бизнеса;
- налоговое бремя с каждым годом становится все тяжелее для малого бизнеса, что побуждает экономических агентов продолжать свою деятельность уже в неформальной экономике, а также ведя фрилансерскую деятельность.

¹ Мартынов А. Россия перед выбором (альтернативы системной трансформации). М., 2009.

² Михайлов А.М. Природа экономических и институциональных интересов // Экономические науки. 2004. № 8. С. 35.

³ Михайлов А.М. Институциональные формы реализации интересов собственников факторов производства // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С. 10.

⁴ Трансформационная парадигма социального развития. URL: <http://azbook.net/book/519-rossiya-pered-vyborom-alternativy-sistemnoj-transformacii>

martyno/5-12-fenomen-makrosocialnoj-sistemnoj-transformacii.html.

⁵ Михайлов А.М., Михайлов М.В. Информация и знания в системе факторов постиндустриального производства // Экономические науки. 2010. □ 7 (68). С. 50.

⁶ Институциональные изменения. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Институциональные_изменения.

⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред. В.З. Мильнера. М., 1997. С. 8, 17, 21, 113.

⁸ Социальная структура. URL: <http://www.studfiles.ru/dir/cat26/subj87/file13454/view136547/page4.html>.

⁹ Змановская Е.В. Девиантология: (Психология отклоняющегося поведения) : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., испр. М., 2004.

¹⁰ Аномия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Аномия>.

¹¹ Михайлов А.М. Природа экономических и институциональных интересов. С. 33-43.

¹² Камоликова Т.И. Факторы и условия, определяющие функционирование малого бизнеса в воспроизводственном процессе России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. □ 7 (45). С. 42.

¹³ Налоговое бремя для малого бизнеса. URL: <http://rosbuh.ru/?page=article&item=3277>.

¹⁴ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2. С. 16.

¹⁵ Малый бизнес под угрозой: налоговое бремя снова растет. URL: <http://urbc.ru/1068006753-malyu-biznes-pod-ugrozoy-nalogo-voe-bremya-snova-rastet.html>.

¹⁶ Максимчук Е. Основные аспекты финансовой поддержки малого бизнеса на современном этапе развития экономики России // Экономические науки. 2009. □ 16 (61). С. 7.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Экономика и управление

Интеграция научных подходов для обоснования совершенствования механизма эффективного функционирования экономики

© 2013 Солошенко Руслан Викторович
кандидат экономических наук
Курская государственная сельскохозяйственная академия
им. профессора И.И. Иванова
E-mail: ruslan.soloshienko@mail.ru

Выполнена интеграция научных подходов и теоретических положений (системный подход, синергетический подход, стратегическое рыночное управление, ситуационный подход в управлении, принятие управленческих решений, теория эффективного функционирования экономики) для обоснования совершенствования механизма эффективного функционирования экономики.

Ключевые слова: механизм эффективного функционирования экономики, система, системный подход, синергетический подход, экономическая синергетика, системно-синергетический подход, стратегическое рыночное управление.

Системно-синергетический подход позволяет сформировать механизм эффективного функционирования экономики, содержащий исследования закономерностей самоорганизации и саморазвития сложных открытых экономических систем. Использование системно-синергетического подхода обусловлено актуальными и практически значимыми задачами формирования механизма эффективного функционирования экономики. Однако в настоящее время исследований системно-синергетического подхода по обоснованию путей повышения эффективности функционирования экономики проведено недостаточно, в том числе не раскрыты возможности теоретико-методологического и практического аппарата данного подхода в решении задачи совершенствования механизма эффективного функционирования экономики.

Для разработки, уточнения основ методологии системно-синергетического подхода к совершенствованию механизма эффективного функционирования экономики необходимо раскрыть содержание основных категорий и понятий, таких как система, системный подход, синергетический подход, экономическая синергетика, ситуационный подход в управлении, механизм эффективного функционирования экономики.

Существует огромное количество формулировок, раскрывающих понятие "система". Система по Толковому словарю С.И. Ожегова: 1) определенный порядок в расположении и связях частей чего-нибудь, в действиях; 2) форма организации чего-нибудь; 3) нечто целое, представляющее собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимной связи ча-

стей; 4) совокупность организаций, однородных по своим задачам, или учреждений, организационно объединенных в одно целое¹.

Как систему можно рассматривать человека, подразделение, организацию, регион, отрасль, подкомплекс АПК, экономику государства.

Системный подход является общепризнанной составной частью научного подхода, методом постановки задач, содержащей создание методов и средств исследования сложных по своей организации объектов. В его основе лежит диалектическая взаимосвязь анализа и синтеза, называемая прикладной диалектикой.

Сущность системного подхода как методологии научного познания заключается в рассмотрении объекта в качестве системы с единых позиций целостности, что позволяет анализировать внешние и внутренние связи и экономические отношения, выявлять закономерности и взаимосвязи, учитывать влияние факторов, изменение которых приводит к нахождению наилучших способов достижения цели.

Системный подход в управлении экономической позволяет рассматривать экономику как сложную систему взаимосвязанных элементов и найти совокупность принципов, законов функционирования и развития этой системы. Основными принципами данного направления являются целостность экономики как системы, взаимозависимость ее элементов и ориентация на повышение эффективности функционирования.

С позиций системного подхода целесообразно осуществлять оценку функционирования кооперированных и интегрированных формирований в аграрном секторе экономики с использо-

ванием системы показателей для оценки: производительности труда, прибыли, рентабельности, уровня заработной платы, величины отчислений и налогов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, уровня текучести кадров, затрат на аппарат управления и др.²

Основными признаками системного подхода к изучению экономики являются: признание ее целостности, наличие связей, иерархичность строения, структуризация, множественность, системность, управление, регулирование, устойчивость, равновесие, самоорганизация.

Синергетический подход учитывает взаимодействие элементов сложной системы, приводящее к возникновению синергетического эффекта³.

Синергетический подход описывает поведение открытых и динамических систем, акцентирует внимание на нелинейных отношениях, неравновесности, неустойчивости, неупорядоченности⁴.

В экономической литературе синергия определяется как согласованное, взаимно усиливающее действие двух или нескольких подсистем, увеличивающее упорядоченность (уменьшающее энтропию) системы в целом, в результате чего единая система производит больший эффект, нежели все ее подсистемы по отдельности. В бизнесе синергия означает преимущество группы предприятий (компаний) по сравнению с их разрозненной деятельностью⁵.

В основе синергетического подхода лежат понятия самоорганизации, нелинейности, порядкообразования. Становление синергетики связано с тем, что для обширного класса явлений были выявлены некоторые сходные черты. Было обнаружено, что системы, далекие от состояния равновесия, демонстрируют способность к самоорганизации. Проходя через стадии крайней неустойчивости (точки бифуркации), они спонтанно образуют новые упорядоченные структуры. Это означает, что состояния хаоса и порядка находятся в сложной динамической связи, в которой задействованы существенно вероятностные параметры реальности⁶.

В данной связи возникает предположение, что синергетический подход может рассматриваться как результат эволюции системного подхода и является одним из перспективных направлений его развития. При этом существуют определенные методологические проблемы синергетического подхода:

1) многообразии различных систем, описываемых на основе синергетического подхода, что приводит к многообразию синергетических моделей;

2) отсутствие математического аппарата, который позволил бы описывать синергетические

явления абстрактно, независимо от конкретной системы, в которой наблюдается совместное действие отдельных элементов;

3) невозможность описать рассматриваемые системы однозначно, поскольку уравнения, описывающие процессы совместного кооперативного действия, являются нелинейными и имеют несколько решений;

4) отсутствие математической модели процесса кооперации элементов системы. Как правило, теория описывает результат такого совместного действия, но не может выявить его причины и заранее предсказать. Явления согласованности в различных неустойчивых системах возникают спонтанно, и ни одна математическая модель не выявляет причины такой согласованности;

5) отсутствие единой терминологии, что дает возможность использовать синергетический подход на интуитивном уровне, не заботясь о строгой научности и объективности⁷.

Следует признать, что экономической синергетической системе присущи такие признаки, как открытость, сложность, нелинейное развитие, динамичность, неравновесность, необратимость, неустойчивость, неопределенность, эмерджентность, наличие положительной обратной связи, кооперативное сотрудничество.

Данные признаки являются предпосылками для формирования и развития синергетических эффектов в современной экономике. Они присутствуют в национальной экономике России, что подтверждает принципиальную возможность возникновения в ней и использования синергетических эффектов⁸.

Традиционная экономика предложила науке некоторые фундаментальные механизмы экономических процессов, такие как конкуренция, кооперация, рациональное поведение. Синергетическая экономика видит источники сложности в экономической эволюции, прежде всего, в неустойчивости и нелинейности (а не в устойчивости и линейности, как это свойственно традиционной экономике)⁹.

При сопоставлении системных представлений старой и новой парадигм внимание переключается с взаимодействия объекта со средой на внутреннее устройство объекта, с элементов системы на связи между ними, с устойчивости на неравновесие. Схемой функционирования традиционных систем (в рамках старой системной парадигмы) служат причинно-следственные модели. Схемой функционирования открытых самоорганизующихся систем (в рамках новой системной парадигмы) является операционная замкнутость (несмотря на это, реальные системы

имеют неограниченное число контактов с внешней средой для пополнения своих ресурсов). Поведение и самообновление данных систем определяются не столько внешней причиной, сколько характером внутренних связей, правилами взаимодействия элементов (структурой), памятью о прошлых состояниях¹⁰. Поэтому применение системно-синергетического подхода для решения задачи совершенствования механизма эффективного функционирования экономики является, на наш взгляд, наиболее перспективным методологическим направлением практического решения данной научной проблемы.

Кроме того, мы считаем, что системно-синергетический подход применительно к функционированию экономики должен содержать концепцию совершенствования эффективности экономической деятельности как систему взглядов экономической теории, экономических законов, показателей, рычагов, стимулов в направлении совершенствования эффективного функционирования и повышении эффективности экономики как сложной целостной системы.

Однако теория эффективного функционирования экономики содержит классическое определение экономической эффективности - максимизации отношения полученного экономического эффекта к затратам на его достижение. Данное отношение часто не позволяет раскрыть реальную экономическую эффективность функционирования экономической системы вследствие несопоставимости эффекта и затрат по количественным и качественным показателям. Поэтому данные теоретические положения необходимо применять в комплексе с другими научными подходами.

Системно-синергетический подход функционирования экономики должен учитывать факторы мировой экономической системы (внешней среды) и внутренней среды и их влияния на развитие экономики на основе применения методов стратегического рыночного управления.

Одним из наиболее перспективных в современной науке об управлении на сегодня является ситуационный подход, который позволяет руководителю наряду с целостным представлением объекта управления и его функционирования во внешней среде осуществлять эффективное управление конкретной ситуацией принятия управленческого решения¹¹.

В данной связи нам представляется, что интеграция теоретических положений стратегического рыночного управления, теории эффективного функционирования экономики и системно-синергетического подхода является необходимой предпосылкой для обеспечения целостно-

го представления о механизме эффективного функционирования экономики.

Создание новых механизмов развития, применения новых подходов, моделей, методов повышения эффективности функционирования с учетом отраслевых особенностей относится непосредственно к аграрной сфере, которая характеризуется нестабильностью, кризисностью и неопределенностью экономической среды и природно-климатических условий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что аграрную сферу следует рассматривать как сложную систему и исследовать с позиций системно-синергетического подхода ввиду неопределенности и нестабильности условий ее функционирования и развития. Основными направлениями данного подхода применительно к отечественному агропроизводству можно выделить два: развитие инвестиционно-инновационной среды в сельском хозяйстве и создание агрокластеров.

Наряду с указанным, мы придерживаемся мнения, что новой научной парадигмой и методологической основой, раскрывающей механизм совершенствования экономики, является системно-синергетический подход.

Мы предлагаем системно-синергетическую концепцию совершенствования механизма эффективного функционирования экономики на основе систематизации различных теоретических подходов к совершенствованию экономического механизма эффективного функционирования экономики.

Мы пришли к выводу, что системно-синергетический подход базируется на устойчивых конкурентных преимуществах, создании тесной связи, взаимодействия и кооперативного сотрудничества субъектов подсистем экономики как сложной системы. Реализация исследуемого подхода применительно к экономике заключается в развитии и интеграции теоретических положений системного подхода, экономической синергетики, стратегического рыночного управления, принятия управленческих решений и совершенствования эффективности экономической деятельности, что позволяет обеспечить целостное системно-синергетическое представление о процессе повышения эффективности экономики и совершенствования механизма ее эффективного функционирования.

Исходя из вышесказанного системно-синергетический подход к совершенствованию механизма эффективного функционирования экономики раскрывает следующие положения, выделенные нами:

1. Системно-синергетический подход к исследованию экономики заключается в представ-

лении о целостности, сложности, системности, наличии связей и взаимодействий элементов экономики.

2. Системно-синергетический подход содержит исследование закономерностей самоорганизации и саморазвития, и его реализация приводит к достижению упорядоченности в экономике как в целостной сложной открытой системе и к возникновению синергетических эффектов.

3. Понятие “самоорганизация” как процесс упорядочения или совершенствования элементов организации сложной динамической системы является основополагающим в системно-синергетическом подходе. Самоорганизацию применительно к экономической деятельности мы рассматриваем как процесс, приводящий систему к эффективному взаимодействию ее подсистем на основе эффекта кооперации между элементами системы. При этом внешнее воздействие или изменение внешних условий (например, создание благоприятного инвестиционного климата) может носить стимулирующий характер для совершенствования экономической системы.

4. Формирование кластерных образований является результатом процесса самоорганизации экономической системы в конкурентной рыночной среде. Кластерная политика и кластерный подход позволяют обеспечить совершенствование экономической деятельности, повышение конкурентоспособности, а также эффективное и устойчивое развитие экономики.

5. Системно-синергетический подход к совершенствованию механизма функционирования экономики раскрывает теоретико-методологический базис обеспечения устойчивых взаимосвязей между подсистемами и повышения эффективности функционирования экономики как целостной сложной открытой системы. Выделение экономического механизма функционирования экономики с позиций системно-синергетического подхода позволяет достигнуть синергетического эффекта и максимизировать синергетическую эффективность экономики. Использование системно-синергетического подхода дает возможность выработать новые подходы и методы к совершенствованию механизма эффективного функционирования экономики.

Системно-синергетический подход к совершенствованию эффективности функционирования экономики, по нашему мнению, включает в себя: формирование теоретико-методологического базиса и создание самого механизма; раскрытие сущности и содержания “самоорганизации” и условий достижения синергизма применительно к экономической системе; разработку основных стратегий развития, направлений и значимых

приоритетов совершенствования механизма эффективного функционирования субъекта, как целостной сложной системы; построение концептуальной модели механизма эффективного функционирования экономики; разработку сбалансированной системы оценки (сбалансированной системы показателей) и других инструментов описания синергизма; раскрытие синергетической эффективности экономической системы.

Системно-синергетический подход позволяет выполнять описание производственных кластеров, кризисов, слияний, поглощений, эффективности, создания интегрированных бизнес-единиц, новых институтов развития; раскрывает дополнительные возможности совершенствования механизма эффективного функционирования экономики как нового научного направления.

Методологические положения данного подхода могут быть более продуктивными, чем традиционные теории и концепции совершенствования эффективности экономической деятельности при решении главных проблем развития экономики Российской Федерации, в том числе таких, как: разработка инновационных проектов с достижением значительных положительных синергетических эффектов на фоне существенного технологического отставания нашей страны от европейских стран; создание наноэкономических и интегративных систем, программ развития в условиях кризисности и неопределенности при расширении экономического пространства в условиях присоединения России к Всемирной торговой организации и др.

Формирование и дальнейшее совершенствование механизма эффективного функционирования экономики должно строиться на основе поиска новых форм взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий с учетом кооперационных и интеграционных связей, что в итоге повысит эффективность экономических процессов и будет способствовать обеспечению продовольственной безопасности и независимости нашей страны. При совершенствовании механизма эффективного функционирования экономики как сложной целостной системы особое внимание необходимо уделять оценке экономической эффективности, а с позиций системно-синергетического подхода – оценке синергетической эффективности как итоговых результатов деятельности.

¹ Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 65 000 слов и фразеологических выражений / под ред. проф. Л.И. Скворцова. 26-е изд., перераб. и доп. М., 2008. С. 577.

² Михилев А.В. Организационно-экономический механизм хозяйствования в аграрном секторе. Курск, 2002. С. 50.

³ Леонов А.В. Системно-синергетическая методология технико-экономических исследований // Компетентность. 2012. □ 3. С. 5.

⁴ См.: Терешин Е.М., Володин В.М. Системно-синергетический подход к анализу кластерных образований // Экономические науки. 2010. □ 4. С. 172; Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. □ 3.

⁵ Винокурова Е.С. Синергия как основной фактор формирования холдинговых структур организации бизнеса // Балтийский экономический журнал / Балт. ин-т экономики и финансов. Калининград, 2009. □ 1. С. 69.

⁶ Воробьев Ю.Л., Побережный А.А. Методологические проблемы научного познания и научного исследования : учеб.-метод. пособие. Курск, 2011. С. 33.

⁷ Мальцева Н.Н. Становление и методологические проблемы синергетического подхода // Научные ведомости БелГУ. 2009. □ 2. Вып. 7. С. 179.

⁸ Мясников А.А. Особенности проявления синергетических эффектов в современной российской экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 1999. С. 7.

⁹ Леонов А.В. Указ. соч. С. 12.

¹⁰ Терешин Е.М., Володин В.М. Указ. соч. С. 172.

¹¹ Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения : учебник. 7-е изд. М., 2008. С. 230.

Поступила в редакцию 02.02.2013 г.

Повышение конкурентоспособности отечественных энергокомпаний на основе комплексных модернизационных программ

© 2013 Король Сергей Владимирович
Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва
E-mail: instityeb@mail.ru

Рассматриваются инвестиционные проблемы повышения конкурентоспособности отечественных энергокомпаний на основе комплексных модернизационных программ.

Ключевые слова: управление, модернизация, ТЭК России, инвестиции, энергетические компании.

Особая актуальность решения проблем модернизации энергетических предприятий в отечественной промышленности определила задачу выработки мер, способствующих инновационному развитию ТЭК России¹. В такой ситуации необходимо теоретическое обоснование направлений формирования организационно-экономических механизмов инвестиционного стимулирования для повышения конкурентоспособности предприятий ТЭК России².

Использование энергетическими компаниями инвестиционных факторов для повышения конкурентоспособности влияет на конкурентоспособность всей отечественной промышленности³. Такой механизм требует уточнения инвестиционной политики ТЭК России и, в первую очередь, инвестиционных операций базовых агрегированных корпоративных групп, ориентированных на экспорт топливно-энергетических ресурсов⁴.

Энергетическая глобализация (а также вступление России в ВТО) формирует качественно но-

вые условия функционирования ТЭК России, которые для сохранения геозергетической суверенности требуют кардинального повышения конкурентоспособности отечественных энергокомпаний на основе комплексных модернизационных программ в отношении технологически взаимозависимых энергохозяйственных бизнес-цепочек, структурированных корпоративным образом (рис. 1).

По мере развития рыночных отношений и расширения потребностей повышения конкурентоспособности предприятий ТЭК России при интеграции в мировую экономику существенно возросла роль факторов корпоративной инвестиционной анклавности (чье влияние особенно опасно в отношении инновационно-развивающихся компаний).

В условиях необходимости решения проблемы перехода к новому - более высокому - технологическому укладу на основе модернизации российской промышленности возникает потребность в координационном регулировании - со

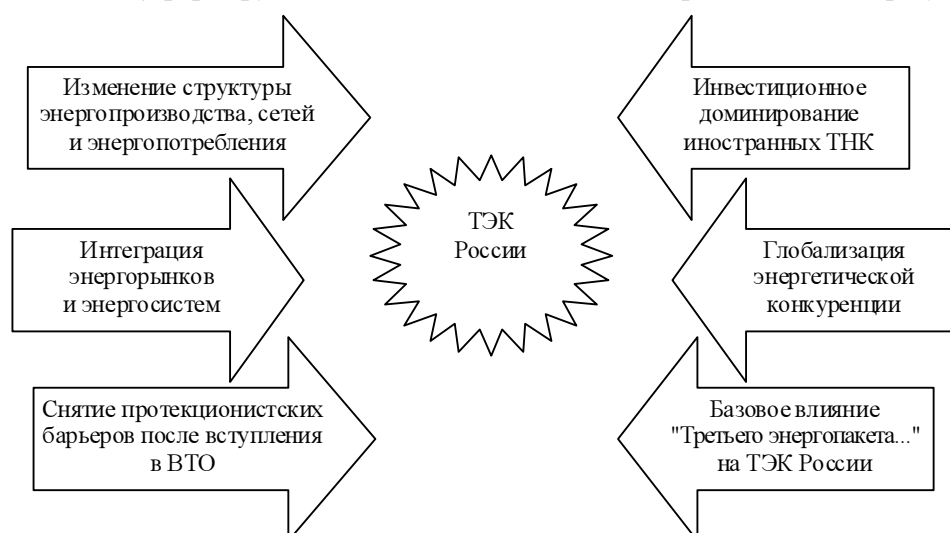


Рис. 1. Факторы энергетической глобализации, трансформирующие условия деятельности и развития ТЭК России

стороны органов госуправления - процессов формирования комплексных инвестиционных вложений корпораций ТЭК России, в том числе вне зависимости от (эгоистичных) интересов собственников⁵.

Обеспечение госприоритетов модернизации требует уточнения инвестиционных действий базовых агрегированных корпоративных групп в ТЭК России, а также реализации обоснованных и целенаправленных мер инвестиционного стимулирования со стороны органов госуправления, практикующих перманентную государственную поддержку для обеспечения модернизационных программ⁶.

Требуется реорганизация организационно-экономических механизмов на основе осуществления адаптивных изменений практики оборота инвестиционных ресурсов в ТЭК России путем развития электронных форм осуществления инвестиционных операций, стратегического координирования инвестиционных мер в рамках модернизационного экономического, производственного и технологического формата, упрощения процедур координации и оптимизации мер, реализуемых на различных уровнях управления по функциональным оргструктурам в ТЭК России⁷.

При рассмотрении данных проблем необходимо ввести в научный оборот понятие "стратегическое инвестиционное поле" - это организационно выделяемый комплекс хозяйствующих субъектов, отличающихся свойством инвестиционной связанности, системообразующие свойства которой позволяют наращивать количество регулируемых факторов путем объектно-проектного управления инвестициями, в том числе их координированного привлечения, концентрации и вложения в целях управления экономическими, производственными и тому подобными процессами функционирования и развития хозяйствующих субъектов⁸.

Широкомасштабное использование электронных торговых систем инвестиционного назначения в сфере содействия инвестированию модернизационных бизнес-программ в ТЭК России не только обеспечивает оптимизацию сотрудничества распределенных предприятий в ТЭК России и их контрагентов в смежных секторах экономики, но и способствует использованию новых форм и способов инвестиционного стимулирования процессов перевооружения технологических комплексов за счет привлечения инвестиций из российских и зарубежных источников. При этом целесообразно создание электронной инфраструктуры объединенного "стратегического инвестиционного поля", которая позво-

лит каждому экономическому агенту инвестиционных действий в ТЭК России иметь точные данные об объектах своего функционального интереса для объектно-проектного управления инвестициями, в том числе их координированного привлечения, концентрации и вложения в рамках соответствия федеральным госприоритетам и программам, осуществляемым на различных уровнях управления.

Чтобы реализовать модернизационные программы, необходимо изменение стратегии наращивания инвестиционных вложений путем привлечения инвестиционных ресурсов из российских государственных и негосударственных источников, а также недостающих ресурсов на международных финансовых рынках за счет стратегической оптимизации и постановки ряда взаимозавязанных задач для реализации объединенных действий в ТЭК России по повышению уровня системной инновационной активности отечественных энергокомпаний применительно к распределенным уровням корпоративной иерархии предприятий ТЭК России, компонуемых в корпоративные системы, аффилированных с госкорпорациями и компаниями с госучастием.

Перспективной является модель использования рыночных организационно-экономических механизмов расширения модернизационных программ в ТЭК России, в том числе стандартизации и интеграции бизнес-моделей в топливно-энергетической сфере и энергетическом машиностроении, информационно-вычислительных средств, систем и сетей, организационных форм инвестиционного сотрудничества, подходов к оптимизации системных мероприятий общероссийского (включая корпоративно-объектную детализацию) формата привлечения, концентрации и вложения инвестиций в рамках управленческих алгоритмов электронного оборота инвестиционных ресурсов.

С учетом результатов анализа можно сделать обоснованный вывод, что в отрасли необходимо обеспечение комплексных инвестиционных действий на основе создания и развития объединенного "стратегического инвестиционного поля" путем координации электронного оборота инвестиционных ресурсов для обеспечения комплексной обоснованности отраслевой стратегии наращивания инвестиционных вложений через привлечение инвестиционных ресурсов на международных финансовых рынках на основе формирования кластера отраслевых программ выхода на IPO и повышения уровня инвестиционно-сотрудничества компаний ТЭК России.

Энерго-инфраструктурная база российской экономики постепенно трансформируется в объе-

диненную для всех рыночных агентов систему, одновременно интегрируясь с энергорынками и энергосистемами как на постсоветском пространстве (прежде всего, в рамках Таможенного союза), так и за его пределами (страны ЕС, Китай, Турция и пр.), поэтому развитие ее элементов должно быть системным и координироваться инвестиционными программами инновационно-развивающихся компаний на основе рыночных организационно-экономических механизмов.

Внедрение и использование систем электронного оборота инвестиционных ресурсов в стратегии наращивания инвестиционных вложений энергетических компаний путем привлечения

инвестиционных ресурсов на международных финансовых рынках должно основываться на следующих подходах:

- нацеленность корпоративной политики на решение приоритетных задач бизнес-стратегий и программ по реализации задач концентрации инвестиций, поступающих из распределенных источников, совершенствование процессов привлечения инвестиций на модернизационные цели предприятий ТЭК России, координирование массивов инвестиций по функциональным блокам инновационно-развивающихся компаний;
- создание и поддержка объединенных сетей и систем электронного оборота инвестиционных

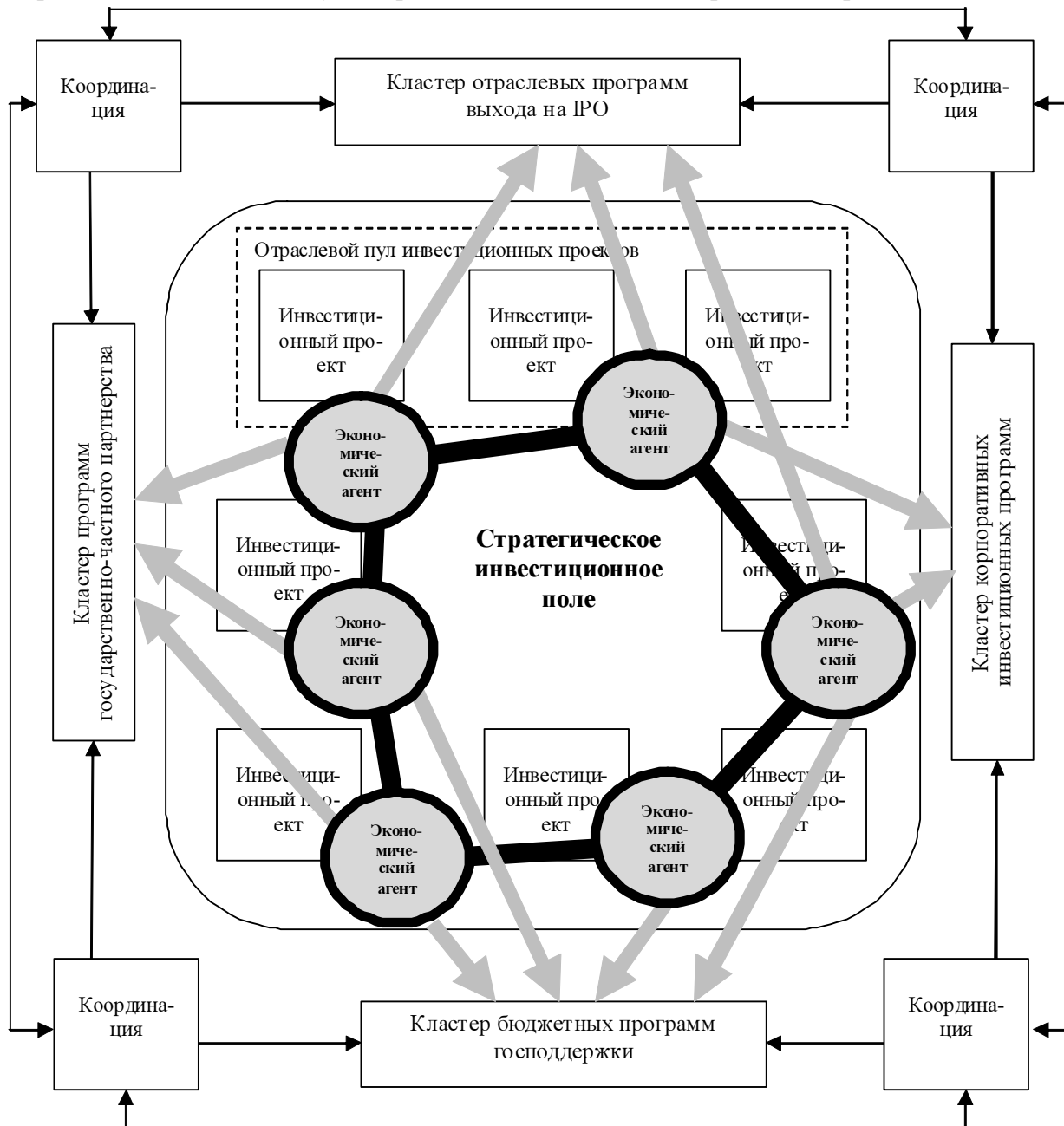


Рис. 2. Схема формирования матрицы инвестиционных действий экономических агентов

ресурсов, используемых в интересах решения проблем регулирования динамики изменения процессов привлечения инвестиций на модернизационные цели предприятий ТЭК России, координирование массивов инвестиций по программам модернизации;

- совершенствование инвестиционного стимулирования с учетом обеспечения сопряженности и интегрированности электронной инфраструктуры на уровне объединенного “стратегического инвестиционного поля” на основе идеологии объединенного управленческого пространства инвестиционных операций;

- обеспечение согласованности и сбалансированности бизнес-программ предприятий ТЭК России и их контрагентов в смежных секторах экономики;

- унификация элементов объединенного “стратегического инвестиционного поля” в отношении предприятий в ТЭК России и их контрагентов в смежных секторах экономики, использование типовых решений при создании прикладных систем электронного оборота инвестиционных ресурсов.

Решение проблемы формирования корпоративно-интегрированной стратегии управления деятельностью экономических агентов, опираясь на инфраструктуру объединенного “стратегического инвестиционного поля” для наращивания инвестиционных вложений путем привлечения инвестиционных ресурсов внутри страны и на международных финансовых рынках, требует организационного построения матрицы инвестиционных действий экономических агентов и координации их действий через формирование кластера корпоративных инвестиционных программ, кластера отраслевых программ выхода на IPO, кластера бюджетных программ господдер-

жки, кластера программ государственно-частного партнерства (рис. 2).

Необходима выработка приоритетов стратегической оптимизации и оперативной “переупаковки” системно-структурных бизнес-моделей энергетических компаний для реализации объединенных инвестиционных действий как в российской экономике, так и на международных энергетических и финансовых рынках.

¹ Аганбеян А.Г. О модернизации общественно-го производства России // Инновации. 2012. □ 1. С. 31-33.

² Новая партия на великой шахматной доске: белые начинают и выигрывают / А. Агеев [и др.] // Экономические стратегии. 2010. □ 1-2. С. 34-41.

³ Зеленин Д.В., Логинов Е.Л. Интеграция интеллектуальных управленческих сред (пространств) как основа модернизации и технологического развития экономики России // Экономические науки. 2010. □ 9. С. 22-26.

⁴ Логинов Е.Л., Деркач Н.Л. Проблемы формирования конвергентной сферы глобально взаимосвязанных и синхронизированных интеллектуальных управленческих пространств // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. □ 9. С. 33-37.

⁵ Логинов Е.Л., Логинов А.Е. Глобальный кризис как новый формат борьбы за мировое экономическое лидерство // Финансы и кредит. 2010. □ 18. С. 22-27.

⁶ Логинов Е.Л. Новые информационные технологии для контрольной деятельности в сфере государственного и корпоративного управления // Информационное общество. 2011. □ 6. С. 32-39.

⁷ Стерликов Ф.Ф., Стерликов П.Ф., Гуськова М.Ф. Экономическая теория ценности // Экономические науки. 2006. □ 20. С. 27-40.

⁸ Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. □ 88. С. 51-55.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Использование принципов маркетинга в управлении туристской организацией

© 2013 Мнякин Максим Григорьевич
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
E-mail: fomin@sseu.ru

Раскрываются особенности туристского рынка, его маркетинговая природа, а также принципы использования маркетингового подхода в сфере туризма. Особое внимание уделяется методам проведения маркетинговых исследований, изучения конъюнктуры туристского рынка.

Ключевые слова: сфера туризма, маркетинговый подход, методы маркетинговых исследований.

Одной из ключевых особенностей управления туристскими организациями является использование принципов и подходов современного маркетинга. Это не случайно. Туристский рынок по своей сути полностью соответствует представлениям об объекте, который адекватен условиям применения маркетингового инструментария:

- туристский рынок всегда динамичен;
- спрос на туристские продукты широко дифференцирован и может видоизменяться в короткие сроки;
- предложения на туристском рынке имеют усложненный, комплексный характер, могут реструктурироваться, дробиться на элементы, соединяться в новых формах и компоновках, т. е. подвергаться значительным структурным изменениям;
- потребности конечных потребителей турпродуктов индивидуальны, что приводит, с одной стороны, к дифференциации спроса, а с другой - к возможности эффективного использования средств психологического воздействия на потребителей;
- представления о характеристиках продуктов, представленных на туристском рынке, никогда не бывают достаточно четкими, поскольку зависят от индивидуальных качеств потребителей, а также от таких категорий, как впечатления, ощущения, которые трудно идентифицируются.

Нетрудно заметить, что указанная специфика туристского рынка имеет маркетинговую природу, и это не может не отразиться на тех управленческих инструментах, которые используют реально функционирующие туристские организации.

В работах, касающихся маркетинга в сфере туризма¹, отмечается, что туризм, предполагающий развитие контактов с клиентами, зарубежными фирмами, наличие высоких стандартов качества обслуживания, сезонных колебаний спроса, обуславливает специфическое применение

маркетинга как концепции и практического инструментария. Использование маркетинга в сфере туризма связано с разработкой специального туристского продукта на рынке и с ориентацией его на конкретного потребителя, с разработкой стратегии расширения продаж, выбором наиболее эффективных средств распространения рекламной информации и формированием особых систем продвижения.

Туристский маркетинг представляет собой совокупность методов и приемов, направленных на выявление возможностей наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей с точки зрения психологических и социальных факторов, а также на определение способов наиболее рационального (с финансовой точки зрения) управления туристскими организациями, позволяющего учитывать выявленные или скрытые потребности в туристских услугах.

Можно говорить о существовании рыночной или предпринимательской концепции туризма, имеющей активное развитие. Эта концепция актуализирует значимость маркетинга как комплексной программной деятельности, направленной на удовлетворение потребительского спроса, укрепление рыночных позиций туристской организации, увеличение ее конкурентного потенциала (в его активной и пассивной части), а также на установление и эффективное использование рыночных коммуникаций во всем многообразии их составляющих. Маркетинговый подход в сфере туризма проявляется в своем "классическом" виде.

Успешное использование маркетинга в туризме сопровождается соблюдением следующих основных принципов, адекватных традиционному маркетинговому подходу:

- ориентация маркетинга на эффективное решение проблем потребителей; нацеленность на четко выраженный коммерческий результат, что связано со стремлением к расширению занимаемой рыночной доли. При этом должны быть со-

блюдены основные условия маркетинговой деятельности по срокам исполнения, ресурсам и ответственности перед потребителем;

- комплексная интерпретация способов достижения целей, т.е. проведение маркетинговых исследований по анализу и прогнозу потребностей и спроса, прогнозированию конъюнктуры рынка, формированию туристского продукта, осуществлению рекламной деятельности и стимулированию сбыта в рамках целостной политики продвижения туристских продуктов и услуг;

- максимальный учет требований рынка и целенаправленное воздействие на него, т.е. адаптация к потребностям потребителей, дополняемая воздействием на их потребительское поведение и формированием предпочтений в отношении предоставляемых услуг туристской фирмы;

- ориентация на долгосрочную перспективу, что обеспечит эффективную работу организации в длительной перспективе и последовательную адаптацию к постоянно изменяющимся условиям ее функционирования, а также четкое следование правилам и нормам социально-этического маркетинга;

- конструктивное использование фактора организационной культуры, т.е. формирование особой организационной культуры, которая складывается из отношений между людьми, распределения власти, стиля управления, кадрового состава, определения перспектив развития предприятия и других составляющих менеджмента. При этом уровень культуры обслуживания следует рассматривать как важнейший фактор роста эффективности работы турорганизации.

С позиции содержания маркетинговой деятельности можно выделить следующие виды рынков²:

- целевой рынок, на котором туристская фирма предполагает развивать свою деятельность, так как именно на нем имеются наибольшие перспективы с точки зрения расширения спроса и реализации конкурентных преимуществ;

- основной рынок, на котором реализуются основные виды туристских услуг;

- дополнительный рынок, обеспечивающий реализацию некоторого объема услуг;

- растущий рынок, обладающий объективными предпосылками для роста и развития туристских услуг различных видов;

- “бесплодный” рынок, не имеющий реальных условий для реализации услуг.

Каждый из видов рынков за исключением так называемого “бесплодного” является объектом *маркетингового исследования*.

Маркетинговые исследования, как известно, являются одной из основных составляющих ин-

тегрированной маркетинговой деятельности. В маркетинге туризма, как и в традиционном маркетинге, применяются два основных метода проведения маркетинговых исследований - “полевые” и “кабинетные” исследования.

“Полевые” исследования считаются наиболее точными, так как они предполагают осуществление непосредственного контакта между представителями туристской организации (производителями) и потребителями туристских продуктов и услуг, а значит, и получение достоверной информации о состоянии потребности и спроса. Такие исследования проводятся в форме опроса, анкетирования, тестирования потребителей, которые в процессе межличностных контактов нетрудно организовать.

Вместе с тем, у “полевых” исследований имеется ряд недостатков. Первый из них связан с тем, что часть потребителей предоставляет заведомо неверную информацию, особенно в отношении характеристики уровня своей платежеспособности. Это не может не исказить итоговых характеристик даже в том случае, когда охват контактной аудитории достаточно масштабен, а итоговые оценки имеют относительное выражение.

Второй из недостатков “полевых” исследований заключается в том, что респонденты зачастую не считают важным давать ответы именно на те вопросы, которые поставлены в анкетах, и выражают свою точку зрения в произвольной форме. Это приводит к “отбраковыванию” части анкет, снижению их общего числа (т. е. информационной базы) и к неоправданным затратам. Этот недостаток, как и предыдущий, вызван техническими погрешностями, но исключить их, как правило, не удается.

Третий недостаток сопряжен с невозможностью использования результатов “полевых” исследований при планировании и прогнозировании спроса. Результаты этих исследований позволяют получить информацию только о текущем состоянии спроса, сложившемся на момент проведения исследовательских процедур. Эта информация, конечно, полезна, но осуществлять на ее основе выполнение таких управленческих функций, как стратегическое планирование, обоснование перспективных управленческих решений, разработка концепции, реинжиниринг, планирование организационных изменений, всевозможно. Этот недостаток может быть нивелирован только в том случае, если туристская организация в течение многих лет регулярно проводит такие исследования, причем использует для этого однотипные формы и методы. В реальной практике такое невозможно. Меняются условия

для проведения исследования, используемые формы и собственно туристские организации.

Четвертый недостаток “полевых” исследований связан со спецификой контактов между потребителем туристских услуг и турорганизаций. Такой контакт осуществляется до того, как произошел процесс потребления туристских продуктов и туристских услуг. При удовлетворении потребности туристов контакта с турфирмой по поводу оказанной услуги не происходит. В лучшем случае организация может рассчитывать на повторный контакт, но он будет касаться последующей услуги. В этих условиях достаточно сложно составить представление о том, насколько удовлетворена потребность; необходимо специальное углубленное исследование в среде тех потребителей, которые уже воспользовались турпродуктом и услугами, но это, по существу, не является исследованием спроса. Это является исследованием степени его удовлетворения.

Указанный недостаток, безусловно, снижает практическую значимость “полевых” исследований в их традиционном понимании. Однако он актуализирует так называемые методы углубленного изучения спроса и потребностей. Важнейшим из таких методов является проведение фокус-групп и глубинного интервьюирования.

Метод фокус-групп основан на организации обсуждения достоинств и недостатков услуг, условий их потребления, по результатам которого формируются рекомендации по их совершенствованию. Участниками фокус-групп должны стать представители целевой аудитории, незнакомые между собой и добровольно участвующие в обсуждении. Обсуждение проводится по заранее разработанному сценарию с привлечением социологов и психологов. Обязательна его видеозапись. Анализируя видеозапись, можно сформулировать выводы о мотивах потребительского поведения, предпочтениях и даже возможных направлениях в их развитии. Полезность метода фокус-групп не вызывает сомнения, однако необходимо учитывать его трудоемкость и достаточно высокий уровень затрат.

Метод глубинного интервьюирования в последнее время занимает лидирующие позиции среди других методов проведения маркетинговых исследований. Сущность этого метода заключается в организации подробного, всестороннего, предельно предметного интервью с известным в общественной среде специалистом в области развития туризма. Сложными являются две задачи:

- поиск такого специалиста и возможность формирования у него желания стать участником такого интервью;

- разработка исходных материалов и сценария проведения интервью.

Глубинное интервьюирование должно сопровождаться аудиозаписью. Его результаты могут быть весьма разнообразны и касаться не только текущего состояния туристского рынка, но и перспектив его развития, т.е. иметь прогнозный характер.

“Кабинетные” маркетинговые исследования опираются на вторичную информацию, которая представлена в различных аналитических материалах. “Кабинетные” исследования считаются менее точными, но в случае использования большого масштаба информации они дают вполне надежные результаты.

С позиций маркетинга весьма важным является понятие конъюнктуры туристского рынка. Известно, что на конъюнктуру туристского рынка влияет множество факторов – политических, научно-технических, экономических, социальных и др. Конъюнктуру рынка характеризуют соотношение спроса и предложения туристских услуг, состояние конкурентной среды, степень государственного регулирования, коммерческие условия при реализации услуг, наличие сезонных колебаний и др. Как правило, в управлении турорганизациями изучается конъюнктура на текущий момент и дается прогноз развития услуг на перспективу.

Исследование рыночной конъюнктуры в сфере туризма рассматривается большинством исследователей данной проблематики как основа практической маркетинговой деятельности. Однако возникает вопрос: как исследование конъюнктуры соотносится с исследованием рыночной (маркетинговой) среды? В более общем виде – в чем разница между конъюнктурой туристского рынка и его средой? Ответ на этот вопрос отнюдь не очевиден, так как в определениях среды и конъюнктуры отмечается наличие в них идентичных структурных элементов. В поисках достаточно корректного ответа обратимся к понятию структуры маркетинговой или рыночной среды. Существуют несколько способов структуризации среды, не противоречащих друг другу, но имеющих ряд уточнений. Применительно к сфере туризма целесообразно использовать двухступенчатую структуру среды, в которой на первой ступени выделяется внутренняя и внешняя среды, а на второй во внешней среде выделяется два самостоятельных компонента – макро- и микроокружающая внешняя среда. Критерием структуризации является степень управляющего воздействия руководства туристской организации на фактор среды (а не наоборот). При использовании этого

критерия становится ясным, что во внутреннюю среду турорганизации входят те подразделения (отделы, службы, работники), которые подлежат прямому управленческому воздействию со стороны руководства организации. В микроокружающую внешнюю среду входят элементы, которые испытывают вполне ощутимое косвенное воздействие со стороны руководства турорганизации. Существует четыре таких элемента:

- потребители турпродуктов и услуг,
- конкуренты,
- поставщики,
- посредники*.

Субъекты микроокружающей внешней среды самостоятельны в своем рыночном поведении, но всегда подвержены влиянию со стороны туристской организации. На потребителей оказывается информационное и маркетинговое (рекламное) воздействие. На конкурентов оказывается воздействие в форме ценовой политики, политики качества (в широком, интегрированном смысле), а также в форме коммуникативной политики турорганизации. Кроме того, уже само существование организации в качестве конкурента является формой воздействия на конкурентный состав туристской сферы.

Что касается посредников и поставщиков, то по отношению к ним туристская организация осуществляет свой выбор, оценивает их работу, а также вступает в договорные и финансовые отношения, что является по сути воздействием, характерным для отношений между потребителями услуг (в данном случае поставщиков и посредников) с их производителями.

Взаимодействия любой туристской организации с субъектами микроокружающей внешней среды интенсивны и подвижны. Они могут изменяться в весьма короткие сроки, и в рамках этих отношений в условиях рыночной динамики зачастую не обнаруживаются устойчивых тенденций. Однако эти отношения с точки зрения практического маркетинга являются основными. Их значимость, динамизм и весомость для бизнес-практики позволяют предположить, что

именно их целесообразно включать в состав рыночной конъюнктуры, более “подвижной” по определению.

В отношении макроокружающей внешней среды, в которой объединены такие факторы, как экономические, политические и социальные условия, демографическая ситуация, институциональная и финансовая структура и т. п., нельзя не отметить, что турорганизация оказывает на них крайне незначительное воздействие (или такое воздействие полностью отсутствует). К макровоздействиям организация приспосабливается, дифференцируя их на стимулирующие и лимитирующие.

В макроокружающей внешней среде, как правило, обнаруживаются длительные, устойчивые тенденции, которые нельзя отнести к разряду конъюнктурных. Однако в ряде случаев, например в период кризиса, некоторые из макрофакторов могут изменяться в короткий период. В этом случае они могут рассматриваться в составе конъюнктуры туристского рынка.

Обобщая, важно подчеркнуть, что исследования туристского рынка согласуются с общими принципами и подходами, соответствующими маркетинговой парадигме. Однако специфика туристского рынка корректирует процесс их практического применения. Это обстоятельство необходимо учитывать при разработке маркетингового инструментария и его внедрения в систему управления организациями сферы туризма.

¹ См.: Боголюбов В.С., Севастьянова С.А. Принципы планирования устойчивого развития туризма в регионе и их взаимосвязь // Вестн. ИНЖЭКОНа. Серия “Экономика”. 2006. □ 4 (13). С. 60-63; Карпова Г.А., Лаврова Т.А., Луценко И.В. Экономика туризма : учеб. пособие. СПб., 2005; Карпова Г.А., Максарева Е.М., Белоногов А.Г. Формирование системы обеспечения экономической безопасности сферы туризма. СПб., 2011; Шамликашвили В.А., Песоцкая Е.В. Принципы реализации сетевого подхода в сфере туризма // Актуальные проблемы развития сферы услуг : сб. науч. ст. Вып. V. СПб., 2007.

² Боголюбов В.С., Севастьянова С.А. Указ. соч.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

* Если таковые имеются.

Формирование логистических систем на железнодорожном транспорте

© 2013 Виноградов Андрей Сергеевич
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону
E-mail: kmtitd@yandex.ru

Рассмотрены основные особенности логистических систем с выделением их свойств в разрезе функционирования железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, железнодорожный транспорт, эффективность.

В современной экономической науке и деловой практике логистику определяют как интегрированный процесс управления материальными информационными и финансовыми потоками, который должен обеспечить максимально возможное удовлетворение нужд потребителей с минимальными общими издержками. Этот процесс охватывает все этапы хозяйственной деятельности - от разработки источников сырья и материалов до транспортировки готовых продуктов и услуг потребителям.

На сегодня железнодорожный транспорт России под управлением ОАО "РЖД" находится в стадии осуществления структурной реформы, которая затрагивает все уровни управления и все сферы деятельности компании. Выделяются дочерние компании, изменяется система управления с учетом требований рынка транспортных услуг с одновременным обеспечением единства управления и безопасности функционирования ОАО "РЖД". Такие масштабные изменения затрагивают всю систему базисных принципов не только железнодорожного транспорта, но и всего транспортного комплекса России, начиная с определения задач и стратегии функционирования в современных условиях и завершая построением адекватной эффективной системы управления компанией. При изучении таких крупных и уникальных научно-технических проблем реинжиниринга и синтеза архитектуры самой компании, а также создания эффективной системы управления, адекватной современным геополитическим и макроэкономическим условиям мирового рынка транспортных услуг, возникает необходимость, на наш взгляд, научного осмысления с целью разработки в результате теоретико-прикладных исследований соответствующего инструментария, повышающего степень обоснованности предлагаемых решений.

Для реализации данного направления требуется решение следующих задач:

- выделение особенностей функционирования железнодорожного транспорта через призму

задач, стоящих перед ним в рамках всего транспортного комплекса страны;

- определение с учетом теоретических характеристик понятия "логистическая система железнодорожного транспорта" с выделением ее основных свойств;

- обоснование главных направлений формирования логистической системы железнодорожного транспорта.

При рассмотрении проблематики формирования логистической системы железнодорожного транспорта объектом исследования являлась деятельность ОАО "РЖД", связанная с грузовыми перевозками, которая согласно стратегическим направлениям научно-технического развития ОАО "РЖД" на период до 2015 г.¹ реализуется через решение спектра задач, таких как:

- принципиальное повышение эффективности работы ОАО "РЖД", достижение высокой рыночной капитализации холдинга на основе внедрения новейших методов и средств управления, технологий и техники перевозочного процесса, создания принципиально новых комплексных форм обслуживания клиентов;

- достижение уровня производительности труда, соответствующего лучшим показателям мировых лидеров железнодорожного транспорта, в том числе за счет проведения эффективной политики управления персоналом;

- создание условий устойчивого, безопасного и эффективного функционирования железнодорожного транспорта как организующего элемента транспортной системы страны для реализации основных геополитических целей государства;

- формирование инфраструктурного базиса единого транспортного пространства российской экономики;

- обеспечение рационального взаимодействия с другими видами транспорта на основе логистических принципов при организующей роли железнодорожного транспорта;

- достижение транспортной доступности точек ресурсного обеспечения и промышленного роста;
- приведение уровня качества транспортных услуг и безопасности перевозок в соответствие с требованиями экономики;
- создание достаточных провозных способностей и необходимых резервов для полного удовлетворения спроса на перевозки при конъюнктурных колебаниях в экономике;
- обеспечение глубокой интеграции в мировую транспортную систему;
- поддержание высокого уровня готовности к деятельности в чрезвычайных ситуациях, соответствующего требованиям обороноспособности и безопасности страны;
- повышение инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта;
- снижение транспортной нагрузки на окружающую среду;
- внедрение высоких стандартов организации труда, его максимальной производительности и достижение на этой основе устойчивого обеспечения перевозочного процесса квалифицированными кадрами;
- оптимизация всех потоков (материальных, информационных, финансовых и сервисных), сопровождающих деятельность компании, и совокупных затрат с целью максимизации общественного эффекта грузовых перевозок;
- рационализация внутрисистемных операций, связанных с организацией грузовых перевозок.

Теоретико-методологическую основу построения логистической системы железнодорожного транспорта составляют базовые положения таких наук, как экономическая теория, логистика, кибернетика, общая теория систем, системотехника. Вместе с тем, рассматривая логистическую систему железнодорожного транспорта как сложную, большую систему, реализующую ряд кибернетических принципов управления материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками, необходимо учитывать то обстоятельство, что ее разработка должна осуществляться исходя из концептуальных основ функционирования и развития логистических систем как таковых.

В общей теории логистики понятие логистической системы является ключевым. В трудах таких российских ученых, как В.И. Сергеев (“Логистика в бизнесе”), А.В. Парфенов (“Методология формирования логистической системы управления потоковыми процессами в транзитивной экономике”), С.Б. Карнаухов (“Логистические системы в экономике России”), достаточно подробно рассмотрена эволюция взглядов ученых на категорию “логистическая система”.

В зарубежной литературе по логистике и логистическому менеджменту в работах ученых (Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Р. Баллоу) сам термин “логистическая система” зачастую отождествляют с понятием “логистическая цепь” (канал, сеть). В то же время с позиции отечественных специалистов, занимающихся проблемами логистики, понятие логистической системы имеет конструктивное значение, позволяя более четко сформулировать конечную цель и сформировать эффективную структуру управления. В этом плане заслуживают внимания следующие определения понятия логистической системы, изложенные российскими учеными.

На наш взгляд, можно выделить утверждение профессора И.Д. Афанасенко о необходимости применения тектологического подхода при рассмотрении природы логистических систем. Мы поддерживаем его точку зрения относительно того, что логистика входит в состав наук тектологических. Концепцию тектологии - науки о всеобщей организованности, разработанной в начале XX столетия русским философом А.А. Богдановым, можно характеризовать высказыванием: “Весь мир - та или иная организация опыта. В мире нет неорганизованных форм. Все системы во Вселенной переходят от низших ступеней организованности к высшим”. Развитие форм организованности регулируется всеобщими космическими законами, такими как закон подбора и закон меры.

При описании логистики, относящейся к наукам тектологическим, нужно исходить из общей характеристики тектологических систем. В связи с этим логистические системы обретают следующее выражение:

- логистические системы - системы с социально организованными элементами. Они обладают способностью восстанавливать связи между элементами, разорванные собственной активностью или внешними силами. Функцию ингрессии здесь выполняют не юридические, а нравственные законы, моральные устои и ценностные ориентиры сообщества;
- логистические системы - поток организующих активностей, построенных по закону подбора и закону меры;
- логистические системы представляют собой ряд различных сложностей (ступеней) индивидуальной организации; процесс развития здесь осуществляется в виде перехода от низших ступеней к высшим ступеням организованности².

Познание тектологической природы логистических систем позволяет конкретизировать логистическое знание.

С точки зрения профессора А.В. Парфенова, логистическая система - “это важная часть рыночного механизма расширенного воспроизводства, формируемая с целью реализации и согласования экономических интересов непосредственных и опосредованных участников предпринимательских процессов путем наиболее эффективного использования общественных ресурсов в существующих на определенном историческом этапе условиях хозяйствования”³.

Наиболее точным, на наш взгляд, является следующее определение: “Логистическая система - это сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, состоящая из взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками элементов (звеньев), совокупность которых, границы и задачи функционирования объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями”⁴.

Приведенные примеры достаточно полно характеризуют категорию “логистическая система”, отражая объекты, субъекты и цели, но в них не сделан акцент на главную особенность, которая принципиально отличает данную систему от всех иных систем, - она предназначена для потоковой формы движения материальных, информационных, финансовых и прочих ресурсов.

В контексте общетеоретического понимания логики логистическую систему железнодорожного транспорта, на наш взгляд, можно определить как специфическую совокупность связанных между собой и с внешней средой подсистем и элементов, обеспечивающих процесс функционирования межрегиональных хозяйственных связей, формирование которых направлено на достижение общесистемной цели при помощи управления материальными потоками (под которыми нами понимаются грузовые перевозки) и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в рамках всего железнодорожного комплекса страны.

Большинство исследователей сущности логики сходятся во мнении, что реально функционирующим логистическим системам присущи основные свойства, которые вообще характерны для всех сложных, больших систем, таких как: сложность, иерархичность, эмерджентность, структурированность. Не является в этом смысле исключением и логистическая система железнодорожного транспорта. Рассмотрим подробнее свойства логистической системы в разрезе функционирования железнодорожного транспорта:

- сложность. Сложность логистической системы характеризуется такими основными прин-

ципами, как наличие большого числа элементов (звеньев), сложный характер взаимодействия между отдельными элементами, сложность функций, выполняемых системой, наличие сложно организованного управления, воздействие на систему большого количества стохастических факторов внешней среды. В логистической системе железнодорожного транспорта следует учитывать, что ее основные характеристики обусловлены особенностью организации потоковой формы движения и сложностью процесса организации перевозок, что выражается не только в большом числе составляющих логистических звеньев и связей между ними, но и в качественном отличии экономических процессов, связанных с ее функционированием;

- иерархичность, т.е. подчиненность элементов более низкого уровня (порядка, ранга) элементам более высокого уровня в плане линейного или функционального логистического управления. Логистическая система железнодорожного транспорта характеризуется значительной глубиной (силой) внутренних взаимосвязей и, вместе с тем, отличается разной степенью прочности информационных и материальных связей между отдельными элементами системы. При этом отдельный элемент этой системы в процессе движения может непосредственно взаимодействовать не со всеми ее элементами, а лишь с некоторыми из них. Поэтому только постоянство, глубина и прочность связей между конкретными элементами логистической системы могут стать определяющим условием для выделения их в подсистемы, которые способны функционировать как относительно самостоятельно внутренние, локальные системы;

- эмерджентность (целостность), т. е. свойство системы выполнять заданную целевую функцию, реализуемое только логистической системой в целом, а не отдельными ее звеньями или подсистемами. В логистической системе железнодорожного транспорта целостность означает, что весомость входящего в нее каждого элемента, набор его свойств и отношений в системе зависят от его места и функций, которыми он наделяется внутри данной системы, а также подчинение всех элементов системы единой цели - полному удовлетворению потребностей в грузовых перевозках при достижении параметров экономической эффективности, экологической и функциональной безопасности и устойчивости отечественного железнодорожного транспорта общего пользования;

- структурированность предполагает наличие определенной организационной структуры логистической системы железнодорожного транспорта,

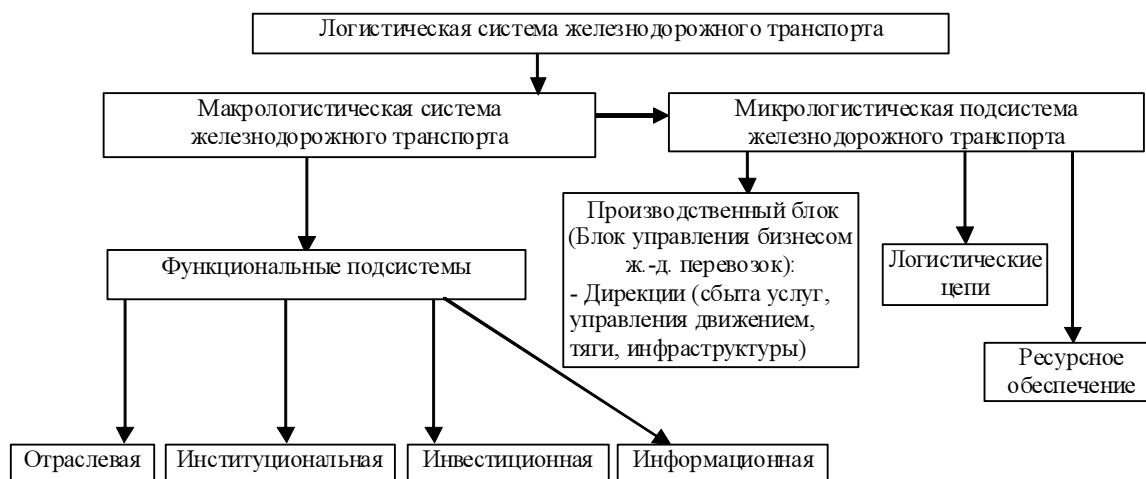


Рис. Схема логистической системы железнодорожного транспорта

состоящей из взаимосвязанных объектов и субъектов управления, реализующей заданную цель.

Руководствуясь существующими методическими подходами построения моделей функционирования логистических систем, логистическую систему железнодорожного транспорта можно представить в виде схемы (см. рисунок).

Из схемы, видно, что логистическая система железнодорожного транспорта состоит из макрологистической системы, включающей в себя подсистему микроуровня.

Макрологистическая система железнодорожного транспорта включает в себя микрологистическую подсистему как объект управления, а также четыре функциональные подсистемы: институциональную, осуществляющую нормативно-правовое регулирование железнодорожного транспорта; информационную, отвечающую за обеспечение информацией всех участников, задействованных в процессе грузовых перевозок; инвестиционную, способствующую мобилизации и эффективному использованию инвестиционных ресурсов; отраслевую - сочетание отраслевых и территориальных подходов на железнодорожном транспорте.

Микрологистическая система железнодорожного транспорта объединяет в себе логистические цепи, созданные для целей организации железнодорожных перевозок, а также ресурсное и управленческое обеспечение этих процессов. Управление осуществляется в рамках производственного блока. Блок состоит из вертикально интегрированных дирекций, которые формируются на принципах специализации сфер деятельности и отвечают за конкретные ключевые элементы перевозочного процесса - сбыт услуг железнодорожных перевозок (дирекция сбыта - центр фирменного транспортного обслуживания), управление движением (дирекция управления движением), обеспечение тягой (дирекция тяги),

содержание инфраструктуры (дирекция инфраструктуры).

Таким образом, проанализированный теоретико-методологический опыт построения логистических систем в различных областях народного хозяйства позволил нам представить в виде схемы один из возможных вариантов формирования логистической системы железнодорожного транспорта, в рамках которой выполняется ряд задач, направленных на достижение параметров экономической эффективности и устойчивости отечественного железнодорожного транспорта. Предложенная схема, на наш взгляд, поможет ускорению формирования логистической системы железнодорожного транспорта, с учетом проводимых в настоящее время структурных преобразований в данной отрасли, что коренным образом приведет к смене механизмов и процессов его функционирования. Необратимые структурные преобразования на железнодорожном транспорте, без сомнения, повлекут за собой необходимость в формировании новых подходов построения логистической системы железнодорожного транспорта.

¹ Стратегические направления научно-технического развития ОАО "Российские железные дороги" на период до 2015 г. // "Белая книга" ОАО "РЖД".

² Афанасенко И.Д. О тектологической природе логистических систем // Сборник статей VI Южно-российского логистического форума. Ростов н/Д, 2009. С. 251-256.

³ Парфенов А.В. Методология формирования логистической системы управления потоковыми процессами в транзитной экономике. СПб., 2001. С. 140. См. также: Методология стратегического маркетингового управления в промышленности / Горохов А.Ю. [и др.]. М., 2013.

⁴ Сергеев И.В., Кизим А.А., Эльяшевич П.А. Глобальные логистические системы. СПб., 2001. С. 29.

Ключевые элементы складской логистики региона инновационно-сервисного типа*

© 2013 Тасуева Тамила Сулеймановна
кандидат экономических наук, доцент
Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова
Российской академии наук, г. Грозный
© 2013 Исраилов Магамед Вахаевич
кандидат экономических наук
Чеченский государственный университет, г. Грозный
E-mail: tamila7575@mail.ru, imv1968@mail.ru

Исследованы основные направления инновационного развития складской логистики региона. Рассмотрено понятие утилиты-полезности, создаваемой в процессе функционирования системы. При исследовании проблем складской логистики в регионе основной акцент сделан на рационализацию традиционных складских функций с позиции их инновационно-сервисной ориентации. Обоснованы критерии эффективности логистики складирования инновационно-сервисного типа.

Ключевые слова: складская логистика региона, инновационное развитие, критерий эффективности складской логистической системы.

Складская логистика региона рассматривается нами в разрезе внедрения новых подходов к конструированию и функционированию складских мощностей, в результате чего регион получает конкурентные преимущества. Мы связываем реализацию этих задач с процессом логистизации складской деятельности в регионе.

Логистизация регионального складского хозяйства представляется в данной работе в виде системы конкретных мер, направленных на организацию складской деятельности в системную потоковую форму, включающую ряд подсистем (блоков) и элементов, объединенных по целевой направленности на снижение совокупных затрат всех звеньев логистической цепи.

Эффективная организация, управление и координация многочисленных экономических потоков невозможны без создания адекватной логистической системы регионального складского хозяйства. Координирующий и интегрирующий потенциал этой системы должен быть направлен на реализацию социально-экономических задач развития региона, повышение эффективности обслуживания потребителей за счет внедрения современных инновационно-сервисных логистических технологий управления экономическими потоками.

Усиление взаимосвязей, взаимозависимостей и открытости регионов становится характерной

* Научно-исследовательская работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований Президиума РАН и Отделения РАН на 2012 г. (код Программы П 32).

особенностью глобальной экономической системы, что требует теоретического переосмысления ряда проблем складской логистики в регионе. Развитие инноваций в теоретическом аспекте часто связывают с именем австрийского экономиста Й. Шумпетера. В своих работах он рассматривает инновации как один из ключевых антикризисных факторов развития экономических процессов. Й. Шумпетер исследовал роль предпринимателя в инновационном процессе¹. Исходя из представленных Й. Шумпетером классификационных характеристик инноваций, можно заключить, что любая социально-экономическая система достигает успеха в своей деятельности, если она находится в состоянии последовательного и неуклонного инновационного развития. Складская логистика региона в этом смысле не является исключением.

Основными чертами инновационной экономики принято считать: новое качество экономического роста; всеобщее и непрерывное инновационное образование; новую структуру собственности; новую структуру экономики и бизнеса; инновационную инфраструктуру².

Инновационный тип складской логистики региона мы связываем с оптимизацией траектории функционирования экономических потоков, циркулирующих в логистической системе, с целью сокращения времени логистического цикла, рационализации общих издержек товародвижения, повышения эффективности развития региона в целом.

К основным направлениям инновационного развития складской логистики региона можно отнести: инновации, касающиеся продуктовых характеристик материальных потоков, и инновации, нацеленные на совершенствование формы потоков. В первом случае инновации связаны с генерированием идей создания инновационных продуктов (услуг), внедрением ноу-хау, научно-исследовательскими разработками. Во втором случае инновации решают сложнейшие проблемы постоянного обновления информационных технологий, организационных структур, форм материальных потоков, логистических систем.

В общем виде под складской логистикой инновационно-сервисного типа нами понимается такая качественная структурная характеристика и организационные приемы складской логистики, где преобладают инновационные формы организации управления и технологий, обеспечивающие устойчивое генерирование и внедрение нововведений во всех ее функциональных областях.

Региональные экономики рассматриваются как составная часть общего национального рынка, который, в свою очередь, входит в глобальную экономическую систему регионов. Таким образом, национальная экономика становится регионом глобальной экономики и представляет собой экономическое пространство общего национального рынка, обозначенное государственными границами. Национальный же рынок состоит из системы региональных рынков, взаимосвязанных как в рамках национального, так и международного пространства.

В зарубежной литературе для выделения преимуществ и экономических выгод, связанных с применением логистических систем, часто используется понятие утилиты-полезности, создаваемой в процессе функционирования системы. Адаптируя этот подход к складской логистике региона, можно заключить, что складская логистическая система добавляет определенные полезности участникам товародвижения, образуя тем самым общую полезность. Выделим наиболее важные из них, которые создаются в рамках региональной складской логистической системы: полезность изменения состояния, полезность формы, пространственную полезность, полезность времени, полезность владения. Так, полезность изменения состояния проявляется в том, что в процессе выполнения складских логистических функций производственный ассортимент товаров превращается в потребительский ассортимент. При этом возможно получение утилиты формы, т.е. добавление полезности самой формы товаров путем их сортировки, консолидации, разук-

рупления, что зачастую необходимо с точки зрения улучшения сервисных характеристик товара. Обратим внимание на роль пространственной полезности складской логистики, т.е. на элиминирование затрат (потерь), обусловленных пространственной разобщенностью участников товародвижения. При этом утилиты времени компенсирует затраты (потери), связанные с временной разобщенностью производства и потребления товаров. Существование всех этих полезностей складской логистики в регионе возможно, если имеет место спрос на товары, т.е. если существует утилиты владения.

Создание в Чеченской Республике логистической системы складирования инновационно-сервисного типа позволит обеспечить реализацию и последовательное повышение полезностей-утилит: состояния, формы, пространства, времени и владения, получаемых участниками товародвижения, при приоритетности реализации глобальной цели развития экономики региона.

Успешное развитие в регионе логистической системы складирования инновационно-сервисного типа предполагает построение соответствующей инфраструктуры. В последнее время в региональной инфраструктуре происходят определенные позитивные изменения, к которым можно отнести: развитие региональных финансовых рынков, укрепление региональных таможенных служб, развитие выставок-ярмарок, средств коммуникаций, рекламы. Однако много вопросов, связанных с развитием транспортной и складской инфраструктуры, находится пока в плоскости перспективных проектов. Недостаточная обеспеченность регионального рынка складскими мощностями побуждает торговые предприятия строить собственные, не всегда соответствующие современным требованиям складские площади.

По оценкам экспертов, площадь складских помещений в Чеченской Республике чрезвычайно мала и составляет около 20 тыс. м², из которых на долю качественных складских площадей приходится только 10 %. В последнее время наметились тенденции оживления рынка складской недвижимости на Юге России. Активизировался спрос на современные складские комплексы, особенно на качественные складские помещения категории "А" и "В". По оценкам экспертов компании FM Logistic, спрос на такие складские помещения из года в год повышается и составляет около 160-170 тыс. м². Увеличение спроса на качественные складские помещения и в целом на комплексные складские услуги во многом обусловлено активным внедрением на региональные рынки крупных торговых сетей:

“О’кей”, “Перекресток”, “Ашан”, “Касторама”, ИКЕА, Metro и др. Проблема ликвидации дефицита современных складов в регионе требует скорейшего разрешения. Вместе с тем, процесс строительства современного склада достаточно продолжительный по времени и требует значительных инвестиций.

Реализация всех вышеупомянутых планов позволит в ближайшем будущем обеспечить условия для увеличения грузопотока, что будет способствовать повышению спроса на складские услуги.

Эффективность функционирования региональной логистики складирования инновационно-сервисного типа можно охарактеризовать с позиции ожидаемого полезного эффекта, с точки зрения вероятности его достижения и исходя из затрат ресурсов на достижение этого эффекта.

Поскольку критерий оптимальности носит количественный характер, математическая форма его выражения - это целевая функция, экстремальное значение которой характеризует предельно достижимую эффективность складской логистической системы инновационно-сервисного типа.

Основной принцип количественной оценки эффективности логистической системы состоит в соизмерении результатов логистического управления с затратами (логистическими издержками) на их получение. Таким образом, экстремальное значение целевой функции будет характеризовать эффективность функционирования логистики складирования инновационно-сервисного типа и, прежде всего, минимизацию совокупных логистических издержек при ее функционировании. Обосновывая критерий эффективности логистики складирования инновационно-сервисного типа, мы исходим из того, что он представляет собой минимум совокупных логистических издержек, связанных с управлением межрегиональными материальными и сопутствующими им финансовыми, информационными, сервисными и другими потоками при обеспечении требуемого уровня развития складских мощностей региона.

В структуру логистической системы складирования инновационно-сервисного типа входит большое количество звеньев логистической цепи, критерии оптимизации которых должны быть увязаны и учтены при обосновании глобальной целевой функции. Достижение глобального компромисса осуществляется на основе методов векторной (многокритериальной) оптимизации, описание которых достаточно подробно рассмотрено в теории оптимизации. Но задача управления состоит не только в правильном обосновании критерия эффективности функционирования

логистической системы, но и в достижении экстремума этого критерия наиболее эффективным способом. Подобная предпосылка требует более детального модельного представления функций складской логистики, уточнения ее ключевых элементов.

Важную роль в управлении региональной складской логистической системой играет регулирование на уровне государственных органов власти. Рыночная экономика не способна решать ряд жизненно важных для общества задач, вступающая зачастую в противоречия с общественными интересами. Остается множество проблем, которые рынок может преодолеть только с помощью государства.

Комплекс инструментов государственного воздействия на логистические процессы достаточно обширен, он не остается неизменным и постоянно совершенствуется. Инструменты такого воздействия включаются в экономическую политику государства. Она дифференцируется по направлениям, сферам, методам и характеру воздействия.

С нашей точки зрения, инструменты государственного воздействия на развитие складской логистики в Чеченской Республике должны носить обеспечивающий характер и базироваться на принятии общесистемных решений. Это касается: обеспечения благоприятных условий для движения материальных потоков; применения в особых случаях регулирующих воздействий, способствующих разрешению сложных ситуаций; ограничения свободы формирования рыночных цен на ряд товаров.

Суть государственного регулирования в экономике не в экспансии государства в отдельные отрасли и не в поддержке избранных предприятий и участников рынка, а в защите частных инициатив и всех форм собственности. Применительно к развитию региональной складской логистической системы инновационно-сервисного типа это положение означает, что важно соблюдать разумное сочетание государственного регулирования товарообмена и рыночных механизмов саморазвития, совмещать организующую роль плановых начал и творческой инициативы, высокой социальной активности предпринимательства. Одной из форм совмещения интересов государства, общества и частного бизнеса является индикативное управление.

Индикативное планирование в организации складской логистики в Чеченской Республике может реализовываться через следующие функции: плановая разработка регионального развития, определение целей и приоритетов; нормативная разработка системы нормативов, оценоч-

ных показателей-индикаторов развития складской логистики; информационная разработка прогнозов и сценариев развития складской логистики, мониторинг и контроллинг; координирующая проработка микропланов предприятий, синтез этих планов в контексте развития региона, соглашения в рамках социально-экономического партнерства; программирование целевых программ, инвестиционных проектов и бюджетирование; стимулирующую деятельность в рамках предоставления кредитных и налоговых льгот, государственных гарантий и др.

Такого рода государственное воздействие на развитие складской логистики в регионе способно ускорить процесс обновления основных фондов в регионе и повысить качество выпускаемой продукции, развивает сервис и усиливает мотивацию труда работников.

Важно правильно оценивать ключевую роль эффективности инноваций в складской логистике региона². С нашей точки зрения, правомерно выделить следующие виды эффективности инноваций:

- коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации новшеств. Она определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности;

- процессная эффективность, отражающая последствия логистических инноваций для реализации бизнес-процессов в цепи поставок;

- экологическая эффективность, учитывающая степень экономического ущерба, причиняемого загрязнением окружающей среды вредными выбросами. Она направлена на поиск эффективных путей снижения или полной ликвидации негативного воздействия на окружающую природную среду со стороны природоохранной деятельности;

- социальная эффективность. Она направлена на получение положительных социальных результатов.

Важную роль в социальной эффективности нововведений играет экономическая культура, сформированная в обществе.

В итоге можно говорить о комплексной экономической эффективности инноваций, которая учитывает затраты и результаты, связанные с реализацией логистических инноваций, выходящих за пределы прямых финансовых интересов участников инновационного процесса. Показатели комплексной экономической эффективности отражают эффективность логистических инноваций с точки зрения интересов логистической системы в целом.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) : пер. с англ. М., 1982.

² Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения : учеб. для вузов. СПб., 2010.

Поступила в редакцию 02.02.2013 г.

Современные концепции формирования стратегии развития организации (критический аспект)

© 2013 Варламов Семен Александрович

Самарская академия государственного и муниципального управления

E-mail: varli2011@mail.ru

С критической точки зрения рассматриваются современные зарубежные концепции формирования стратегии развития организации.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, стратегия поведения, интернационализация бизнеса, формальный подход, финансовые показатели, конкурентная стратегия, корпоративная стратегия.

В современном мире стратегический менеджмент является приоритетным направлением деятельности организаций, которые сталкиваются с трудностями в осуществлении принципиально новых стратегий своего развития. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятия должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Ускорение изменений во внешней среде, появление новых запросов и изменения позиций потребителей, возрастание конкурентной борьбы за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным быстрое распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического менеджмента.

Не существует стратегии, единой для всех организаций, так же как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой отдельной фирмы уникален, поскольку он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов. И в то же время есть некоторые основополагающие моменты, которые позволяют говорить об обобщенных принципах выработки стратегии поведения и осуществления стратегического управления.

К сторонникам формального подхода к процессу формирования стратегии повышения кон-

курентоспособности организации относятся И. Ансофф и Джорж Стейнер.

В 1980-1990 гг. И. Ансоффом была разработана аналитическая модель выработки стратегии предприятия. По мнению ученого, выбираемый метод должен варьироваться в зависимости от степени турбулентности той окружающей среды, с которой сталкивается организация. Пять степеней турбулентности соответствуют пяти различным подходам к созданию стратегии¹. Исследование, проведенное им, показывает, что несоответствие степени турбулентности и подхода оказывает неблагоприятное влияние на результат.

В рамках формального подхода к разработке стратегии каждый этап стратегического плана включает подробные списки факторов, которые необходимо учитывать при принятии решений, расставленных в приоритетном порядке с приданными им весовыми коэффициентами, а также правила выбора основных альтернатив. Создание стратегии представляет собой крайне формализованный процесс, доведенный до комплексной блок-схемы.

Итоговая стратегия воздействует на развитие предприятия в двух основных направлениях: конкретных стратегических альтернатив и синергетического эффекта - характеристики целостности предприятия как системы.

Недостаток формального подхода к формированию стратегии повышения конкурентоспособности организации состоит в разграничении стратегического мышления и реальной практики управления, таким образом существенно ограничивая предприятие в вопросах корректировки стратегии и разработке новых стратегических альтернатив с целью сохранения конкурентного преимущества.

Маркетинговая ориентация процесса формирования стратегии организации берет свое начало в середине 1980-х. Появление этой теории связано с именами М. Портера, И. Ансоффа,

Карлофа, Ж-Ж. Ламбена. Данный подход получил название подхода позиционирования и направлен на развитие у фирмы конкурентных преимуществ и более полного удовлетворения потребностей потребителей, став новым аспектом развития бизнеса. Впервые в мировой литературе вводятся понятия стратегически ориентированного маркетингового исследования и бенчмаркинга.

Основоположники подхода позиционирования - М. Портер, БКГ и компания МакКинзи - рассматривают формирование стратегии как контролируемый и сознательный процесс, в результате которого появляются стратегии, представляющие собой специфически общие и рыночные позиции компании (экономические и конкурентные), которые могут быть идентифицированы и заведомо, сами по себе, обеспечивают защиту от атак конкурентов - настоящих и будущих. Структура рынка активно стимулирует возникновение предначертанных стратегий позиционирования, воздействующих, в свою очередь, на организационную структуру.

М. Портер полагает, что "сущность формирования стратегии состоит в том, что необходимо связать компанию с окружающей ее средой. Наилучшая стратегия для данной компании в конечном счете представляет собой уникальное оружие, отражающее ее конкретное положение"². Он выделяет три основные области выработки стратегии поведения на рынке. Первая область связана с лидерством в минимизации издержек производства. Вторая - со специализацией в производстве продукции. Третья область определения стратегии относится к фиксации определенного сегмента рынка и концентрации усилий предприятия на этом рыночном сегменте. Преобладающие стратегии и конкурентные условия определяются стадией жизненного цикла, на которой находится отрасль, структурой отрасли, природой и относительной силой пяти конкурентных сил, шириной конкурентного соперничества.

Исследования М. Портера в дальнейшем нашли свое отражение в работах А.А. Томсона и А.Дж. Стрикленда, которые, взяв за основу базовые стратегии, предложенные М. Портером, определили четыре различных подхода к росту предприятия, которые связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: продукта, отрасли, рынка, положения фирмы внутри отрасли, технологии. Каждый из этих элементов находится в одном из двух состояний - существующем или новом.

Таким образом, как показали исследования А.А. Томсона и А.Дж. Стрикленда, использова-

ние маркетинговой и качественной составляющей в процессе формирования стратегии повышения конкурентоспособности организации способствует непрерывному развитию предприятия и созданию новых конкурентных преимуществ.

Подхода позиционирования к формированию стратегии предприятия придерживается и М.Х. Мескон, который полагает, что стратегия должна разрабатываться с точки зрения перспективы всей организации. В основе данного процесса находятся обширные маркетинговые исследования и фактические данные об отрасли, рынке, конкуренции. На взгляд ученого, перед организацией стоят четыре основные стратегические альтернативы: ограниченный рост, рост, сокращение и сочетание. После того как руководство рассмотрит имеющиеся стратегические альтернативы, он обращается к конкретной стратегии. Целью процесса создания стратегии повышения конкурентоспособности предприятия является стратегия, которая максимально повысит долгосрочную эффективность организации. На стратегический выбор влияют следующие факторы: риск, знание прошлых стратегий, реакция владельцев акций, фактор времени.

Жан-Жак Ламбен углубляет и расширяет отдельные вопросы формирования стратегии организации, разработанные М.Х. Месконом. Он рекомендует начать разработку стратегии развития фирмы с анализа портфелей ее деятельности на основе типологии рынков по матрице Бостонской консультативной группы. Эту матрицу он дополнил траекториями предприятий, добившихся успеха, и неудачников.

Окончательный выбор стратегии повышения конкурентоспособности организации, на его взгляд, должен осуществляться ее руководителями по следующим стратегическим альтернативам: инвестировать, чтобы удержать занятую позицию; инвестировать в целях улучшения занимаемой позиции и повышения конкурентоспособности; инвестировать, чтобы остановить утерянную позицию; снизить уровень инвестиций с намерением "собрать урожай"; деинвестировать и уйти с рынка.

Основоположники стихийного подхода к разработке стратегии Д. Куини и Г. Минцберг считают, что процесс создания стратегии должен постоянно расширяться и что стратегия появляется стихийно, а не как следствие тщательного планирования.

При таком подходе выработка стратегии обретает форму обучения. Стратегические инициативы осуществляются теми, кто обладает способностями и ресурсами для обучения. Некоторые инициативы развиваются сами по себе или

методом проб и ошибок, в то время как другие поддерживаются менеджерами среднего звена, которые распространяют их в коллективе и доводят до сведения высшего руководства, что стимулирует их развитие. Стратегические инициативы, получившие признание, принимают форму предначертанной стратегии.

Стихийный подход привносит в процесс выработки стратегии повышения конкурентоспособности организации практическое содержание. Однако, базируясь на описательных исследованиях, он не способствует созданию целостной стратегии, отвечающей потребностям внешнего и внутреннего окружения предприятия.

Ф. Котлер рассматривает процесс формирования стратегии организации с маркетинговых позиций. Он предлагает следующие этапы исследований для выработки общей стратегии компании: определение стратегии поведения фирмы на рынке; определение стратегии охвата рынка; выбор целевого сегмента рынка; формирование стратегии разработок новых товаров; выбор ресурсной стратегии; выбор стратегии ценообразования; выбор способов и методов распространения товаров; формирование стратегии стимулирования сбыта товаров; формирование стратегии рекламы товара; формирование стратегии роста фирмы.

Перспективной системой нового поколения стала система *Balanced Scorecard*, появившаяся в 1992 г., - результат многолетних работ, во главе которых находились Роберт Каплан, профессор *Harvard Business School*, и Дэвид Нортон, основатель и президент компании *Balanced Scorecard Collaborative*. В основу их исследований впервые была положена гипотеза о том, что для успешного руководства современным предприятием одних финансовых данных уже недостаточно и поэтому требуется новый, более “сбалансированный” подход: “Прежде всего, мы разработали *BSC* потому, что одних финансовых показателей сегодня уже недостаточно для описания процесса создания стоимости предприятия. Ее основная часть складывается не из материальных (тех, что принято называть основными) активов предприятия, а из таких “неосязаемых” вещей, как его персонал, используемые системы, бизнес-процессы, инновации, отношения компании с потребителями. Финансовые показатели не могут отразить состояние этих активов или их вклад в создание стоимости, поэтому необходима всеобъемлющая система, включающая как финансовые, так и нефинансовые показатели, которая бы ясно показывала, как создается стоимость. Во-вторых, эти показатели не должны являться хаотичным набором данных и отчетов, как это зачастую имеет место. Все они должны быть над-

лежащим образом систематизированы на определенной интегрированной основе, то есть показатели определяются стратегией предприятия. Стройная система показателей обеспечивает правильную “настройку” работников на стратегию, гарантирует верный стратегический фокус. В-третьих, в рамках *BSC* необходимо выстроить систему управления вокруг новых наборов показателей и новых способов их измерения. Вам необходимо донести эту систему до работников, чтобы они понимали, в чем конкурентное преимущество вашего предприятия, каким образом оно рассчитывает создавать стоимость. Индивидуальные мотиваторы и личные цели сотрудников нужно привязать к этим показателям, а затем отслеживать данные их измерений и оценок для того, чтобы можно было понять, какие бизнес-процессы необходимо улучшить, как добиться такого распределения ресурсов, чтобы оно обеспечивало реализацию корпоративной стратегии...”³.

Если быть точным, то следует сказать, что изначально концепция *BSC* задумывалась не как инструмент внедрения стратегии, а лишь затем как расширенная - по сравнению с традиционными финансовыми показателями - система измерения эффективности деятельности компании. В статье “*The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performance*” авторы суммировали результаты исследования, проведенного в 12 компаниях, и представили в первом приближении *BSC* как систему показателей деятельности, сгруппированных по четырем аспектам, или перспективам, работы компании - финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. В каждой из этих перспектив Р. Каплан и Д. Нортон предложили определить стратегические цели и критические факторы успеха в достижении этих целей, с тем чтобы впоследствии не только измерять уровень достижения запланированных финансовых показателей (таких, как квартальный прирост продаж или операционная прибыль), но и отслеживать прогресс в отношениях с клиентами, в повышении эффективности деятельности, а также контролировать состояние части нематериальных активов (трудовой дисциплины, навыков персонала и т.п.). Расширенная система измерений показала ряд компаний довольно привлекательной хотя бы потому, что в деятельности многих из них нефинансовые аспекты играют очень большую роль, а учитывать в комплексе все колебания, связанные с персоналом, клиентскими отношениями, инновациями и бизнес-процессами, и их вклад в процветание или упадок компании до появления системы *BSC* было затруднительно. Вскоре после того, как система *BSC* получила распростра-

нение в американских фирмах, обнаружилась ее пригодность не только для измерения достижений, но и для стратегического управления, что и было зафиксировано в статье Р. Каплана и Д. Нортон "Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System". Так стали разделять два этапа развития концепции Balanced Scorecard - BSC 1-го поколения и BSC 2-го поколения.

Десять лет спустя после появления системы BSC, по данным Bain & Company⁴, она используется половиной компаний из перечня Global 1000. Журнал Fortune приводит собственные данные: BSC является основным инструментом исполнения стратегии в 402 компаниях из 500, входящих в рейтинг Fortune-500. Среди них такие корпорации, как Coca-Cola, BP, General Electric, McDonalds, L'Oreal, BMW, Boeing, Samsung Electronics и др.

К сожалению, основной задачей BSC является увеличение акционерной стоимости компании. В принципе существуют только два пути достижения этой цели - либо больше продавать, либо меньше тратить. Соответственно, для управления стоимостью необходимо определить меры, которые бы позволили больше продавать или меньше тратить. Сокращение затрат напрямую связано с учетом и измерением соответствующих показателей. Системы учета затрат преследуют с этим справляться, особенно если использовать системы учета затрат на основную деятельность (activity-based cost).

Как видно из существующих подходов к формированию стратегии развития компании, каждый обладает определенной самостоятельностью. Однако их применение на практике носит ограниченный характер, поскольку данные подходы отражают ограниченное количество сторон из всего многообразия процесса создания стратегии.

Несмотря на уникальность каждого предприятия, конкурирующего на рынке, при формировании стратегии высший менеджмент преследует общие цели. Наиболее значимыми из них являются:

- повышение конкурентоспособности предприятия;
- обеспечение более высоких темпов роста, чем в среднем по отрасли;
- увеличение доли рынка;
- достижение лидерства в области технологий и инноваций;
- улучшение качества продукции и предоставляемых услуг;
- проникновение на новые рынки;
- достижение низкого уровня издержек;
- улучшение деловой репутации предприятия.

Поскольку процесс формирования стратегии развития предприятия является составной частью философии менеджмента, он должен быть основан на определенных принципах. Исходя из современных взглядов на характер конкуренции и создание конкурентного преимущества были разработаны принципы, которые должны находиться в основе формирования стратегии организации:

- лидирующая роль руководства. Установление стратегических целей - процесс, проходящий сверху вниз организации и служащий менеджерам низших звеньев управления ориентиром в выполнении ими и сотрудниками их подразделений своих задач для достижения общих целей организации;
- ориентация на долгосрочную перспективу и эффективные виды деятельности. Достижение более сильной конкурентной позиции в долгосрочной перспективе должно рассматриваться руководством предприятия как более выгодный шаг, чем краткосрочное улучшение финансовых показателей;
- увязка внутренних возможностей организации с рыночными потребностями. Стратегия не является эффективной, если она не соответствует ситуации на предприятии, не способствует созданию устойчивого конкурентного преимущества и не улучшает работу организации в целом;
- постоянное улучшение деятельности предприятия;
- сбалансированность интересов участников рыночной цепи: поставщиков, персонала, посредников и потребителей;
- вовлеченность персонала в процесс формирования и реализации стратегии.

Данные принципы направлены на поиск организациями новых конкурентных преимуществ в соответствии с современными тенденциями развития бизнеса и учетом всех групп, заинтересованных в деятельности предприятия.

Таким образом, современная концепция формирования стратегии развития организации должна строиться на интеграции базовых подходов и методов, а также на системной ориентации выбора и реализации перечисленных выше стратегических решений.

¹ Ансофф И. Корпоративная стратегия: аналитический подход к стратегии развития. СПб., 2004.

² Портер М. Конкурентные стратегии. М., 2004.

³ Браун М.Г. Сбалансированная система показателей на маршруте внедрения: пер. с англ. М., 2005.

⁴ Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance // Harvard Business Review. 1992. Feb.

Оценка потенциала отечественного агробизнеса на рынке минеральных удобрений

© 2013 Григель Максим Александрович

Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова

Российской академии сельскохозяйственных наук

E-mail: mgrigel@gmail.com

Российские компании имеют хорошие конкурентные преимущества на рынке производства минеральных удобрений. Однако потенциал их роста зависит от расширения внутреннего спроса отечественных сельхозпроизводителей.

Ключевые слова: рынок минеральных удобрений, конкурентные преимущества, факторы роста спроса на минеральные удобрения.

В недавно опубликованном докладе ОЭСР „Economic Policy Reforms 2013: Going for Growth” отмечается: “К главным задачам, стоящим перед Россией, относятся снижение барьеров для инвестиций, уменьшение роли государства в экономике, а также борьба с коррупцией”¹.

Рост инвестиций в таком сложном комплексе, как агропромышленный, не в последнюю очередь зависит от стимулирования спроса сельхозпроизводителей на основные производственные ресурсы, от которых, в свою очередь, в значительной степени зависит производительность труда в сельском хозяйстве. Прежде всего, это относится к оборотным средствам – удобрениям, химикатам, топливу, ветеринарным препаратам и др. Так, в странах ОЭСР начиная с конца 1950-х гг. применение минеральных удобрений только за 15 лет выросло в 2 раза, при этом азотных – на 150 %².

Потенциал роста внутреннего рынка дает возможность говорить о большем потенциале роста рыночной капитализации российских компаний по сравнению с западными аналогами. В качестве примера приведем анализ атлантов российской отрасли производства минеральных удобрений и средств защиты растений: Акрона, Фосагро и Уралкалия. По уровню рентабельности EBITDA*, рассчитываемой как отношение между выручкой компании и аналитическим показателем EBITDA, отражающим прибыльность продаж до вычета процентов по кредитам, налогов и амортизации, российские производители минеральных удобрений выигрывают у зарубежных аналогов. Так, в 2011 г. средний показатель рентабельности EBITDA российских производителей составил 41 % (самый низкий показатель у ОАО “Акрон” – 31 %, самый высокий – у

ОАО “Уралкалий” – 60 %), в то время как у западных аналогов он составил 30 % (самый низкий показатель у Yara – 17 %, самый высокий у Potashcorp – 53 %)³. В 2012 г. разрыв между российскими и западными производителями остался примерно на том же уровне (39 и 29 %, соответственно). Многие компании производят как азотные, так и фосфорные и калийные удобрения. Это отчасти нивелирует влияние таких факторов, как низкая цена на природный газ в России (средние цены на газ для промышленности за 2012 г. в РФ составляли 3051 руб./тыс. м³, в США 3365 руб./тыс. м³, в Европе – 15 844 руб./тыс. м³)⁴, который в меньшей степени влияет на себестоимость производства калийных удобрений, чем на себестоимость азотных и фосфорных*.

По нашим расчетам, при оценке чистой приведенной стоимости компании по модели средневзвешенных затрат на привлечение капитала можно говорить о потенциальной возможности роста стоимости акций Акрона на 44 %, Фосагро – на 86 %, а Уралкалия – на 34 %, при том, что средний потенциал роста стоимости зарубежных аналогов составляет 3 %⁵.

Для определения чистой приведенной стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков необходимо определить ставку дисконтирования, которая используется для пересчета будущих денежных потоков в единую величину их текущей стоимости. В экономическом смысле под ставкой дисконтирования подразумевается требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования. Если рассматривать ставку дисконтирования со стороны

* EBITDA (Earnings before interest tax depreciation and amortization) – операционная прибыль компании до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации.

* Так как при производстве азотных и фосфорных удобрений природный газ является сырьем для аммиака, который потом используется при производстве конечных видов минеральных удобрений – аммофоса и диаммонийфосфата в фосфорной печке, карбамида и аммиачной селитры – в азотной.

предприятия как самостоятельного юридического лица, то ее можно определить как стоимость привлечения капитала из различных источников финансирования, которая должна включать три фактора. Первый - наличие у многих предприятий различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации. Второй - необходимость учета для инвесторов стоимости денег во времени. Третий - учет фактора риска.

По модели средневзвешенных затрат на привлечение капитала ставка дисконтирования определяется по формуле⁶

$$WACC = Re \cdot (E/D + E) + Rd \cdot (1 - Tc) \cdot (D/D + E),$$

где Re - стоимость привлечения акционерного капитала;
 $(Equity / Debt + Equity)$ - доля акционерного капитала;
 Rd - стоимость привлечения заемного капитала;
 $(Debt / Debt + Equity)$ - доля заемного капитала;
 Tc - ставка налога на прибыль компании.

Ставка, отражающая стоимость привлечения акционерного капитала, использованная в анализе, определена на основании модели арбитражного ценообразования (АРМ).

Модель арбитражного ценообразования строится на предпосылке о том, что две инвестиции с одинаковым уровнем рискованности должны быть оценены одинаково, чтобы приносить одинаковый уровень доходности. Или, другими словами, если два портфеля акций имеют одинаковый уровень рискованности, но имеют разный уровень доходности, инвестор скорее купит портфель с более высоким уровнем ожидаемой доходности и скорее продаст портфель с более низким уровнем доходности.

Как и модель оценки доходности активов (САРМ), модель арбитражного ценообразования разбивает риск на две составляющие. Первая составляющая - специализированный риск самой компании, в котором отражается специфическая информация по самой компании. Вторая часть - рыночный риск, который влияет на все инвестиции в целом; включает непредвиденные изменения в ряде макроэкономических переменных, в том числе ВВП, инфляцию, процентные ставки. Если ввести вышеперечисленные факторы в модель, то получается уравнение:

$$R = E(R) + m + \varepsilon,$$

где m - это рыночный компонент риска;
 ε - специализированный риск самой компании.

Для оценки рыночного компонента риска АРМ измеряет чувствительность инвестиций к различным источникам риска с помощью фактора бета (β). Коэффициент β является средством количественного измерения систематичес-

кого риска и определяется функцией соотношения между доходом на конкретную ценную бумагу и уровнем рыночного дохода. В качестве рыночного дохода принимается средний уровень дохода по акциям, который составляет рыночный индекс. В целом, β - это ковариация ставки дохода на данную ценную бумагу с рыночной ставкой дохода. Тот факт, что коэффициент β всего портфеля - это средневзвешенное среднее β различных активов в портфеле, дает возможность утверждать, что ожидаемая доходность портфеля линейно зависит от коэффициента β . Исходя из вышеперечисленных предпосылок, можно оценить уровень риска для собственных средств компании.

Коэффициент β рассчитывается по следующей формуле:

$$\beta = \beta_{mu} (1 + (1 - t) \cdot D/E),$$

где $\beta_{(levered)}$ - коэффициент бета с учетом финансового рычага оцениваемой компании;
 β_{mu} - среднее значение для коэффициентов бета компаний-аналогов;
 t - ставка налога на прибыль оцениваемой компании;
 D/E ($Debt/Equity$ - долговые обязательства/собственный капитал компании) - структура капитала оцениваемой компании.

Рассмотрим оценку коэффициента β на примере компании "Акрон". Среднее значение коэффициента β_{mu} для 145 публичных компаний-аналогов сегмента "Fertilizers and Agricultural Chemicals"⁷ составляет 0,72. Средневзвешенная ставка налога на прибыль составляет 20,3 %, соотношение D/E - 53 %. Расчетный коэффициент β составляет 1,03.

На основании коэффициента β можно рассчитать стоимость привлеченного акционерного капитала по следующей формуле:

$$E(R) = Rf + \beta (E(Rm) - Rf),$$

где Rf - безрисковая ставка дохода;
 $E(Rm)$ - ожидаемый уровень доходности портфеля;
 β - бета.

При этом АРМ требует оценки каждого из факторов, влияющих на β , которые оцениваются на основании исторических данных и факторного анализа.

Под безрисковой понимается ставка, по которой привлекают средства наиболее надежные заемщики в условиях конкретной страны. Для Акрона использована доходность по еврооблигациям Минфина РФ, которая на конец 2012 г. составила 6,12 %.

Рыночная премия за риск содержит нескольких составляющих:

- премия на основании превышения доходности публичных компаний над доходностью долгосрочных казначейских обязательств правительства США (поскольку по РФ данная статистика отсутствует);

- премия за риск инвестирования в компанию с небольшой капитализацией (так как при вложении в небольшую компанию инвесторы требуют большую компенсацию за риск);

- премия за риск инвестирования в оцениваемую компанию (специфический риск, учитывающий рост активности основных конкурентов, перебои с поставками сырья, изменение стоимости сырья, нестабильность цен на готовую продукцию).

Исходя из приведенных предпосылок премия за риск для Акрона составит 9,43 %, а стоимость привлеченного акционерного капитала - 12,6 %.

При оценке компании "Акрон" в качестве рыночной ставки привлеченного заемного капитала R_d выбрана ставка по долгосрочным кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, в долларах свыше 1 года. Среднерыночная ставка процента по состоянию на конец 2012 г. составляет 7,5 %.

С учетом долей собственного и заемного капитала (на конец 2012 г. 47 и 53 %, соответственно) средневзвешенная стоимость капитала составляет 10,8 %. Теперь можно рассчитать чистую приведенную стоимость компании "Акрон" методом дисконтированных денежных потоков (см. таблицу).

ночной стоимости собственного капитала компании к количеству обыкновенных бездокументарных акций), что в процентном отношении составляет 44 %.

С учетом роста внутреннего рынка российские производители могут значительно увеличить размеры собственной капитализации, а также привлекательность для инвесторов.

В условиях непрерывного роста цен на сырьевые и энергоресурсы, а также необходимости следовать изменениям на динамичном и постоянно развивающемся рынке минеральных удобрений инвестиции становятся основным фактором повышения конкурентоспособности и доходности предприятий - производителей минеральных удобрений. Осознавая это, компании и предприятия ежегодно инвестируют значительные средства в строительство новых, реконструкцию и модернизацию действующих производств, расширение ассортимента выпускаемой продукции, внедрение современного оборудования и автоматизированных систем управления технологическими процессами.

Основными направлениями инвестиционно-го развития российских компаний, с нашей точки зрения, могут быть:

1. Развитие и техническое обновление предприятий горнохимического комплекса (фосфатного, калийного) как на стадии добычи, так и на стадии обогащения. Примером этого процесса является компания "Акрон", которая начала разработку месторождений апатит-нефелиновых руд "Олений ручей" и "Партомчорр" с совокупными

Оценка стоимости компании "Акрон" (2011-2020 гг.)

Источник. Рассчитано автором на основании отчета компании.

На 31 декабря 2012 г. компанией "Акрон" было выпущено 40,5 млн обыкновенных бездокументарных акций, стоимость одной акции составляла 47,3 долл. за 1 акцию. Из расчетов видно, что компания имеет потенциал роста стоимости в размере 68,2 долл. за акцию (отношение ры-

ресурсами по JORC* около 77,1 млн т. В 2012 г. на месторождении "Олений ручей" была запущена первая очередь горно-обогажительного комбината мощностью 1 млн т. К 2017 г. планируется

* Joint Ore Reserves Committee - Объединенный комитет по запасам.

довести мощность ГОК до 2 млн т. Также компания имеет лицензию на разработку Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей, ресурсы по JORC которого составляют 157,3 млн т хлористого калия. Начало строительства фабрики запланировано на 2013 г., начало производства - на 2016-й, выход на проектную мощность в 2 млн т - на 2018 г.

2. Переход на современные ресурсосберегающие технологии производства крупнотоннажных продуктов - аммиака, серной и фосфорной кислот с проведением коренной реконструкции производств или строительством новых мощностей.

Например, на заводе "Акрон" в Великом Новгороде запланировано строительство самого крупного на территории РФ агрегата аммиака мощностью 700 тыс. т в год. В соответствии с проектом расход природного газа на новом агрегате составит всего 916 м³ на 1 т, что сопоставимо с лучшими европейскими аналогами. Инвестиции в проект составят порядка 400 млн долл. США. На предприятии "ФосАгро - Череповец" в 2007 г. была введена в эксплуатацию третья сернокислотная установка мощностью 620 тыс. т/год, которая заменила морально и физически устаревшие установки по производству серной кислоты на серном колчедане малой единичной мощности.

Аналогичным путем действовало и входящее в МХК "Еврохим" ООО ПГ "Фосфорит".

На построенной на этом предприятии сернокислотной системе мощностью 720 тыс. т/год проведена модернизация и увеличена производственная мощность до 1,1 млн т/год, по аналогии с литовским предприятием ОАО "Lifosa", также входящим в МХК "Еврохим", на котором ранее были проведены подобные реконструкция и модернизация, стоившие 23 млн долл.

3. Снижение негативного воздействия на окружающую среду за счет увеличения мощностей производства, усиления аппаратурной схемы очистки отходящих газов, сокращения забора свежей воды за счет применения современных способов водоподготовки и водоочистки.

4. Расширение номенклатуры выпускаемой продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках.

Среди проектов в данном направлении необходимо отметить следующие:

- Организация производства на Балаковских минеральных удобрениях (Фосагро) NPK-удобрений, ориентированных целиком на внутренний российский рынок.
- Дальнейшее расширение производства DAP 18-46 в ООО "Еврохим - Белореченские минеральные удобрения".
- Перевод одного из цехов Новомосковского азота (Еврохим) на производство известково-аммиачной селитры.
- Организация нового производства карбамида и аммиака 330 и 400 тыс. т/год, соответ-

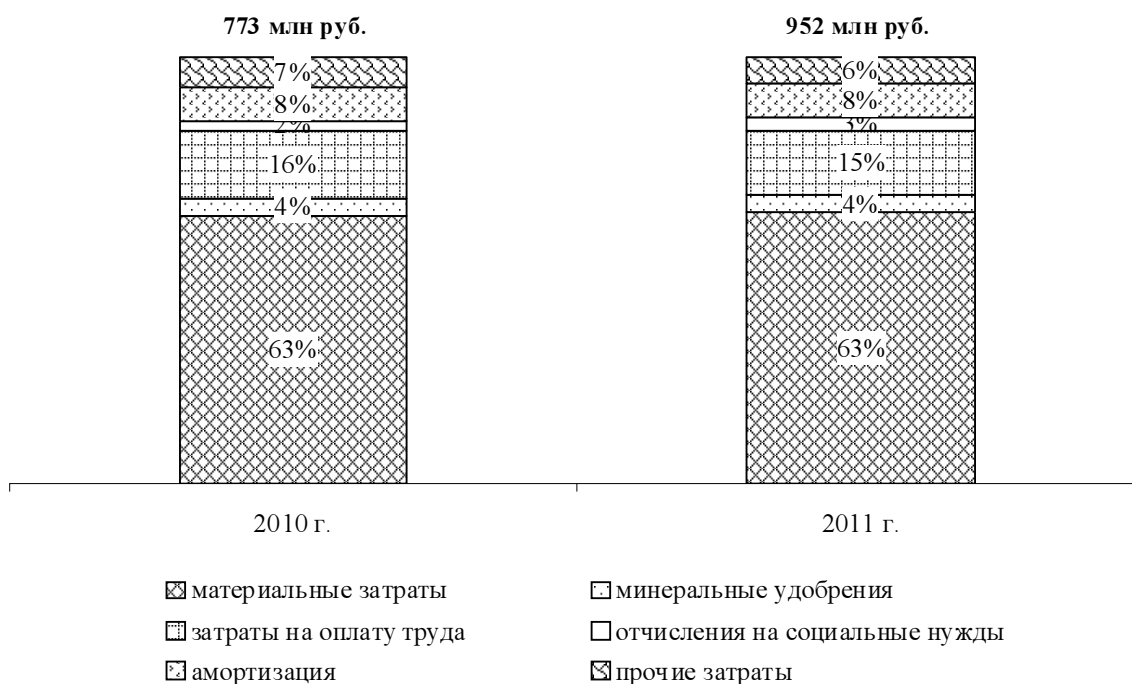


Рис. Структура затрат производителей сельхозпродукции

Источник. Подготовлено автором на основе отчетов балансов сельскохозяйственных организаций, данные Минсельхоза России.

ственно, на Дорогобуж (Акрон) на базе демонтированного в Италии предприятия постройки 70-х гг. прошлого века. Срок окончания строительства - конец 2012 г. Также в ОАО "Акрон" в цехе аммиачной воды, жидкой углекислоты, наполнения баллонов идут работы по строительству новой установки получения КАС мощностью до 500 тыс. т/год.

При грамотной поддержке российских производителей сельхозпродукции существует возможность повышения потребления минеральных удобрений в РФ, поэтому в связи с действиями по обновлению производственных мощностей, расширения линейки продукции и вертикальной интеграции производители минеральных удобрений будут готовы к росту спроса. На текущий момент минеральные удобрения не занимают большой доли в затратах сельхозпроизводителей (см. рисунок).

Существует возможность довести уровень внесения минеральных удобрений до европейского. Однако государству необходимо усовершенствовать систему дотаций производителям сельхозпродукции.

Реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия на 2013-2020 гг. обеспечит динамичную базу роста для поставок средств химизации российскими производителями на внутренний рынок. Поэтому компании, рассматривающие ориентацию на внутренний рынок как стратегическое направление развития и реализующие программы увеличения поставок и расширения материальной базы в регионах потребления, имеют большие перспективы.

¹ Реформы экономической политики в 2013: стремление к росту / OECD Publishing. 2013. URL: www.oecd.org/publications.

² Рынок покупательных ресурсов в российском сельском хозяйстве / Е.В. Серова [и др.]. М., 2005. С. 195.

³ Рассчитано автором на основании годовых отчетов компаний за 2011-2012 гг. Среди компаний для анализа взяты: Акрон, Еврохим, Фосагро, Уралхим, Уралкалий, Yara, Potashcorp, Mosaic, K+S, IsraelChemicals.

⁴ ФСТ, Energy Information Administration, Eurostat (EU, средние по 27 странам).

⁵ Рассчитано автором на основании корпоративной отчетности.

⁶ Сайт А. Дамодарана. URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>.

⁷ Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. Second Ed. John Wiley and Sons, Inc., 2002.

Поступила в редакцию 01.02.2013 г.

Инновационная инфраструктура региона (на примере Республики Татарстан)

© 2013 Шайдуллин Равиль Наильевич

© 2013 Улесов Денис Васильевич

кандидат экономических наук

Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: rasilsh@mail.ru, science-kfu@mail.ru

Рассматриваются проблемы развития региональной инновационной инфраструктуры, а также вопросы формирования регионального инновационного кластера.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, постиндустриальное общество, инновационный кластер.

Республика Татарстан обладает всеми конкурентными преимуществами, необходимыми для успешного инновационного развития - выгодным географическим положением, значительными природными ресурсами, развитым сельским хозяйством, мощным промышленным производством и, самое главное, высококвалифицированными кадрами. Ключевым в создании конкурентоспособной национальной экономики является инновационный подход, т.е. изменения в формах и методах управления экономикой, внедрение новых, инновационных технологий в производство, создание системы инновационного образования. С 2005 г. в республике реализуется Программа социально-экономического развития, которая направлена на переход от экономики сырья к экономике инноваций. Руководство Республики Татарстан приняло решение прекратить наращивание объемов добычи нефти и развивать экономику за счет развития инновационных, высокотехнологичных производств в нефтехимии и машиностроении.

В данной связи важными являются разработка и внедрение высокотехнологичных наукоемких проектов, в том числе и с экспортным потенциалом. На сегодня Татарстан обладает самым главным активом успешного развития - высокообразованными, квалифицированными кадрами и по праву считается одним из ведущих научных и образовательных центров России. Многие научные открытия мирового значения: неевклидова геометрия, основы органической химии, эффект парамагнитного резонанса, ставший основой современных томографов, - были сделаны именно в Казанском государственном университете, одном из старейших вузов России. Сегодня в Казани ведутся активные работы по передовым направлениям химической науки и техники: супермолекулярной химии, металлокомплексному катализу, нефтехимии и биотехноло-

гии, химии и технологии высокомолекулярных соединений, сопряженному физическому и математическому моделированию и проектированию энерго- и ресурсосберегающих технологий производства новой продукции. Всего в республике функционирует более 80 высших учебных заведений и около 100 научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, действует Академия наук Татарстана, центр Российской академии наук, который объединяет несколько академических институтов общероссийского значения.

Татарстан одним из первых среди регионов России организовал работу по созданию собственной инновационной системы. По аналогии и с учетом опыта зарубежных стран в республике сформирована и продолжает развиваться сеть технопарков и бизнес-инкубаторов, функционируют Инвестиционно-венчурный фонд, региональные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере и в сфере IT, действует Особая экономическая зона промышленно-производственного типа, которая предоставляет оптимальные условия для развития высокотехнологичных производств нефтехимии и машиностроения.

Проблемы устойчивого экономического роста, базирующегося на инновациях, формируются на стыке науки и производства, фундаментальных и прикладных разработок, и этим вызвана их сложность и неоднозначность.

Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, организации производства, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах. Доля прироста валового внутреннего продукта (ВВП) за счет инноваций этих стран составляет более 75 %. Один процент прироста ВВП дает в экономически развитых стра-

Показатели инновационной деятельности регионов ПФО в 2011 г.

Регион	Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью в общем числе обследованных организаций, %	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий, %
Российская Федерация	14,4	17,6
Республика Татарстан	17,3	23,5
Республика Башкортостан	11,7	8,0
Республика Марий Эл	5,6	2,8
Республика Мордовия	9,6	35,6
Удмуртская Республика	12,9	5,4
Чувашская Республика	17,6	8,8
Кировская область	8,0	7,1
Нижегородская область	13,5	3,3
Оренбургская область	14,9	6,8
Пермский край	23,2	23,0
Пензенская область	8,6	14,0
Самарская область	17,8	35,6
Саратовская область	8,5	29,7
Ульяновская область	8,2	43,4

нах 0,7 % прироста дохода бюджета, поэтому обеспечение устойчивого инновационного развития позволит решать такую важную задачу реализации государственной политики, как поддержание конкурентоспособности экономики Татарстана и достижение высокого уровня жизни его населения.

Вместе с тем, существует ряд общефедеральных тенденций в рамках инновационной деятельности, нашедших свое отражение и в Татарстане. К негативным тенденциям в экономике Татарстана относятся: исчерпание объема наукоемких продуктов и технологий, наработанных за время существования СССР; утечка прогрессивных отечественных технологий за рубеж из-за неразвитости рынка инноваций в Татарстане; преимущественное вложение ресурсов в инвестиционные, а не в инновационные проекты промышленными предприятиями, финансовыми институтами и фондами, что создает реальную угрозу экономической безопасности как региона, так и государства в целом из-за увеличения зависимости экономического роста страны от нерегулируемых факторов и утраты инновационных возможностей экономической системы Татарстана; все большее отставание Татарстана от развитых стран из-за низкого технического и технологического уровня производства, что не способствует повышению конкурентоспособности продукции, производимой в регионе, и выходу республиканских предприятий на международные рынки.

Спрос на продуктовые и технико-технологические инновации со стороны российских организаций остается крайне низким. В течение последнего десятилетия масштабы инновационной

деятельности в российской экономике весьма скромны.

В Республике Татарстан ситуация в инновационной сфере характеризуется следующими показателями: доля инновационно-активных предприятий в 2011 г. составила 17,3 %. В целом по России аналогичный показатель равнялся в 2011 г. 14,4 %. Лидером по показателю в Приволжском федеральном округе является Пермский край (23,2 %). Республика Татарстан занимает лишь 5-е место по такому показателю. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции, отгруженной инновационно-активными предприятиями, составляет 23,5 % (в России - 17,6 %). Республика Татарстан является активным участником инновационного процесса среди регионов Приволжского федерального округа (см. таблицу). В 2011 г. Республикой Татарстан была отгружена инновационная продукция собственного производства на сумму 126 455,8 млн руб.

Учтены предприятия, отчитавшиеся о наличии инновационной деятельности по федеральной статистической отчетности (форма № 4 - инновация).

Затраты на технологические инновации предприятий Татарстана сократились на 10,6 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. В структуре затрат на технологические инновации преобладают затраты на приобретение машин и оборудования, прочих основных фондов (41,9 % затрат на инновации). Исследования и разработки составляют меньшую долю в структуре инновационных затрат - 7,7 % (в 2009 г. - 22,8 %) , что обусловлено, с одной стороны, выраженным стремлением организаций к практической реализации инно-

ваций, а с другой - относительно невысокой капиталоемкостью научной деятельности, в том числе низкой оплатой труда исследовательского персонала. Все это усиливает тенденцию к инновационной зависимости от экономически развитых стран.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности предприятий являются собственные средства предприятий (в 2009 г. - 76,8 % от общей суммы затрат на технологические инновации, в 2010 г. - 19 %, в 2011 г. - 66 %). Государственное участие в инновационных затратах, включая федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и местных бюджетов, составило в 2011 г. 0,5 %. В 2011 г. соотношение средств, направленных предприятиями и бюджетами всех уровней, увеличилось в пользу привлечения иностранных инвесторов.

Анализ инновационного потенциала республики показывает, что в Татарстане имеются предпосылки активизации инновационного процесса, проявляющиеся в значительном производственном потенциале, активной работе Казанского научного центра Российской академии наук, Академии наук Республики Татарстан, вузов, отраслевых НИИ, существующих элементах инновационной инфраструктуры (Фонд НИОКР, Региональный венчурный фонд, Региональный инновационный научный центр, Государственный институт промышленности, бизнеса и приватизации Республики Татарстан, Агентство по поддержке малого предпринимательства Республики Татарстан, Технопарк "Идея", Центр инновационных технологий, технопарки при КГТУ (КХТИ), КГТУ (КАИ) и др.). Вместе с тем, наблюдается разобщенность в работе указанных структур, нет целевой ориентации в расходовании государственных средств на инновационные проекты. Все это приводит к разрыву цепочки инновационного процесса.

Необходимо консолидировать усилия и ресурсы, имеющиеся в распоряжении Татарстана, для решения ключевой задачи - устойчивого экономического роста в регионе. Это будет возможным при усилении связи между фундаментальной и прикладной наукой, с одной стороны, и производством инновационных продуктов, а также завоеванием рынка - с другой. Программа должна не только способствовать решению вышеуказанных проблем и устранению негативных тенденций, но и активно развивать трансферт технологий. В связи с этим приоритетными являются создание и запуск механизмов развития цивилизованного рынка интеллектуальной и про-

мышленной собственности, обучение инновационному менеджменту персонала организаций, создание информационной базы инноваций, которая облегчит поиск объектов производства и технологий для обеспечения инновационного процесса, продвижение собственных инновационных продуктов и технологий в другие субъекты Российской Федерации, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Стратегическая и тактическая республиканская политика в области инноваций должна предусматривать решение законодательных и финансовых проблем, совершенствование способов и методов внедрения инноваций; обеспечить финансовую поддержку со стороны государственных органов республики; венчурное финансирование; поддержку взаимодействия малого и крупного бизнеса в сфере инноваций; развитие системы технопарков и бизнес-инкубаторов.

Все вышеизложенное обуславливает важность создания системы инновационной деятельности в Республике Татарстан, что даст возможность решить важнейшие проблемы в сфере нововведений.

Приведенный анализ состояния инновационной инфраструктуры позволяет сделать вывод о том, что существуют серьезные дисбалансы в создании организаций инфраструктуры. Если по части управлений система достаточно развита, то по другим работа практически не начата. Серьезной задачей на ближайшую перспективу является создание такой инфраструктуры инновационной деятельности, которая позволяет обеспечить необходимый баланс ресурсов инновационных предприятий.

1. *Макеев Р.М.* Новый технологический уклад в трансформирующейся экономической системе: инновационный аспект. М., 2006.

2. *Сафиуллин Л.Н., Маратканова Э.М.* Управление нововведения - гарант успешной деятельности организации // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. □ 4.

3. *Улесов Д.В., Сафиуллин Л.Н.* Тенденции и особенности развития предпринимательства в экономике, основанной на знаниях // Экономические науки. 2009. □ 9. С. 46-52.

4. *Фомина Н.Е., Терентьев А.В.* Инновационно-инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. 2012. □ 3. С. 148-153.

5. *Шепелев Г.В.* Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Наука и инновации в регионах России. 2008. □ 4. С. 87-93.

6. *Шеховцова Ю.А.* Моделирование зависимости ВВП от инвестиций в условиях современной российской экономики // Экономические науки. 2012. □ 1. С. 172-177.

Поступила в редакцию 01.02.2013 г.

Передовые технологии в управлении промышленным предприятием с использованием продуктов Microsoft

© 2013 Квашина Вера Владимировна

Калужский филиал Московского государственного технического университета
им. Н.Э. Баумана
E-mail: vek74@inbox.ru

В связи с отраслевыми особенностями промышленного предприятия возникает вопрос об острой необходимости использования современных автоматизированных систем управления. Ахарта - это масштабируемая система, предоставляющая единое интегрированное решение, направленное на повышение эффективности управления предприятием.

Ключевые слова: промышленность, машиностроение, автоматизированная система управления, Ахарта.

Современная экономическая ситуация отличается непредсказуемостью и большим количеством дестабилизирующих экономику факторов. У предприятий, функционирующих в этих сложных условиях, возникает множество проблем, связанных не только с удержанием высоких экономических показателей, но и с самой возможностью оставаться на рынке¹. Данная проблема является актуальной для российских промышленных предприятий. Они выступают основным звеном, определяющим уровень социально-экономического развития любого государства, его социальную и экономическую безопасность, качество жизни населения. Промышленность в России - главная отрасль, в значительной мере формирующая валовой внутренний продукт (порядка 30 % его объема). В промышленности работают 13,5 млн чел., это 20 % всех занятых в народном хозяйстве. Здесь сосредоточено более четверти всех основных фондов нашей экономики - около 20 трлн руб., а объем инвестиций в основной капитал составляет 40 % от общего их объема. Промышленность (почти целиком) определяет наш экспорт, а ее потребности на 3/4 формируют импорт. От промышленности в наибольшей степени зависят все показатели производительности труда и экономической эффективности. Промышленность является основным источником формирования государственного бюджета всех уровней и внебюджетных государственных фондов. В конечном счете тем самым и уровень благосостояния нашего народа, по крайней мере, на треть, а возможно, и больше, определяется промышленностью. Значимость промышленности еще и в том, что именно здесь сосредоточены наибольшие возможности подъема экономики в случае технологического обновления и перехода к высокоэффективной и прогрессивной структуре произ-

водства в этой основной сфере народного хозяйства. Речь идет о крупном техническом прорыве на основе реиндустриализации². Основная проблема состоит в том, что промышленный сектор экономики наиболее сильно поддается влиянию экономических циклов конъюнктуры и конкурентной борьбы на товарных рынках.

Последний финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие на развитие промышленных предприятий. В числе наиболее острых его последствий необходимо отметить снижение спроса на продукцию, рост неплатежей поставщикам, повышение стоимости кредитных ресурсов. Несколько менее значимые последствия связаны с требованиями предоплаты со стороны поставщиков, сокращением сроков кредитования, снижением объема госзаказа, распространением бартера и векселей и др.³

Особенно настораживает ситуация с машиностроением. Значимость машиностроения для экономики любой высокоразвитой страны очевидна. Машиностроительный комплекс, включая ОПК, играет ведущую роль в достижении стратегических задач, стоящих перед нашей страной. Машиностроительный комплекс тесно связан с ведущими отраслями экономики (топливно-энергетический комплекс, транспорт, связь, агропромышленный комплекс, оборонно-промышленный комплекс, строительство), обеспечивая при этом их устойчивое функционирование и наполнение потребительского рынка. Уровень развития машиностроения непосредственно влияет на важнейшие удельные показатели ВВП страны (материалоемкость, энергоемкость и т. д.), производительность труда в других отраслях хозяйства, уровень экологической безопасности промышленного производства и обороноспособность государства. Социальная значи-

мость машиностроения определяется тем, что комплекс объединяет около 7,5 тыс. крупных и средних предприятий и организаций, а также около 30 тыс. мелких, т.е. около 40 % от числа предприятий, состоящих на самостоятельном балансе в промышленности. Количество занятых работников в машиностроении - около 4 млн чел., что составляет более трети всех работающих в промышленности.

Машиностроение - отрасль, которая исторически была развита в России и имеет хороший задел по производственным мощностям, по развитию НИОКР, по наличию квалификационных кадров, экспортному потенциалу и др. Это одна из наиболее наукоемких отраслей, которая во многом определяет инновационный путь развития всей промышленности. В данной связи сегодня перед машиностроительным комплексом стоит ответственная и масштабная задача по выводу России на уровень мировой державы с высокоразвитой, конкурентоспособной и социально ориентированной экономикой. Развитие машиностроительного комплекса, являющегося технологическим ядром промышленности, - один из основных приоритетов социально-экономической политики президента и правительства РФ.

Все указанное предопределяет необходимость серьезного изучения и фундаментального анализа хозяйствования предприятий машиностроительной отрасли, а именно проблем, связанных с повышением эффективности их управления.

С давних пор экономисты пытаются выявить критерии успеха предприятия, однако убедительного ответа не дал никто. В свое время специфическую ситуацию на крупных предприятиях немецкого машиностроения детально изучила МакКинзи (McKinsey) (крупнейшая международная консалтинговая компания, специализирующаяся на решении задач, связанных со стратегическим управлением) в сотрудничестве с профессором Технического университета Дармштадта Х. Шульцем. Это исследование позволило сделать принципиальный вывод: нет патентованного рецепта успеха предприятия. По словам Ханс-Юрген Варнеке (профессора промышленного производства Штутгартского университета, директора Фраунhoferского института промышленной техники и автоматизации, президента Фраунhoferского общества), «скорее можно выделить различные стратегии, которые, каждая на свой лад, могут быть названы рычагом переключения на успех».

Наиболее фундаментальные стратегии организации деятельности предприятия, которые предопределяют его эффективное функционирование в нестабильной внешней среде, однозначно связаны с управлением.

Несмотря на то, что теория управления не может дать готовые рекомендации для конкретных жизненных ситуаций и каждый руководитель предприятия принимает решения, основываясь на интуиции и собственном опыте, это ни в коей мере не освобождает его от необходимости глубокого знания законов, научно обоснованных и практически адаптированных методов управления.

Для выработки решений в условиях нестабильной, быстроменяющейся рыночной среды, для приспособления предприятий машиностроительного комплекса и их технологических структур к условиям мировой технологической модернизации необходимо формирование взаимосвязанного комплекса организационных, аппаратных, программных инструментов интеграции и интеллектуализации АСУ предприятия, программных комплексов поддержки управленческих решений, автоматизированного структурно-логического моделирования, информационные решения тесной интеграции сетевых соединений, устройств, механизмов и машин с традиционными корпоративными сетями. Такие механизмы должны дать эффект при развитии систем управления машиностроительными предприятиями⁴.

Основными критериями, которые выдвигаются и рассматриваются в процессе принятия решения, выступают: функциональные возможности (соответствие тем функциям, которые уже существуют или только планируется осуществить в ближайшей перспективе на предприятии), совокупная стоимость владения (сумма прямых и косвенных затрат, которые понесет владелец системы за период ее жизненного цикла), технологичность, перспективы развития (закладываются в систему поставщиком системы и комплексом стандартов, которым она удовлетворяет), технические характеристики (архитектура системы, надежность, масштабируемость, способность к восстановлению, наличие средств резервного копирования, средства защиты от технических нападений, возможность интеграции с другими системами), стоимость, минимизация рисков (существует риск того, что при внедрении информационной системы управления какие-то цели так и не будут достигнуты).

Учитывая отраслевые особенности промышленного предприятия (например, наличие производственной стадии, которая, кстати, определяет специфику не только финансового, но и инвестиционного цикла), возникает вопрос об острой необходимости использования современных автоматизированных систем управления. Выбор автоматизированной системы управления предприятием - дело очень ответственное. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, автоматизированную систему управления обычно приобретают на достаточно

долгий срок - от десяти и более лет. Во-вторых, чтобы система автоматизации приносила ожидаемый эффект, она должна соответствовать данному предприятию - его возможностям, уровню развития и т.д. Наконец, стоимость системы даже для крупного предприятия значительна. Как же сделать правильный выбор?

Автоматизированные системы управления предприятием представлены несколькими видами систем автоматизации, к числу которых относятся системы класса ERP ("Enterprise Resource Planning"). ERP-системы нужны в первую очередь крупным предприятиям со сложной структурой управления финансовыми потоками и наличием производств. Одной из наиболее востребованных для российских промышленных предприятий ERP-систем является Microsoft Dynamics AX (Ахартa)⁵.

Microsoft Dynamics AX (далее Ахартa) - это современная автоматизированная система управления предприятием, обеспечивающая руководство компании максимально полной информацией, необходимой для успешного осуществления деятельности предприятия. Ахартa - масштабируемая система, предоставляющая единое интегрированное решение, направленное на повышение эффективности управления предприятием. Ахартa, как многофункциональное ERP-решение, охватывает деятельность предприятия в целом, включая производство и дистрибуцию, управление цепочками поставок (SCM) и проектами, финансовый менеджмент и средства бизнес-анализа, управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) и управление персоналом. Ахартa содержит такие функциональные блоки, как: "Бизнес-анализ", "CRM", "Управление финансами", "Дистрибуция", "Производство", "Управление проектами", "Управление персоналом", "Технология" и др. Широкие функциональные возможности и новейшие средства для ведения межкорпоративного бизнеса позволяют отнести Ахартa к категории ERP-II.

В силу того, что в статье проявлен интерес к промышленным предприятиям, целесообразно рассмотреть функциональный контур "Производство" более подробно. Он состоит из четырех модулей: "Сводное планирование", который обеспечивает поддержку неограниченного числа сводных и прогнозных планов, возможность переноса прогнозных планов в главную книгу с целью получения прогноза движения денежных средств, расчет краткосрочных потребностей на основе существующих заказов и (или) прогнозного планирования, детализацию спланированного заказа, наличие механизмов поддержки принятия решений, анализ чистых потребностей в материалах и др.; "Управление производством", обеспечивающий создание производственного

заказа как вручную, так и в результате сводного планирования или напрямую из заказа клиента, быстрый и удобный просмотр статуса производственных заказов, возможность назначения нескольких спецификаций и нескольких маршрутов для производимой продукции, автоматический расчет переменных и постоянных потерь, автоматический расчет плановой и фактической себестоимости по производственному заказу, автоматическое и (или) ручное списание материального потребления и рабочего времени под производственный заказ и др.; "Конфигуратор продукции", который обеспечивает индивидуальную настройку интерфейса пользователя для каждой модели продукции, моделирование продукции любой сложности, быстрое конфигурирование номенклатуры из заказа клиента, возможность настройки автоматической проверки создаваемых моделей и др.; "Управление цехом", обеспечивающий определение рабочего времени для каждого сотрудника и регистрацию присутствия на работе, расширенные настройки профилей рабочего времени (смены, гибкий график, выходные), фиксацию начала и завершения работы над заданиями, отслеживание простоев и непроизводственных затрат времени, фиксацию рабочего времени с помощью терминального оборудования либо вручную и др.⁶

Предприятия, использующие Ахартa, обладают рядом преимуществ по сравнению со своими конкурентами. Благодаря интегрированному принципу построения "все в одном" Ахартa удовлетворяет как нынешним, так и будущим требованиям предприятия к автоматизации. Система предоставляет возможность реализовать мощную функциональность, внедрение которой позволяет предприятию стремительно развиваться. Предприятие может работать с одной и той же системой в разных странах, учитывая их специфику. Ахартa помогает легко выходить на новые рынки. Благодаря Ахартa предприятие получает масштабируемую платформу (трехзвенная архитектура), необходимую для стабильного роста. Изначально заложенная в Ахартa возможность работать посредством Интернета позволяет предприятию грамотно строить отношения со своими партнерами. Благодаря данной системе предприятие приобретает новые конкурентные преимущества, что увеличивает его конкурентоспособность. Ахартa позволяет осуществить модификации безопасным путем и легко переходить на новые версии. Это предоставляет возможность минимизировать риски, возникающие вследствие происходящих на рынке изменений.

Как уже отмечалось ранее, любое предприятие стоит перед выбором внедрения той или иной ERP-системы. Наличие ряда преимуществ Ахартa

перед другими системами реально может предопределить этот выбор, а именно:

- Ахарта - это единая интегрированная платформа ERP + CRM + SCM + KM + e-commerce + Enterprise Portal + Business Intelligence, базирующаяся на новейших технологиях. Ахарта предоставляет в распоряжение предприятия мощную функциональность ERP II-системы с собственной встроенной технологией разработки WEB-приложений.

- Ахарта - это масштабируемая высокопроизводительная технология работы с базами данных, оптимизированная под MS SQL и Oracle RDBMS. Система имеет собственную 3-уровневую архитектуру клиент-сервер, предоставляющую возможность работы через собственные WEB, WAP и Windows интерфейсы. У Ахарта уникальная среди подобных систем многослойная структура бизнес-логики приложения, обеспечивающая высочайшую надежность при внесении изменений и резко снижающая затраты на обновление версий.

- Ахарта предоставляет мощные средства администрирования и конфигурирования системы (в том числе и в удаленном режиме), является уникальным решением с единой визуальной объектно-ориентированной средой разработки MorphX, предоставляющим возможность быстрой адаптации системы к индивидуальным требованиям клиента.

- Ахарта - это доказанная тестированием возможность одновременной работы до 3600 пользователей⁷.

Выбор с целью использования в будущем Ахарта выдвигает ряд организационных требований к предприятиям: численность сотрудников на предприятии не должна превышать 10 000 чел.; оборот - до 800 млн долл.; потребность в автоматизации - от 25 до 500 рабочих мест одновременных пользователей (на практике существуют инсталляции Ахарта до 1000 рабочих мест, тестовые инсталляции до 3600) и др. Что касается стоимости данной системы, то, как правило, в расчете на одно рабочее место она составляет 3000-5000 евро. Соответственно, пакет на 20 одновременных пользователей обойдется предприятию в 60 000-100 000 евро. Сроки внедрения Ахарта зависят от многих факторов, таких как: готовность предприятия к внедрению, участие руководства предприятия в проекте, сложности решаемых задач, количество автоматизируемых пользователей и т.д., но в среднем период внедрения Ахарта составляет 4-9 мес.⁸

Данная платформа развития на сегодня выбрана более чем 2300 предприятиями в мире. При-

мерами российских предприятий, внедривших у себя представленную систему, являются: ОАО "Производственное объединение Элтехника", ОАО "КАДВИ", ОАО "ЭНЕРГОМАШ", ОАО "Ковровский электромеханический завод", ОАО "Вятско-Полянский машиностроительный завод "Молот"⁹ и т.д.

Таким образом, еще раз подчеркивая значимость промышленных предприятий для экономики страны, можно сделать вывод о необходимости совершенствования системы управления как ключевой стратегической задачи развития и жизнедеятельности предприятия. Одним из способов организации эффективного управления предприятием, опирающегося на стратегию его развития, служит информатизация управления за счет внедрения новейших управленческих и информационных технологий. Ядром таких технологий выступают ERP-системы. Наиболее эффективной и адаптированной для крупных российских промышленных предприятий является система Microsoft Dynamics AX (Ахарта) - один из лидеров на рынке западных и отечественных ERP-систем. Функциональные модули Ахарта сочетают в себе лучшие достижения в сфере информационных технологий.

¹ Анпилов С.М. Научно-методические проблемы функционирования и устойчивого развития предприятий в современных условиях // Экономические науки. 2012. □ 5. С. 73-76.

² Аганбеян А.Г. О новой промышленной политике // ЭКО. 2012. □ 6. С. 4-22.

³ Ефимычев Ю.И., Плехова Ю.О. Активизация внутренних резервов развития промышленных предприятий в условиях современного кризиса // Экономические науки. 2010. □ 1. С. 212-215.

⁴ Борисова Е.Е. Организационно-экономическое программирование инновационного развития машиностроительных предприятий при технологической модернизации российской экономики // Экономические науки. 2012. □ 7. С. 57-60.

⁵ Бунтова О.Г. Использование ERP-системы Ахарта в управлении предприятием: методическое указание по изучению дисциплины. Екатеринбург, 2008. URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/1673/4/1334950_methodinst.pdf.

⁶ Microsoft Axapta. URL: http://www.cmdsoft.ru/products/microsoft_dynamics/ax.

⁷ Внедрение решений на базе Microsoft Dynamics AX (Ахарта). URL: <http://andproject.ru/axapta>.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

Идентификация актуальных проблем развития ниточной отрасли

© 2013 Жаринов Александр Владимирович

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

E-mail: fomin@sseu.ru

Раскрыты проблемы и перспективы развития ниточной отрасли. Выявлены исторические и актуальные предпосылки развития ниточного производства, установлена позиция данной отрасли в структуре легкой промышленности, определены ключевые факторы, влияющие на развитие отрасли. Автор осуществил критический анализ программ поддержки легкой промышленности.

Ключевые слова: легкая промышленность, ниточная отрасль, проблемы развития, предприятия, государственная поддержка.

Ниточная отрасль берет свое начало с 1833 г., когда было создано первое в России производство ниток и пряжи. В современной России эта отрасль вошла в состав легкой промышленности. Производство ниток швейных, вязальных и ниток для рукоделия по своему технологическому циклу имеет много общего с производством тканей, текстиля, пряжи. В то же время это уникальное производство по своей технологии и составу оборудования.

Исходя из статистических данных о потребителях ниточной продукции, можно отметить, что только 25 % продукции покупается конечным потребителем (идет для личного использования), 74 % продукции входят в состав продукции легкой промышленности (текстиль, одежда, обувь, кожгалантерея) и около 1 % продукции используют предприятия приборостроения, автомобилестроения и т.п. Этот факт подтверждает то, что продукция ниточной подотрасли является составляющей готовых изделий вышеперечисленных предприятий. Не уделяя должного внимания проблемам ниточной подотрасли, мы рискуем потерять не только уникальное производство, не только несколько тысяч рабочих мест и специалистов, но и независимость нашей легкой промышленности. Для понимания того, чем и в какой мере больна ниточная отрасль, проанализируем все основные составляющие данного производства. В дальнейшем это поможет нам сделать выводы о том, как найти путь оздоровления подотрасли.

Объем ниточного производства за 2011 г. составил 94,3 % к 2010 г. Снижение спроса на ниточную продукцию, например, по сегменту “швейные производства”, вызвано тем, что резкий подъем цен на сырье в первой половине текущего года, непонятные тенденции с пошивом новой формы силовым структурам повлекли за собой остановку многих швейных пред-

приятий на 3-5 месяцев. Нагнетание негатива в СМИ о “грядущем” новом финансовом кризисе остановило спрос на розничных рынках.

Другими словами, объемы производства упали. Как следствие, доля постоянных издержек выросла. Естественные монополии свои деньги получили (за энергию, воду, газ, тепло), бюджет и внебюджетные фонды тоже свои деньги получили (налоги на имущество, землю и т.п., начисления на заработную плату), а предприятиям на развитие практически ничего не осталось. Источник воспроизводства не создается.

На рынке хлопка во втором полугодии 2011 г. проявилась положительная тенденция, но ненадолго. Средняя цена за тонну хлопкового волокна начиная с мая (3045 долл.) постепенно снижалась и к декабрю составила 2280 долл. за тонну (снизилась на 25 %). А к концу января 2012 г. выросла до 2420 долл. за тонну (рост 6 %). Снижение цен в конце 2011 г. связано со сверхнормативными запасами на складах поставщиков, снижением продаж и ожиданием нового урожая. Рост начала 2012 г. обусловлен тем, что трейдеры лимитируют объемы продаж старыми запасами, создавая искусственный спрос. Повышения цен ждут производители тонковолокнистого отборного хлопка (Туркмения), необходимого для производства ниточных изделий, и не объявляют о результатах собранного урожая, дабы получить максимально возможную цену. Кроме того, Китай по-прежнему не увеличил собственные посевные площади хлопка, не уменьшил объемы производства текстиля и, вероятно, опять будет скупать хлопок на сырьевых рынках в больших количествах.

Ситуация с ростом цен на хлопок способствовала росту цен на полиэфирное волокно (искусственный хлопок) и полиэфирную нить (данные компоненты наравне с хлопком являются основным сырьем в производстве ниток). Это произошло из-за того, что многие потребители

хлопка начали закупать синтетическое сырье взамен натуральному сырью, в том числе для увеличения его доли в смесовых изделиях. Мощности производств по выпуску полиэфирного волокна и нитей ограничены, а повышенный спрос поднял цены. В середине 2011 г. вслед за незначительным снижением цен на хлопок цены на полиэфирное волокно снижались (4-5 %).

Из приведенных выше данных можно сделать вывод, что ниточная подотрасль, как и текстильная отрасль в целом, сильно подвержена влиянию колебаний цен на сырьевых рынках. Снижение объемов производства из-за этих колебаний увеличивают себестоимость продукции, ее цену и, как следствие, снижают продажи. Кроме того, повышение цен на сырье заставляют поднимать цены ниточного, швейного и так далее производств. При этом, поднимая свои цены, предприятия рискуют “выскочить” из ценового коридора рынка. Те, кто не смог справиться с ситуацией, остановили производства. Необходимо отметить, что основа ниточной подотрасли РФ, т.е. ее крупнейшие предприятия полного цикла производства (и это три комбината), расположены в Санкт-Петербурге. Однако вместо консолидации усилий по сохранению своих позиций на рынке путем различного вида картельных соглашений по ценовой и сбытовой политике эти предприятия пытаются переманить покупателей посредством предоставления дополнительных, порой экономически необоснованных скидок. Тем самым снижают и свою прибыль как источник воспроизводства и заставляют это делать коллег.

Описанная ситуация на сырьевых рынках проиллюстрировала закономерность сильного влияния на ниточную отрасль ценовых колебаний. Необходимо добавить, что ни хлопок, ни полиэфирное волокно и нить не производятся в России. Поставщиками этого основного сырья являются предприятия Средней Азии, Южной Кореи, Польши, Германии. Таким образом, прослеживается прямая, полная зависимость ниточной подотрасли от зарубежных компаний в поставках сырья.

Статистические наблюдения показывают рентабельность текстильных предприятий легкой промышленности на уровне 5 %. А при плановой экономике она составляла 27-30 %. Мы проверили эти данные на примере крупнейшего в РФ производителя ниток ОАО “ПНК им. С.М. Кирова”. На его долю приходится 56 % производимой в РФ ниточной продукции. Данные из годовых отчетов предприятия о рентабельности и выпуске продукции времен Госплана СССР показывают, что рентабельность с 1980

по 1994 г. находилась в коридоре от 4 до 7,4 % (по медиане, т.е. мы пренебрегли данными по минимальным и максимальным значениям как аномальными). Как видно, показатель отличается от среднестатистического по легкой промышленности значительно, а его величина показывает недостаточность прибыли для формирования источника воспроизводства. Годовой выпуск продукции в натуральном выражении снижился с 797 млн условных катушек в 1987 г. до 34,8 млн условных катушек в 1995 г. То есть нагрузка постоянных издержек на рентабельность увеличилась многократно и “вымыла” все внутренние заделы и запасы предприятия. Очевидно и то, что даже если бы ниточные предприятия и накопили себе источник воспроизводства в плановый период, то они все равно сохранить его в условиях огромной инфляции, налоговых реформ, дефолта и прочих безобразий переходного периода не смогли бы. Тем не менее предприятия выжили.

Данные последних периодов показали, что в 2010 г. объем выпуска составил 193 млн условных катушек, в 2011 г. - 181 млн условных катушек (несмотря на все проблемы с сырьем, о чем сказано выше). Рентабельность 2010 г. - 10,3 %, 2011 г. - 9 %.

Здесь необходимо оговориться, что методики расчета рентабельности при Госплане СССР и современные несколько отличаются составом затрат. Мы не углубляемся в анализ методик и приведение их в одну систему координат, а остановимся на фактических показателях. Эти показатели нам необходимы для понимания того, был ли и есть ли источник воспроизводства?

Вывод очевиден - ниточная отрасль ни при плановой экономике, ни при рыночной (переходного периода) не показывала рентабельности, достаточной для самостоятельного воспроизводства. Запас прочности, заложенный в предприятия плановым управлением народным хозяйством, позволил выжить ниточной подотрасли в переходный период и перейти на рыночные отношения. Ослабление роли государства в управлении подотраслью поставило ее на край пропасти. О дальнейшей судьбе и сроке существования ниточной подотрасли можно говорить после анализа и изучения состояния существующих средств производства и технологий.

Понимая значимость ниточной отрасли в экономике СССР, даже при том, что финансирование производилось по остаточному принципу, ниточные предприятия оснащались основным технологическим оборудованием, которое производилось в ГДР, Италии, Румынии, УзССР, Югославии, Японии. Сформированного

предприятиями источника воспроизводства, как мы доказали выше, не было. Поэтому технологическое перевооружение происходило за счет государственных займов и кредитов. На примере ОАО «ПНК им. С.М. Кирова» обновления групп оборудования производились по мере износа каждые 2-4 года. Последнее обновление происходило в 1986-1987 гг. На сегодня работает основное технологическое оборудование, установленное с 1956 по 1990 г. Морально это оборудование уже устарело, нормативный срок службы 15 лет, а физический износ достигает уровня 95 %. То есть от оборудования оригинальной осталась только станина, все навесные механизмы и приспособления заменены на детали, произведенные по аналогу в местных мастерских или по заказу. На политической карте мира больше нет Югославии, ГДР, Узбекской ССР, и предприятий, производивших уникальное оборудование, нет. Купить оригинальные запчасти невозможно. В Японии, Германии, Италии кое-что из оригинального можно купить, однако сроки поставки достигают 4-6 месяцев, что приводит к дополнительным расходам на постоянный контроль состояния оборудования, на его тестирование, чтобы его остановка не привела к еще большим убыткам.

Рассматривая технологические особенности ниточных предприятий на примерах основных комбинатов РФ, расположенных в Санкт-Петербурге, заметим, что производственная технологическая «цепочка», или переходы, выстроена не по горизонтальному принципу, а по вертикально-горизонтальному, т.е. оборудование размещено на этажах производственных корпусов. Такое размещение сохранилось с XIX в., при основании производств. И связано это с тем, что паровые машины через редукторы приводили в движение все механизмы при помощи вертикально устроенных ременных передач на все этажи. И далее к установленному на них оборудованию. Со временем паровые машины были заменены на электродвигатели, а расположение оборудования на этажах сохранилось. Это расположение требует дополнительных затрат. Так как сырье и полуфабрикаты по всем переходам необходимо перемещать и в горизонтальном, и в вертикальном направлении, то необходимо содержать, проводить экспертизы, страховать, ремонтировать подъемные механизмы, транспортеры и лифты. Технология прядения при наличии морально устаревшего оборудования за последние 30 лет не изменилась. При современном оборудовании некоторые переходы не нужны, так как одна машина делает несколько операций.

Таким образом, устаревшее оборудование, расположенное по устаревшей системе техноло-

гической цепочки, приводит к дополнительным расходам на энергетику, обслуживание, ремонты.

Ниточная подотрасль, как и все производство нашей страны, испытывает потребность в квалифицированной рабочей силе. Небольшие заработки не притягивают молодежь становиться к станку. Человек труда, на чьих плечах не раз выходила страна из тупика, ныне не в почете. Средний возраст работников основных рабочих профессий - 52 года. Система профтехобразования разрушена (последний оплот в Чебоксарах), механиков и технологов в вузах практически не готовят. Несмотря на то, что на производстве развито наставничество и производственное обучение, текучесть кадров, особенно молодого возраста, высокая, не всякий выдерживает тяжелый физический труд. Разрушена система обеспечения мигрантов жильем (общежития предприятий переданы муниципальным органам, и их не хватает, система социального найма жилья не работает). При решении задач обеспечения жильем работников-мигрантов предприятия несут дополнительные расходы, которые уменьшают и так небольшую прибыль.

Переход на рыночные отношения в стране заставил производить тот товар, который востребован на рынке, затраты на производство которого покрываются ценой. Объемы производства определяются из прогнозов продаж и мощностей (возможностью) производства. Кроме того, рынок свободный и конкуренция на нем очень жесткая. Как и по всем товарам народного потребления изделия ниточной отрасли РФ конкурируют с продукцией Юго-Восточной Азии, т.е. с китайскими производителями. Мировые лидеры легкой промышленности и, в частности, ниточной отрасли (такие, как Coats Holdings Ltd. (Великобритания), Gutermann AG, Madeira Garnfabrik Rudolf Schmidt KG, Amann Group (Германия), American & Efrid Inc. (США)) перенесли свои основные производственные мощности в Китай и другие страны Азиатского региона. При этом оснастили их по последнему слову технической и технологической мысли. Необходимо отметить, что производственные мощности перенесли, а оборудование (бывшее в употреблении) с таких перенесенных предприятий было перевезено в страны бывшего «соцлагеря» (Венгрия, Румыния, Польша, Украина), где рабочая сила намного дешевле, чем в странах Западной Европы. Китайская же промышленность, получив допуск к новейшим мировым разработкам в области текстильного и ниточного машиностроения, начала производить сама аналогичное оборудование, не уступающее полученным образцам. Анализ китайского экономического феномена требует особого исследования, а нас ин-

интересует только факт и степень его влияния на ниточную подотрасль РФ.

По статистическим данным, российские производители удовлетворяют спрос продаж ниток швейных на отечественном рынке всего на 29 %, а 71 % - импорт, при этом до 43 % объема импортных поставок - это либо контрабанда, либо контрафакт. Основную долю нелегальной продукции занимает продукция, произведенная в Китае. При сопоставлении факта роста доли продаж, с изменениями в руководстве таможенными органами, замечено, что как только Правительство РФ делает ротацию кадров в руководстве таможенных органов, так сразу объемы продаж отечественной продукции легкой промышленности, в том числе ниточной подотрасли, растут. По оценкам производителей, такой рост наблюдается в течение 6-10 месяцев, (после смены руководителей) и его уровень достигает 30 % объемов производства! То есть контрафакт и контрабанда отнимают у отечественных производителей значительный объем продаж. Приведенные данные об объеме производства ниток российскими производителями (29 %) несколько завышены, так как уже есть отечественные предприятия, которые перематывают импортную нитку представляют как собственное производство полного цикла, и надо сказать, что определить точную величину или долю перематки невозможно, так как предприятия скрывают по понятным причинам эту информацию. По экспертным оценкам, диапазон такого производства составляет от 10 до 25 % объемов производства. Учитывая факт перематки, наша промышленность производит всего от 22 до 26 % емкости отечественного рынка ниток.

Конкурировать с китайской продукцией трудно, но можно. Надо понимать, что находимся мы в разных климатических поясах (это не в нашу пользу), что китайским рабочим платят меньше, чем мы платим нашим рабочим, что производительность труда китайского рабочего благодаря национальным особенностям, современному оборудованию и технологиям выше производительности на наших предприятиях. Китай имеет свои посевные площади хлопка, сам производит полиэфирное волокно и синтезирует его компоненты - диметилтерефталат и терефталевую кислоту. В противовес сказанному китайское правительство взяло курс на стимулирование внутреннего спроса, т.е. на его увеличение. Значит, заработные платы будут расти, по этой же причине сокращаются посевные площади технических культур и замещаются пищевыми культурами. Ниточные производства загружены уже сейчас почти на 93 %. Это приводит к увеличению издержек на содержание и эксплуатацию оборудования, где необходим труд высокооплачиваемых специалистов (инженеров, ме-

хаников, технологов). Последние данные о ценах китайских производителей ниточной продукции продемонстрировали их рост, что подтверждает наше предположение о росте издержек, направляемых на поддержание выпуска качественной продукции. Основными потребителями продукции легкой промышленности Китая являются США и Западная Европа, а к нам попадают "излишки" и не всегда хорошего качества. Еще нашим преимуществом является то, что мы ближе к нашему потребителю и реагируем на его потребности быстрее, а минимальный объем отгрузки как производителям, так и оптовикам не контейнер, а короб.

К концу 2012 г. РФ стала полноправным членом ВТО. Какие последствия для легкой промышленности и ниточной отрасли можно ожидать от этого членства? РФ обязалась снизить импортные пошлины на сырье (в том числе на то, которое не производится в РФ) в пределах 2-3 %. Приятно, но не существенно. Страны - участницы ВТО снизят адекватно свои пошлины на продукцию легкой промышленности РФ. А спрашивается, что из продукции легкой промышленности мы сможем экспортировать? Мы свой-то рынок удовлетворяем не более чем на 26 %. Пошлины РФ на ввозимую продукцию легкой промышленности снижены до минимума, поэтому уже сейчас нет проблем с импортом, а при вступлении в ВТО и особых изменений не произойдет.

Таким образом, можно сказать, что легкая промышленность РФ и ее ниточная подотрасль, по сути, уже давно работают по правилам ВТО (не формально) и держат свои позиции на рынке.

За последние три года ниточная подотрасль продемонстрировала рост цен на свою продукцию. На примере ОАО "ПНК им. С.М. Кирова" цены с 2009 г. по 2011 г. поднимались 4 раза. Общий средневзвешенный темп роста цен на продукцию за этот период составил 48 %. Надо заметить, что при этом незначительное снижение объема продаж (5,7 %) зафиксировано лишь в 2011 г. по вышеописанным причинам на сырьевых рынках, т.е. не связанных с ценовой политикой предприятий.

Подводя итоги сказанному о сбыте продукции ниточной отрасли, следует отметить, что производители ниток РФ на протяжении более чем 5 лет удерживают свою долю рынка без особых изменений. В то же время сдерживающими факторами увеличения доли рынка являются:

- жесткая конкуренция со стороны азиатских производителей;
- отсутствие должного контроля за ввоз в РФ контрабанды и контрафактной продукции;
- низкая производительность труда из-за устаревшего оборудования и технологий и, как следствие, большие дополнительные расходы предприятий;

• отсутствие государственной программы реальной поддержки легкой промышленности.

Проведем анализ разработанной Министерством промышленности и торговли РФ (Минпромторг) “*Стратегии Развития легкой промышленности России на период до 2020 года*” в 2009 г. (далее Стратегия). Это ключевой документ, описывающий цели, методы их достижения, ресурсы, необходимые для достижения целей.

В документе представлена низкая рентабельность предприятий легкой промышленности, износ основных средств, низкая зарплата, высокие тарифы естественных монополий - поставщиков энергоносителей и т.п., а в целом, все то, что описано выше по ниточной отрасли. Стратегия представляет два сценария развития промышленности (что-то вроде прогноза) - инерционный путь и инновационный. Инерционный сценарий предусматривает необходимый объем инвестиций на техническое и технологическое перевооружение и модернизацию - 72,4 млрд руб., при этом к 2020 г. промышленность, по мнению авторов, исчезнет. Инновационный сценарий предусматривает необходимый объем инвестиций на те же цели - 133,4 млрд руб., и к 2020 г. мы получим “самодостаточное развитие отрасли”. Исполнение стратегии развития возложено на предприятия легкой промышленности, а Минпромторг оставляет за собой функции контроля и анализа за исполнением стратегии, создания узконаправленных нормативных документов, предложений и т.п.

Инерционный сценарий рассматривать нет смысла, так как, по мнению авторов, данный путь приведет к потере легкой промышленности в экономике России. Рассмотрим инновационный сценарий. В Стратегии описаны объемы и источники финансирования за 12 лет, т.е. до 2020 г., а именно:

Из приведенной таблицы видно, что на реализацию задач по инновационному сценарию 128,82 млрд руб. предприятия должны найти сами (из собственных средств или привлеченных

средств). Из федерального бюджета (в пределах его возможностей!) - 10,96 млрд руб., из них субсидии на выплату процентов банкам - 8,9 млрд руб., т.е 14 % от привлеченных средств.

Здесь не понятно. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. № 993 “О порядке предоставления субсидий организациям легкой и текстильной промышленности на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях” субсидии выделяются на погашение 2/3 ставки рефинансирования ЦБ. Максимальная ставка рефинансирования за 2009 г. была 12,5 %, значит, 2/3 составят 8,3 %, что в сумме кредитных средств (61,6 млрд руб.) равно 5,1 млрд руб. Снижая ставку рефинансирования до 8 % (2012), получим 2/3 - 5,3 %, или в суммовом выражении 3,3 млрд руб. В приведенной таблице обозначена сумма в 8,9 млрд руб. запланированных средств на предоставление субсидий из федерального бюджета для покрытия части процентов по кредитам предприятий легкой промышленности.

Бюджеты субъектов Федерации могут выделить на техническое перевооружение 6,54 млрд руб. Всего субъектов 78, т.е. усреднено 83,8 тыс. руб. с одного бюджета за 12 лет, или в год 6,98 тыс. руб.

Из приведенных данных возникают вопросы: каким образом, не имея рентабельности выше среднего банковского процента и ниже, чем уровень инфляции, не имея достаточного обеспечения (из-за высокого уровня износа), получить кредит или привлечь инвестора? Каким образом вложить собственные средства? Ответов на эти вопросы Стратегия не дает.

Как было показано на примере ОАО “ПНК им. С.М. Кирова”, практически весь парк оборудования ниточных производств РФ требует замены. Это и оборудование прядильного производства, и оборудование крашения, и оборудование ниточного производства. Кроме того, и

Источники финансирования	Финансовые ресурсы за период 2009-2020 гг., млн руб.				
	Всего	В том числе:			
		на техническое перевооружение и модернизацию	НИОКР	ВИП*	Субсидии
Всего	145 634,5	133 381,5	1753	1580	8920
В том числе:					
федеральный бюджет**	10 965,0	-	1650	395	8920
бюджеты субъектов Федерации	6537,5	6537,5	-	-	-
собственные средства, инвесторы	65 219,5	65 219,5	-	-	-
привлеченные средства (кредиты банков и др.)	62 912,5	61 624,5	103	1185	-

* Средства федерального бюджета, вкладываемые в пилотные и ВИП (важнейшие инновационные проекты), проекты на принципах частно-государственного партнерства. При этом объем внебюджетного софинансирования ВИПов должен составлять не менее 50 % общего объема финансирования проекта.

** В пределах возможностей федерального бюджета.

вспомогательное оборудование. При расчете стоимости оборудования для ниточных производств РФ современной мощности требуется капиталовложений не менее 7 млрд руб. (стоимость оборудования). А для достижения результатов, намеченных в Стратегии к 2020 г. (т.е. “увеличение доли российских товаров (одежды, трикотажа и обуви) на внутреннем рынке к 2020 году до 50,5 %”), необходимо увеличить мощность предприятий как минимум в 2 раза. При этом и капиталовложения вырастут, соответственно, почти в 2 раза и составят 13,8 млрд руб. (и это без учета расходов на оплату процентов за пользование заемными средствами!). Указанная сумма на техническое перевооружение всей ниточной отрасли составляет не более 2 % от средств на технологическое перевооружение всей легкой промышленности.

Потребность в средствах на модернизацию оценивается Стратегией в 133 млрд руб. за 12 лет. То есть усредненно одно градообразующее предприятие на реализацию инновационного сценария по модернизации и техническому перевооружению за 12 лет должно потратить около 13,6 млн руб., или в год 1,13 млн руб. Такой объем инвестиций позволит переоснастить не более 5 швейных предприятий среднего уровня. А как быть с текстильными, прядильными, кожевенными, ниточными комбинатами полного технологического цикла?

Сравнивая финансовые показатели Стратегии (133,4 млрд руб.) с реальной потребностью в финансировании только ниточных производств на модернизацию парка оборудования (13,8 млрд руб.) видно, что предусмотренные Стратегией средства не отвечают реальным потребностям легкой промышленности в целом, а о ниточной подотрасли вообще забыли. Это еще одно доказательство того, что предусмотренные объемы инвестиций по инновационному сценарию Стратегии занижены как минимум на два порядка. И такой “инновационный” сценарий приведет к результату инерционного сценария.

О “*Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года*” можно сказать, что документ составлен поверхностно, наспех, без глубокого изучения проблем легкой промышленности РФ, в том числе ниточной по-

дотрасли. В ней не указаны пути решения проблем. Не обозначены первоочередные, приоритетные стратегические задачи, которые необходимо решать на уровне Правительства и министерств РФ, Центрального банка РФ.

Тем не менее необходимо отметить, что Правительство выделяет средства федерального бюджета на финансирование целевых программ легкой промышленности. Субсидирует погашение части процентов по целевым кредитам. Однако, как и в Стратегии, суммы программ ничтожно малы и никакого влияния на стабилизацию положения не оказывают. Для сохранения и развития легкой промышленности необходимо создавать отдельную государственную программу по принципу национального проекта.

¹ Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ “О концессионных соглашениях”.

² Постановление Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134 об утверждении “Правил формирования и использования бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации”.

³ Стратегия Развития легкой промышленности России на период до 2020 года и план мероприятий по ее реализации : [утв. приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 24 сент. 2009 г. № 853].

⁴ Положение Центрального банка РФ “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности” от 26 марта 2004 г. № 254-п.

⁵ Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации : [утв. приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 окт. 2009 г. № 493].

⁶ Годовые отчеты “Прядильно-ниточного комбината им. С.М. Кирова” за 1976-2011 гг.

⁷ Официальный сайт Правительства РФ. URL: www.government.ru.

⁸ Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ. URL: www.minprom.gov.ru или www.минпромторг.рф или www.minpromtorg.gov.ru.

⁹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Аутсорсинговая бизнес-модель в современной предпринимательской среде: основы построения и основные виды

© 2013 Корешков Олег Владимирович
Московский финансово-промышленный университет “Синергия”
E-mail: oleg_kor76@mail.ru

Рассматриваются содержание аутсорсинга и основы построения аутсорсинговой бизнес-модели; систематизируются подходы к построению современных бизнес-моделей; выделяются виды аутсорсинговой бизнес-модели; определяются факторы, влияющие на выбор вида аутсорсинговой бизнес-модели на российском рынке.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговая бизнес-модель, виды аутсорсинговой бизнес-модели, косорсинговый вид бизнес-модели, конкурентные преимущества, предпринимательство.

Достаточно молодое по меркам экономического времени российское предпринимательство оперирует в сложных условиях обостряющейся конкуренции. Вступление России в ВТО сделало российский рынок еще одним полем жесткой конкурентной борьбы в рамках глобальной экономики.

В данной связи овладение современными инструментами конкурентной борьбы является для российского предпринимательства жизненно важной задачей. В числе таких инструментов следует особо выделить построение и эффективное применение российскими предпринимательскими структурами аутсорсинговой бизнес-модели.

В мировой экономической практике об аутсорсинге, как процессе укрепления конкурентных позиций фирмы за счет передачи сторонним организациям - предпринимательским структурам ряда функций (бизнес-процессов, бизнес-операций), стало широко известно в 60-е гг. прошлого века. Пионером современной индустрии аутсорсинга стал американский предприниматель Росс Перо, который в 1962 г. основал одну из первых и успешных аутсорсинговых компаний в сфере информационных технологий EDS (Electronic Data Systems). Однако, как верно подметили исследователи, “идея аутсорсинга стара, как сам бизнес”¹.

Такую оценку времени возникновения процессов регулярного использования провайдеров аутсорсинговых услуг в предпринимательской среде не разделяют российские экономисты А.Б. Аникин и И.Л. Рудая. Отечественные исследователи аутсорсинга справедливо связывают аутсорсинг с развитием рынка аутсорсинговых услуг в современной экономике.

Согласно исследованиям экономистов временные рамки формирования рынка аутсорсин-

говых услуг, как регулярных и устойчивых отношений между их продавцами и покупателями, относятся к 80-м гг. прошлого века, когда субконтрактные отношения стали охватывать те виды работ и услуг, которые ранее выполнялись внутренними службами организации².

Близкую точку зрения разделяют известные западные ученые Мэри Лэсити и Лесли Уилкоккс, которые в основу времени отсчета современного аутсорсинга положили решение корпорации Кодак Истман, сделанное в 1989 г., о привлечении провайдеров аутсорсинговых услуг в сферу информационных технологий³.

Возникновение современного аутсорсинга, как процесса привлечения квалифицированных аутсорс-партнеров для администрирования функций предпринимателей, которые не составляют их ключевых компетенций, конкурентных преимуществ или “стратегического ядра” бизнеса (Ю.Б. Рубин), действительно связано в первую очередь с технологическими сдвигами в производительных силах общества в 60-80-х гг. прошлого века⁴. Однако услуги в сфере информационных технологий - это первые, но не единственные виды аутсорсинговых услуг, представленных на одноименном рынке в глобальной экономике.

Аутсорсинговые отношения, как регулярные и достаточно массовые отношения между заказчиком и исполнителем аутсорсинговой услуги, стали распространяться в предпринимательской среде с появлением других видов функционального аутсорсинга (расчет заработной платы, кадровый, финансовый, логистический, маркетинговый и пр.).

Распространению функционального аутсорсинга среди предпринимателей способствовало предоставление компаниями, специализирующимися в сфере информационных технологий, мощного про-

граммного обеспечения аутсорсинга бизнес-процессов. Далеко не случайно то, что в 2012 г., по данным Международной ассоциации аутсорс-профессионалов (IAOP), лидерами рынка аутсорсинговых услуг выступают высокотехнологичные глобальные компании Accenture, Infosys HCL Technologies⁵.

Со времен возникновения практического аутсорсинга среди его исследователей продолжают дискуссии о сущности современного аутсорсинга. Многие авторы разделяют точку зрения о том, что аутсорсинг порождает межфирменные отношения - аутсорсинговые отношения.

Определенная часть экономистов отождествляет данные отношения с субподрядными отношениями, но правомерно связывают основы возникновения аутсорсинга с углубленным разделением труда⁶. В этом случае неясны сущностные признаки данного явления и критерии различия понятий “субконтрактинг” и “аутсорсинг”.

Другие экономисты делают упор на то, что вместе с делением предпринимательских функций на функции, входящие в стратегическое ядро бизнеса, и неядровые (вспомогательные, небазисные, непрофильные) необходима интеграция бизнеса заказчика и провайдера аутсорсинговых услуг⁷.

В целом, правомерна позиция экономистов, акцентирующих внимание на характеристике преимуществ компаний, которые применяют аутсорсинг⁸. Среди преимуществ выделяются: снижение себестоимости ряда функций, более высокий профессионализм привлеченных специалистов, доступ к новым технологиям, возможность концентрации на основных бизнес-процессах, синергетический мультипликационный эффект сложения усилий провайдера и заказчика. Однако констатация автором широко известного положения, согласно которому аутсорсинг - это передача сторонней компании различных элементов деятельности, ранее осуществлявшаяся в рамках данной компании, вряд ли углубляет теоретические представления о сущности современного аутсорсинга⁹.

В профильной литературе представлена позиция И.Д. Котлярова, который обосновывает комплексный подход к аутсорсингу как организационно-экономическому явлению¹⁰. Им дается анализ структуры отношений аутсорсинга, выделены экономическое, управленческое, организационное, предпринимательское содержание и маркетинговая составляющая аутсорсинга. На наш взгляд, автор наиболее полно охарактеризовал аутсорсинг как явление, процесс и отношение, присущие современной предпринимательской среде.

Не отрицая позитивных сторон в характеристике современного аутсорсинга, раскрытых отечественными исследователями, отметим, что с научно-методической точки зрения наиболее перспективно рассматривать целостную аутсорсинговую бизнес-модель, выбираемую предпринимательскими структурами для ресурсного обеспечения конкурентоспособности бизнеса.

Для достижения тех преимуществ, которые в теоретическом плане описаны экономистами, необходимо построение аутсорсинговой бизнес-модели, а не внедрение аутсорсинга в качестве своеобразной “пристройки” к существующей предпринимательской бизнес-модели. Неудачные аутсорс-проекты в управленческой практике, которые не принесли ожидаемых конкурентных преимуществ бизнес-структурам, объяснимы, на наш взгляд, тем, что с самого начала аутсорсинг рассматривался как единичный процесс, не связанный с другими бизнес-решениями предпринимателей. Более того, концентрируясь на стратегическом ядре бизнеса, менеджмент не придавал особого значения выстраиванию межфирменных отношений с провайдерами аутсорсинговых услуг.

В отечественной управленческой литературе сам термин “аутсорсинговая бизнес-модель” употребляется достаточно редко¹¹. Вместе с тем, категориальный аппарат управленческой науки обогатился понятием “бизнес-модель” сравнительно недавно.

В настоящее время не сложился единый подход к определению понятия, состава и структуры бизнес-модели. Разработка современных бизнес-моделей связана, прежде всего, с работами А. Остервальдера, И. Пинье¹².

Проведенная систематизация позиций экономистов по данному вопросу показала, что данные авторы придерживаются только одной из существующих в управленческой литературе точек зрения на построение бизнес-моделей. По итогам анализа выделены следующие основные подходы к построению бизнес-моделей предпринимательских структур: компонентный (модели А. Остервальдера, И. Пинье); модель 7с компании “МакКинзи” и др.); потоковый (поток входа, внутренние потоки, потоки выхода); компетентностный (модель Прахалада - Хамела); функциональный (модель Ю.Б. Рубина “стратегическое ядро - периферийные функции”); факторный (факторы пользы; стоимости и прибыли); ресурсный (модели новаций, модель уникальных ресурсов, технологического превосходства и др.); управленческий (модели стратегического менеджмента, корпоративных стратегий, матричная модель и др.); ценностный (например, модель корпорации “Роллс-Ройс”).

Для высококонкурентных рынков наиболее продуктивен комплексный подход к построению бизнес-модели. Несмотря на различия, в проанализированных бизнес-моделях можно выделить общие элементы (компоненты, потоки, функции, факторы, институты, структуры) безотносительно к видам бизнес-моделей и их внутривидовым вариантам. В этой связи продуктивен многоуровневый подход к разработке предпринимательской бизнес-модели с выделением аналитических уровней:

- во-первых, концептуального уровня, на котором принимается стратегическое решение о выборе ключевых элементов бизнес-модели, вокруг которых выстраивается модель конкурентоспособной предпринимательской структуры, определяется роль и место других элементов в обретении уникальных, свойственных только данной организации конкурентных преимуществ;

- во-вторых, операционного уровня, на котором конкретизируются специфические черты (варианты) бизнес-модели для целей операционной деятельности предпринимательской структуры.

Стремление субъектов предпринимательского бизнеса к повышению своей конкурентоспособности за счет эффективной комбинации ресурсов внутренней и внешней бизнес-среды и дифференциации предпринимательских функций приводит к формированию двух базовых бизнес-моделей: инсорсинговой (традиционной) бизнес-модели и аутсорсинговой бизнес-модели.

В работах А. Остервальдера, И. Пинье представлены описание и технологии построения традиционной бизнес-модели, ориентированной на эффективное использование преимущественно внутренних ресурсов, источников, резервов повышения конкурентоспособности и самостоятельное администрирование предпринимателем функций, определяющих развитие, как стратегического ядра бизнеса, так и периферии (вспомогательных подразделений).

Концептуальная аутсорсинговая бизнес-модель основана на выделении ключевых технологий, ключевых компетенций, ключевых функций, ключевых ресурсов, составляющих стратегическое ядро бизнеса и направленных на его развитие, в качестве центрального элемента построения данной модели бизнеса.

В инновационной экономике изменяется состав стратегического ядра бизнеса. Ценностью, определяющей конкурентные преимущества бизнеса (в модели А. Остервальдера - англ. Value Propositions), выступает интеллектуальный продукт (ключевые технологии, компетенции, ресурсы). Материальное воплощение продукта или

предоставление услуги конечным потребителям не является ключевой функцией современного бизнеса и отнесено к периферийным функциям, передающимся аутсорс-партнерам.

Операционные виды аутсорсинговой бизнес-модели формируются под влиянием внешней и внутренней среды функционирования конкретной предпринимательской структуры. Однако основные виды аутсорсинговой бизнес-модели могут быть выделены, исходя из нескольких критериев их разграничения:

- во-первых, уровень концентрации ресурсов предпринимателя на развитии стратегического ядра своего бизнеса и объем передаваемых аутсорс-провайдеру периферийных функций: “завершенная” аутсорсинговая бизнес-модель с максимальной концентрацией ресурсов на развитии стратегического ядра и полным замещением периферийных функций провайдером аутсорсинга; косорсинговая разновидность аутсорсинговой бизнес-модели с передачей отдельных периферийных функций или отдельных операций в технологической цепочке исполнения предпринимательской функции, которая сохраняется за предпринимателем;

- во-вторых, вид (виды) периферийной функции, замещаемой провайдером: аутсорсинговая бизнес-модель с замещением учетной, маркетинговой, кадровой, информационной, производственной, логистической, научно-технологической и других периферийных функций;

- в-третьих, число передаваемых периферийных функций: мультифункциональный вид функционально-замещающей бизнес-модели, когда провайдеру передаются более двух видов периферийных функций, что позволяет концентрировать ресурсы на развитии стратегического ядра; монофункциональный вид функционально-замещающей бизнес-модели, когда аутсорс-провайдер замещает функции одного из структурных подразделений компании (например, отдел кадров);

- в-четвертых, замещение исполнительного органа управления: экзогенная аутсорсинговая бизнес-модель с внешним управлением, или номинальным директором; эндогенная аутсорсинговая бизнес-модель, когда владелец бизнеса формирует единоличный или коллегиальный исполнительный орган (генеральный директор или совет директоров) и аппарат управления, который принимает управленческие решения по развитию бизнеса и реализует управленческие функции (планирование, управление, организация, контроль);

- в-пятых, инновационность видов деятельности, входящих в стратегическое ядро бизнеса:

инновационный вид аутсорсинговой бизнес-модели, отражающий закономерности экономики знаний, когда на создании новых технологий и новых знаний концентрируются инновационные ресурсы предпринимателя; рутинный вид аутсорсинговой бизнес-модели, отражающий воспроизводство наработанных технологий и вывод на рынок стандартной продукции;

• в-шестых, планируемая длительность контрактных отношений с провайдером аутсорсинговых услуг: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные аутсорсинговые бизнес-модели;

• в-седьмых, прозрачность ведения бизнеса заказчиком и провайдером аутсорсинговых услуг: теневые разновидности аутсорсинговой бизнес-модели, используемые для минимизации налогообложения за счет фиктивных услуг провайдера и обналичивания средств; вывода активов за рубеж за счет использования офшорных провайдеров; обеспечение безопасности бизнеса (“крыши”) и защита от рейдерских атак; построение непрозрачных схем управления бизнесом с использованием “номинальных” управляющих компаний, “оболочных” фирм); легальные виды аутсорсинговой бизнес-модели, использование технологий и методов повышения конкурентоспособности в рамках правового поля и юридически обоснованного аутсорсингового контракта.

На выбор предпринимателем операционной аутсорсинговой бизнес-модели влияют факторы, обусловленные специфическими чертами локального рынка. К специфическим факторам российского рынка следует отнести: неразвитость рынка аутсорсинговых услуг; отсутствие действенных механизмов защиты прав собственности на интеллектуальный продукт; высокий риск рейдерских захватов бизнеса и низкий уровень доверия в российской бизнес-среде; дефицит компетентных кадров аутсорс-менеджеров; отсутствие апробированных управленческих технологий формирования аутсорсинговой бизнес-модели.

Таким образом, построение аутсорсинговой бизнес-модели и выбор вариантов формирова-

ния аутсорсинговой бизнес-модели выступают актуальной задачей российских бизнес-структур, стремящихся к постоянному повышению своей конкурентоспособности и занятию достойного места на российском рынке.

¹ Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ. М., 2002. С. 190.

² Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М., 2006. С. 17-18.

³ Хейвуд Дж.Б. Указ. соч. С. 190.

⁴ Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М., 2006.

⁵ The 2012 Global Outsourcing 100. URL: <http://www.iaop.org/content/19/165/3437>

⁶ См.: Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. 2006. □ 3.

⁷ См.: Платонова Е.Д., Татьяна М.В. Аутсорсинг в системе современного предпринимательства // Классическое образование. 2006. Декабрь; Платонова Е.Д. Аутсорсинг в системе предпринимательства. М., 2008.

⁸ См.: Платонова Е.Д., Федотова О.Д., Денисов С.Б. Подготовка аутсорс-менеджера: что он должен знать об аутсорсинге? // Наукovedение : интернет-журнал. 2012. □ 3 (12). URL: <http://naukovedenie.ru/sbornik12/.pdf>; Думная Н.Н. Смена микроэкономических структур: кластеры и аутсорсинг // Экономические науки. 2012. □ 5. С. 37-40.

⁹ Думная Н.Н. Указ. соч. С. 37.

¹⁰ Котляров И.Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. 2012. □ 5. С. 28-35.

¹¹ См.: Минасьян М.Р. Использование аутсорсинга в международных экономических отношениях : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009; Платонова Е.Д., Денисов С.Б. Управление аутсорсинговой бизнес-моделью: трудности роста или рост трудностей? // Теория и практика общественного развития. 2012. □ 9.

¹² Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. М., 2013.

Поступила в редакцию 02.02.2013 г.

Определение приоритетных направлений диверсификации экономики г. Юрги

© 2013 Зайцев Евгений Григорьевич

Российский государственный торгово-экономический университет

Кемеровский институт (филиал)

E-mail: lvls@mail.ru

Диверсификация экономики моногорода Юрги призвана обеспечить устойчивое его развитие. Основные конкурентные преимущества города определили приоритетное направление диверсификации экономики моногорода: развитие строительного кластера и диверсификации градообразующего предприятия.

Ключевые слова: регион, моногород, диверсификация экономики, инвестиционная привлекательность.

Задачей данной статьи является определение цели и приоритетных направлений диверсификации экономики г. Юрги.

Город Юрга получил статус моногорода, защитив в 2010 г. Комплексный инвестиционный план модернизации моногорода в Министерстве регионального развития и основные направления диверсификации экономики. Особенность Юрги состоит в том, что, в отличие от большинства моногородов России, разработка Комплексного инвестиционного плана модернизации не является первым и единственным шагом на пути к диверсификации экономики города. Направление диверсификации экономики города было избрано еще в 2007 г. в результате разработки Комплексной программы социально-экономического развития муниципального образования «Юргинский городской округ», в которой среди стратегических целей социально-экономического развития города на долгосрочную перспективу (2007-2017) определена диверсификация экономики города. Таким образом, создание многопрофильной системы производства на основе использования конкурентных преимуществ является на сегодня наиболее актуальным стратегическим направлением развития Юрги.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по обрабатывающим производствам всеми организациями города в 2009 г. составил 3718 млн руб. (86,3 % к соответствующему периоду прошлого года), а по крупным и средним предприятиям - 3316,6 млн руб. (76,7 % к соответствующему периоду прошлого года). Индекс промышленного производства, соответственно, составил 63,3 и 61,5 %. Для сравнения: индекс промышленного производства по обрабатывающим производствам в 2008 г., соответственно, составлял 101,6 и 99,4 %¹. Данные об отгрузке важнейших

видов продукции города свидетельствуют о снижении объемов производства, отгрузки и реализации продукции на крупных промышленных предприятиях города, вызванном сокращением портфеля заказов, увеличением циклов производства ввиду неритмичных поставок основных видов сырья из-за нестабильной работы предприятий-поставщиков, резким снижением платежеспособного спроса на продукцию и неплатежеспособностью потребителей, что стало результатом кризисных явлений 2008 г.

Основной отраслью промышленности города является машиностроение. Машиностроительная отрасль представлена ООО «Юргинский машиностроительный завод», которое состоит из комплекса заводов с полным машиностроительным циклом - от выплавки стали в мартенах до выпуска готовых машин. Предприятие изготавливает грузоподъемную технику, горно-шахтное оборудование (комбайны очистные, крепи механизированные, конвейеры, кабелеукладчики, перегружатели, дробилки, комбайны проходческие и т.д.), масложировое оборудование (маслопрессы, жаровни, малогабаритные маслопрессы), сельскохозяйственную технику, а также слитки, литые и кованные заготовки, чугунное, стальное и цветное литье, литье по выплавляемым моделям, штамповки, молотовые поковки. В 2009 г. на долю машиностроения приходится 51 % оборота предприятий. Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий осуществляют ОАО «Юргинские абразивы» и ОСП «Юргинский ферросплавный завод». Общая характеристика предприятий и структура промышленного производства даны в табл. 1.

В городе также представлена строительная отрасль, к которой относятся следующие предприятия: ООО «Стройматериалы», ООО «Юстрой» и ООО «Ремстрой-Индустрия», а также

Таблица 1. Характеристика производственной деятельности предприятий муниципального образования "Юргинский городской округ" в 2005–2010 гг.

№ п/п	Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	ООО "Юргинский машиностроительный завод"						
	Объем производства, тыс. руб.	2 390 623	2 898 874	3 256 966	3 418 858	2 551 507	4 280 475
	Численность, чел.	5675	5673	5842	5828	5537	5582
	Выработка на 1 работающего, тыс. руб.	421	511	558	587	401	702
2	ОАО "Юргинские абразивы"						
	Объем производства, тыс. руб.	218 873	218 325	173 864	200 632	115 680	185 719
	Численность, чел.	398	272	223	206	160	176
	Выработка на 1 работающего, тыс. руб.	549	803	780	974	723	1055
3	ОСП "Юргинский ферросплавный завод"						
	Объем производства, тыс. руб.	157 411	443 283	398 140	512 691	н/д	н/д
	Численность, чел.	410	726	621	597	н/д	н/д
	Выработка на 1 работающего, тыс. руб.	99	611	641	859	н/д	н/д

Таблица 2. Структура промышленного производства муниципального образования "Юргинский городской округ" в 2005–2009 гг.

№ п/п	Вид экономической деятельности, млн руб.	2005	2006	2007	2008	2009
1	Объем промышленного производства города	3280,1	3800,2	4471,4	5346,7	4990,60
2	Объем промышленного производства ООО "Юргинский машиностроительный завод"	2390,6	2898,9	3257,0	3418,9	2551,00
3	% от объема промышленного производства города	72,88	76,28	72,84	63,94	51,16

отрасль деревообработки - ООО "Деревообработка. Мебель" и пищевая промышленность - ОАО "Юргаклеб" и ОАО "Юргинский гормолзавод".

В 2008 г. предприятием отгружено продукции на 3418,9 млн руб., что составляет 63,9 % от общего объема отгруженной промышленной продукции города, в 2009 и 2010 гг. данный показатель также превышает 50 %, что соответствует критериям отнесения города к монопрофильным.

В 2009 г. экономический спад коснулся грузоподъемных машин (в 6 раз) и металлургического производства (в 4 раза) в ООО "Юргинский машиностроительный завод". Объем производства предприятия в октябре 2009 г. составил лишь 71 %, при этом среднесписочная численность рабочих сократилась на 340 чел., а средняя заработная плата - на 20 %. В 2010 г. индекс промышленного производства металлургического производства составил 69,4, машиностроения - 39,3².

Долгосрочный план социально-экономического развития муниципального образования "Юргинский городской округ" до 2017 г. относит диверсификацию экономики моногорода к разряду стратегических целей создания многопрофильной системы производства на основе использования конкурентных преимуществ города, что представляет собой первое стратегическое направление развития моногорода Юрга. С другой стороны, основными задачами данного стратегического направления в долгосрочном

плане выделены: использование конкурентных преимуществ муниципального образования в деле развития действующих производств; развитие малого и среднего бизнеса в муниципальном образовании; разработка действенных механизмов по привлечению инвестиций в экономику города; создание возможностей для подготовки и переподготовки профессиональных кадров, работающих в базовых отраслях экономики; повышение эффективности бюджетной системы, управление муниципальным имуществом. Следует отметить, что ни одна из задач не отвечает достижению выдвинутой стратегической цели - диверсификации экономики моногорода, более того, первая из задач скорее является принципом реализации выделенного стратегического направления, нежели задачей как таковой. Данное заключение позволяет сделать вывод об отсутствии согласования целей и задач диверсификации экономики моногорода с системой целей развития моногорода.

Таким образом, предлагается определить цель и задачи диверсификации экономики моногорода для включения в общую систему целей стратегического развития моногорода в рамках первого этапа алгоритма разработки и реализации ее направлений. Результаты представлены на рисунке. Каждая из задач должна быть обеспечена конкретными инструментами и мероприятиями по реализации.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности за 9 ме-

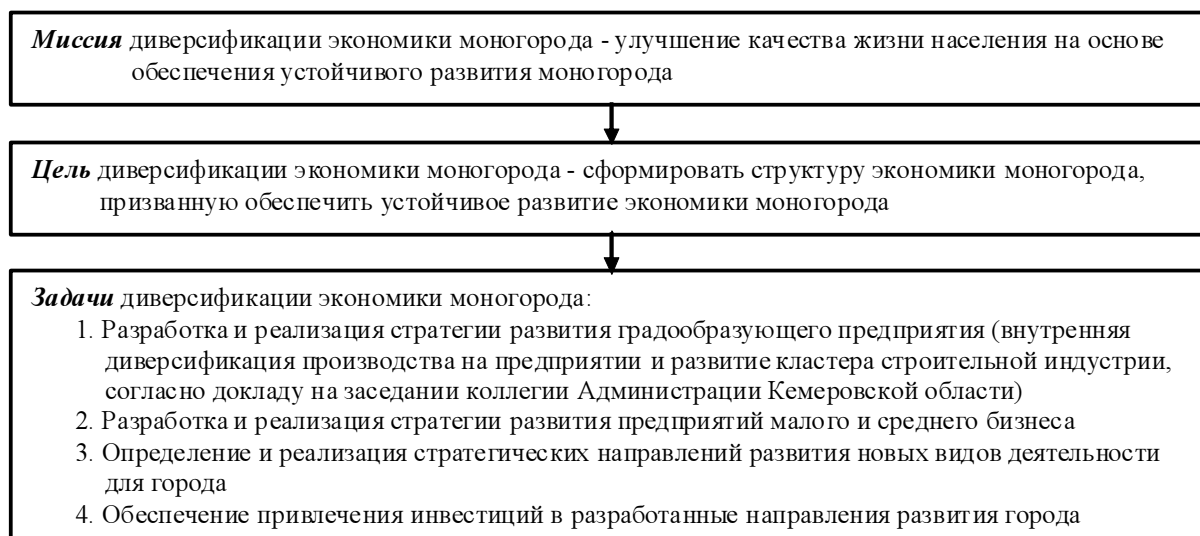


Рис. Миссия, цель и задачи диверсификации экономики моногорода на примере г. Юрги

сяцев 2010 г. в г. Юрге представлена вложениями в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий - 174,7 млн руб. (34,9 %), здравоохранение и предоставление социальных услуг - 100,8 млн руб. (20,2 %), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг - 94,1 млн руб. (18,9 %), финансовая деятельность - 40,1 млн руб. (8,0 %). Основные вложения за указанный период осуществлялись в транспортные средства - 285,9 млн руб. (57,3 %). Основными источниками финансирования являлись собственные средства предприятий - 274 млн руб. (54,9 %), из них за счет прибыли - 120 млн руб. (24 %), за счет амортизации - 151,1 млн руб. (30,3 %); привлеченные средства - 225,2 млн руб. (45,1 %), в том числе бюджетные средства - 165 млн руб. (33,1 %), из них средства федерального бюджета - 2,4 млн руб. (0,5 %), средства бюджета субъекта Федерации - 152,1 млн руб. (30,5 %), местного бюджета - 10,5 млн руб. (2,1 %), прочие средства - 60,2 млн руб. (12 %). В целом, в период с 2005 по 2008 г. отмечается положительная динамика инвестиций в основные средства. На фоне кризисных явлений в 2009 г. объем инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах составил 54 % от уровня предыдущего года, в 2010 г. ситуация несколько улучшилась, однако объем инвестиций так и не вышел на предкризисный уровень 2008 г. (2008 г. - 2728,11 млн руб., 2010 г. - 2000 млн руб.). В сравнении с динамикой инвестиций в целом по РФ в 2009 г. по сравнению с 2008 г. отмечается спад, объем инвестиций в основной капитал составил 83,8 % от уровня 2008 г., т.е. спад объема инвестиций в г. Юрге заметно превышает среднероссийский уровень спада.

Среди конкурентных преимуществ в географическом положении и природных условиях выде-

лим: близость к областному центру и крупным городам сибирского региона, обеспеченность транспортным сообщением, наличие пяти промышленных площадок, пригодных для строительства объектов различного назначения, расположение вблизи города полигона Западной Сибири - потребителя товаров и услуг юргинских производителей. С позиций демографического потенциала конкурентными преимуществами являются улучшение показателей естественного движения населения, интенсивная работа службы занятости с безработными, наличие свободной рабочей силы, снижение задолженности по заработной плате, возникшей в кризисной ситуации. С позиций состояния инженерной инфраструктуры экологии и производственного потенциала конкурентными преимуществами г. Юрги являются: увеличение строительства жилья, наличие территорий, пригодных для эффективной жилищной застройки, возможность жилищного строительства в пригороде; благополучная экологическая обстановка; наиболее продуктивные секторы - промышленность (машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов); наличие профессиональных училищ, техникумов, филиалов вузов, наличие инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Данные конкурентные преимущества легли в основу приоритетного направления развития моногорода - развитие кластера строительной индустрии, что заявлено в докладе на заседании коллегии Администрации Кемеровской области (АКО) по защите комплексного инвестиционного плана модернизации монопрофильного муниципального образования "Юргинский городской округ".

В поручениях Правительству РФ Д.А. Медведев выделяет следующие приоритетные направления развития экономики страны: энергоэффективность, ядерные технологии, стратегические компь-

ютерные технологии и программное обеспечение, медицинская техника и фармацевтика, космос и телекоммуникации. Первоначальным этапом, направленным на переход к инновационной стратегии развития, является процесс модернизации промышленности, который, по сути, предполагает радикальное переоснащение промышленных производств³. В Стратегической доктрине Кемеровской области среди приоритетных направлений развития области обозначены: стабильный рост базового сектора экономики - угольной промышленности; диверсификация экономики области за счет развития энергокомплексов на базе угольных предприятий, газификации угля, добычи метана и развития горнодобывающей промышленности, а также развития новых экономических направлений, например, создания инновационного центра по разработке и реализации новых технологических решений в сфере использования угля - "Кузбасский технопарк"⁴.

Данные приоритеты развития экономики на уровне страны и региона позволяют сделать вывод о том, что, с одной стороны, в Кемеровской области реализуются приоритетные направления развития страны, с другой - осуществляется преодоление монопрофильности экономик отдельных населенных пунктов области. В таких условиях приоритетные направления развития г. Юрги становятся частными случаями преодоления проблем монопрофильности области. То есть приоритетные направления развития Юрги - строительный кластер и базовая машиностроительная отрасль, - хотя и не относятся к стратегическим направлениям развития страны, тем не менее способствуют реализации приоритетов развития области путем диверсификации экономики города.

Разработка действенных механизмов по привлечению инвестиций в экономику муниципального образования - одна из задач Комплексной программы социально-экономического развития г. Юрги.

Проекты, призванные диверсифицировать производственную структуру ООО "Юргинский машиностроительный завод", ориентированы на собственные средства и заемные средства (государственную поддержку "Внешторгбанка") в качестве потенциального инвестора, для проекта строительства завода по производству минераловатных плит указана только потребность в софинансировании из бюджетных источников, причем оценка произведена приблизительно (95 млн руб.), не проведено точной оценки потребности в инвестировании и в случае с проектом по строительству доступных, комфортных двухэтажных коттеджей типа "Таун Хаус" (объем инвестиций - "порядка 27 млн руб."). Проект по строительству завода легких стальных конструкций, а также инвестиционная программа развития системы теплоснабжения г. Юрги на период до 2016 г. вообще не заявляют о потенциальных инвесторах проектов. Кроме того, в данных о про-

екте по строительству предприятия "Мусоросортировочный комплекс" на территории г. Юрги неясно отличные характеристики проекта "потенциальные инвесторы" от "источники финансирования". Представляется, что средства инвестора собственными средствами нового предприятия не могут быть, с другой стороны, указывать, что это именно собственные средства инвестора, а не, например, заемные, также не имеет смысла⁵.

Таким образом, анализ представленной информации инвестиционных проектов, предлагаемых к реализации на территории г. Юрги, позволяет определить следующие недостатки этапа подготовки и экономического обоснования проектов диверсификации экономики моногорода:

1) подготовка инвестиционных проектов происходит без учета интересов потенциальных инвесторов, поскольку в представляемой Администрации информации графа "инвестор" либо не заполнена, либо указан потенциальный инвестор, частично инвестирующий проект;

2) имеет место низкое качество информации об инвестиционном проекте в связи с отсутствием единых методических указаний к разработке проектов.

В результате применения процедуры постановки цели и задач диверсификации экономики моногорода в данной статье определено, что целью диверсификации экономики моногорода Юрги должно стать формирование структуры экономики моногорода, призванной обеспечить устойчивое развитие экономики моногорода; основные конкурентные преимущества города определили приоритетное направление диверсификации экономики моногорода - развитие строительного кластера и диверсификации градообразующего предприятия. Также выделены основные проблемы разработки проектов диверсификации экономики моногорода Юрги: отсутствие единого представления о критериях отбора, оценки, а также теоретического и методологического аппарата оценки инвестиционной привлекательности разработанных проектов.

¹ Комплексный план модернизации моногорода Юрга Кемеровской области (краткое изложение). С. 1.

² Там же. С. 6.

³ Трофимов О.В. Концепция инновационной стратегии развития российской экономики на основе модернизации промышленности // Экономические науки. 2009. □ 12 (61).

⁴ Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года : стратегическая доктрина Кемеровской области : [одобрена на заседании Коллегии Администрации Кемеровской области 18 янв. 2008 г.]. СПб.; Кемерово, 2008. С. 8, 9, 12.

⁵ Комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования "Юргинский городской округ" до 2021 года : [утв. решением ЮГСНД от 29 авг. 2007 г. □ 83]. С. 214, 215.

Роль социальной сферы в экономическом развитии территории

© 2013 Лебединская Юлия Владимировна
Московский государственный университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского
E-mail: oet2004@yandex.ru

Рассматривается роль социальной сферы в экономическом развитии территории с учетом международной организации труда. Показаны традиционные социальные области, удовлетворением потребностей в которых обеспечиваются нормальные условия воспроизводства социальных групп населения, а также методики определения социально-экономического развития, преимущества кластерного подхода.

Ключевые слова: территориальное развитие, кластер, регион, объект воздействия человека, субъект воздействия, конкурентоспособность, социально-экономическое развитие, конкурентные преимущества.

Территориальное развитие, как процесс приобретения нового более высокого качественного состояния территории, определяется, прежде всего, по уровню ее социального благополучия. Так, в документах Международной организации труда провозглашается: "...всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развитие населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу"¹.

Сам термин "развитие территории" отражает всю многогранность взаимодействия человека и общества с природой. Человечество, являясь частью природы в процессе своей истории, всегда стремилось к обособлению, к минимизации зависимости от природы. Поэтому большинство видов деятельности человека напрямую или косвенно связаны с конкретной средой его обитания.

Сама среда обитания выступает в двоякой роли, как *объект воздействия человека*, через это направление взаимодействия человек удовлетворяет свои потребности и как *субъект воздействия*, определяющий условия жизни и существования человека. Весь комплекс современных наук, с этой точки зрения, предполагает исследование и нахождение оптимальных форм и методов взаимодействия человека с внешней средой обитания. Поэтому сам процесс развития территории выступает как качественное изменение среды обитания в самом широком смысле слова - от организации производства и потребления до возможностей интеллектуального развития человека, безопасности внешней среды и т.д.

Примечательно, что в современной экономической литературе в качестве ресурса рассматривается не только рабочая сила и ее качественные параметры, но и сама социальная сфера. В основе постиндустриального общества лежит принципиальное изменение отношения к ресур-

сам общественного развития в целом и экономического развития в частности.

"Биосфера XX столетия превращается в ноосферу, создаваемую, прежде всего, ростом науки, научного понимания и основанного на ней социального труда человечества"², - писал выдающийся русский ученый В.И. Вернадский.

Именно в данном контексте рассматривает развитие территории Градостроительный кодекс Российской Федерации: "...устойчивое развитие территорий - обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений"³.

Сегодня роль и место социальной сферы в экономике, роль государства в ее развитии имеют явно выраженную тенденцию к возрастанию. По мере развития производительных сил происходит качественное изменение требований к технологиям и рабочей силе, а следовательно, возрастает роль и место социальной сферы, формирующей ее основные параметры.

В современной экономической науке социальная сфера рассматривается с точки зрения выполнения ею нескольких принципиально важных функций:

- *цель и основной мотив деятельности.* Человек организует производство для удовлетворения основных своих потребностей;
- *инфраструктура реализации потребностей.* Именно в социальной сфере реализуется значительная часть потребления материальных и духовных благ, создаваемых человеком;
- *один из ресурсов развития.* Социальная сфера формирует интеллектуальный ресурс обще-

ства, обеспечивает процессы воспроизводства производительных сил общества;

• **результат и основной критерий развития общественного производства.** По степени развития социальной сфере судят об уровне развития общества в целом.

Традиционно выделяют следующие социальные области, удовлетворение потребностей в которых обеспечивает нормальные условия воспроизводства социальных групп населения:

“...производства и распределения товаров, услуг и информации, требуемых для выживания членов общества;

охраны среды нормального психофизиологического жизнеобеспечения, в том числе для простого (или расширенного) демографического воспроизводства;

познания и саморазвития;

коммуникации и средств связи;

воспитания и обучения детей;

контроля поведения членов общества в аспекте соблюдения норм права;

обеспечения экономической, социальной и иных аспектов безопасности общества”⁴.

Социальная сфера является сетью, по которой товары и услуги достигают своего потребителя, поэтому непосредственно оказывает влияние и на качество рабочей силы как ресурса, и на общее восприятие обществом экономической деятельности и эффективности экономического стимулирования.

Поскольку ответственность за социальное развитие возложена на политические институты общества, для любого территориального сообщества (муниципалитет, регион, государство) социальное развитие является целью, ресурсом и основным показателем развития территориального сообщества. Поэтому планирование экономической политики региона должно начинаться с постановки социальных ориентиров и их приоритетов.

Большинство современных способов планирования, используемых органами власти и управления, не учитывают многообразие функций социальной сферы, делая акценты лишь на отдельных ее элементах. Так, в классификации методов планирования, предлагаемой А.Г. Ворониным⁵, выделяется четыре основных подхода:

1. Комплексного социально-экономического развития - рассматривает социальную сферу как систему и как цель развития территории.

2. Ресурсный подход - рассматривает социальную сферу как ресурс развития.

3. Социологический подход - рассматривает социальную сферу как способ (инфраструктуру) реализации потребностей определенных социальных групп.

4. Кластерный подход - позволяет рассматривать социальную сферу во всем многообразии ее функций, включая ее в различные элементы кластеров.

При кластерном подходе социальная сфера выступает основным инструментом влияния системы государственного и муниципального управления на экономическое развитие подведомственной ему территории. И в этом смысле она выполняет несколько принципиальных функций:

• **инновационного ядра кластера.** Выполняя функцию обеспечения основного производства технологиями и инновациями;

• **коммуникационного ядра.** Поддержка специализированных информационных баз, консалтинговая деятельность обеспечивают коммуникации между участниками кластера;

• **кадрового ядра.** Обеспечивает подготовку кадров для производственных структур кластера;

• **реабилитационного ядра.** Обеспечивает восстановление и возобновление качественных возможностей и параметров рабочей силы;

• **инфраструктура удовлетворения потребностей.** Организует реализацию основных потребностей человека вне его производственной деятельности.

Кластерный подход позволяет адаптировать социальную сферу к потребностям развития конкретной территории, делает ее необходимым инфраструктурным элементом производственной деятельности. В условиях глобализации подобный подход приводит к следующим положительным результатам:

1. Повышает конкурентоспособность экономических кластеров и самой территории в целом.

2. Минимизирует затраты местных бюджетов за счет специализации социальной сферы.

3. Повышает качественные параметры рабочей силы, формирует инновационную среду данной территории.

¹ МОТ Конвенция 117. Конвенция об основных целях и нормах социальной политики. Конвенции и рекомендации 1957-1990. Т. 2. Ж. 1991. С. 1322.

² Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста. М., 1988. С. 44.

³ См.: Градостроительный кодекс Российской Федерации; Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. □ 3 (88).

⁴ Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н.А. Волгина. М., 2003. С. 25.

⁵ Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. М., 2004. С. 51-52.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Подходы к реализации социальной ответственности в органах государственного управления

© 2013 Филимонова Наталья Михайловна

доктор экономических наук, профессор

© 2013 Саралидзе Кристина Анзоровна

Владимирский государственный университет

им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

E-mail: natal_f@mail.ru

Выделено влияние социальной ответственности на деятельность органов государственного управления. Определены инструменты реализации социальной ответственности органов государственного управления в зависимости от вида социальной ответственности.

Ключевые слова: государственное управление, социальная ответственность, инструменты социальной ответственности.

Роль социальной ответственности менеджмента в государственном управлении в последнее время постоянно возрастает, что связано с его ориентацией на повышение уровня и качества жизни населения. Усиление социальной ответственности в государственном управлении обусловлено следующими тенденциями, выделяемыми в научной литературе¹:

- рассмотрение потребителей государственных услуг как клиентов, что обуславливает необходимость ориентации на удовлетворение потребностей граждан;

- рассмотрение государства как корпорации, что определяет возможность использования методов частного сектора в государственном управлении: планирование производительности, контроль за исполнением отчетности, финансовое управление и электронная обработка данных;

- децентрализация управления, предполагающая делегирование полномочий и ответственности нижним уровням управления, что выражается в активизации деятельности местных органов власти, а также в повышении масштабов использования потенциала негосударственных институтов для обеспечения выполнения целей государственной политики;

- ориентация на оценку результатов деятельности системы государственного управления;

- расширение поля публичной политики, которая уже не ассоциируется лишь с политикой государства, а обретает более широкий многосторонний характер, в котором участвует уже не одна сторона, а взаимодействие государства, бизнес-структур, общества.

Считается, что уровень социальной ответственности органов государственного управления является важным качественным показателем зрелости

системы государственно-общественных отношений². Он выступает в качестве критерия уровня экономического развития государства, степени профессионализма административных чиновников, развития гражданской самоорганизации населения и степени демократических проявлений в государственной и общественной жизни.

Данные регулярных опросов Левада-Центра на тему социальной ответственности государства показывают³, что в российском обществе сохраняется высокий уровень патернализма. Согласно данному опросу 55 % россиян считают, что государство должно обеспечивать нормальный уровень благосостояния всем своим гражданам. При этом 11 % респондентов уверены, что интересы государства важнее прав отдельного человека, а 18 % готовы в определенных случаях поступиться своими правами ради интересов государства.

Рассматривая инструменты реализации социальной ответственности органов государственного управления, следует выделить виды социальной ответственности. Выделяют два основных вида социальной ответственности органов государственного управления⁴: внутренняя и внешняя социальная ответственность. Внутренняя, осуществляемая в отношении персонала, занятого в органах государственного управления, и внешняя, проявляющаяся при создании условий для реализации социальной ответственности бизнеса, при формировании государственного бюджета, распределении ресурсов, внедрении системы международных стандартов, информационно-методической поддержке, социальная ответственность в государственном управлении является образцом и примером для подражания в развитии социальной ответственности для бизнеса.

Рассмотрим составляющие внутренней социальной ответственности и инструменты ее реализации более подробно.

Внутренняя социальная ответственность:

1. Поступление на конкурсной основе на государственную службу. Формирование профессионально подготовленного кадрового состава государственной службы является одним из факторов укрепления современной государственности, действенным инструментом эффективной реализации задач и функций органов государственной власти и требует осуществления конкурсного отбора на вакантные должности (ст. 22)⁵.

2. Установление размеров оплаты труда для государственных служащих. Средняя заработная плата гражданских служащих не зафиксирована и может меняться, так как содержит ряд параметров, влияющих на ее итоговый размер. Большую часть доходов составляют премии и иные выплаты, при этом должностной оклад, а также размер оклада за классный чин устанавливаются публичными указами Президента России⁶.

3. Нормативно-правовое закрепление правил и норм поведения государственных служащих. В Великобритании, США, Франции, Испании и во многих других странах законодательно оформлены правила и нормы поведения сотрудников органов государственного управления, кодекс принят. В Российской Федерации определена ответственность государственных служащих перед государством, обществом и гражданами⁷, которая заключается в следующем: исполнение должностных обязанностей добросовестно и на высоком профессиональном уровне в пределах полномочий соответствующего государственного органа; признание принципа, что соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина определяют основной смысл и содержание деятельности органов государственной власти и государственных служащих; проявление независимости от влияния отдельных граждан, профессиональных или социальных групп и организаций и уведомление работодателя или других государственных органов обо всех случаях обращения к государственному служащему каких-либо лиц в целях склонения к совершению коррупционных правонарушений; соблюдение установленных федеральными законами ограничений и запретов и др.

На основе типового кодекса этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих разработаны собственные кодексы этики и служебного поведения государственных гражданских служащих в федеральных органах государственной власти (например, Министерство

труда и социальной защиты Российской Федерации⁸, Федеральной миграционной службы⁹), учитывающие специфику деятельности организации. В ряде регионов и муниципальных образований Российской Федерации также разработаны и приняты кодексы этики государственных служащих (Кировская область¹⁰, Томская область¹¹, муниципальное образование «Пионерский городской округ» Калининградской области¹² и др.).

4. Обучение и повышение квалификации государственных служащих. В настоящее время в России обучение и повышение квалификации государственных служащих может проводиться в двух случаях. Во-первых, для сохранения имеющегося правового положения гражданского служащего. С этой целью гражданский служащий осуществляет повышение квалификации по мере необходимости, но не реже 1 раза в три года. Кроме того, продолжение замещения должности гражданской службы может требовать как повышения квалификации, так и профессиональной переподготовки, если это предусмотрено решением аттестационной комиссии. Во-вторых, основанием для дополнительного образования является изменение правового положения гражданского служащего, связанное с его служебным и должностным ростом.

5. Противодействие коррупции. В настоящее время серьезной проблемой отечественного государственного управления выступает чрезмерное нормативное правовое регулирование, избыточное количество государственных служащих, большие затраты на их содержание, низкая заработная плата. Эти взаимосвязанные проблемы неизбежно ведут к недостаточно эффективной работе органов государственного управления и к коррупции, что представляет собой ощутимую угрозу национальной безопасности Российской Федерации. Одним из инструментов противодействия данному явлению служит требование представления для государственных служащих сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера.

6. Создание специализированных структур, продвигающих принципы социальной ответственности в деятельность органов государственного управления. Кроме того, в ряде стран создаются специализированные подразделения и отдельные ведомства, осуществляющие свою деятельность в области развития социальной ответственности в государственном управлении. Например, с 2001 г. в Великобритании учреждена должность министра корпоративной социальной ответственности, выделены государственные ресурсы на создание Академии по корпоратив-

ной социальной ответственности и подготовку информационно-методического обеспечения; более 12 министерств и ведомств вовлечены в продвижение КСО на отраслевом уровне с использованием различных инструментов мотивации и стимулирования. В Бельгии в рамках “Федеральной координационной политики устойчивого развития” правительство подготовило документ “Рекомендательная база: корпоративная социальная ответственность в Бельгии”, который является основой по КСО для государственных структур, бизнеса и других участников КСО¹³.

Внешняя социальная ответственность. Для реализации внешней социальной ответственности используется ряд инструментов, побуждающих к ведению социально-ответственного бизнеса. Рассмотрим инструменты внешней социальной ответственности более подробно:

1. Использование налоговых и инвестиционных инструментов - наиболее действенный способ мотивации социально ответственного поведения бизнеса. Социальные расходы бизнесов, благотворительные пожертвования, целевые отчисления в некоммерческие организации, фонды в большинстве европейских стран не облагаются налогом на прибыль. Государство участвует в финансировании социально значимых проектов бизнеса через предоставление субсидий, льготных кредитов, налоговых льгот.

2. Информирование общественности о роли социальной ответственности и лучших примерах социально ответственного бизнеса. Для этого создаются специализированные информационные центры, интернет-сайты, публикуются популярные брошюры, проводятся конференции, семинары и круглые столы. Органы государственного управления призывают СМИ информировать население о лучших национальных и зарубежных практиках в области осуществления социальной ответственности. Это связано с тем, что в системе стратегического управления социальная ответственность определяется также коммуникационной значимостью. При рассмотрении коммуникационного аспекта социальной ответственности речь идет не о технологиях манипуляции и не о коммуникационном менеджменте, а именно о позиционировании роли государственного управления в обществе. Проведенные опросы показывают, что население в качестве благодетеля видит, прежде всего, государство¹⁴. Как следствие, в нашей стране социально незащищенные слои населения ориентируются только на помощь государства. Поэтому информирование общественности о возможностях социальной ответственности является действенным инструментом социальной деятельности.

3. Стимулирование и поддержка дополнительных добровольных инициатив бизнеса в области социальной ответственности. Популярными инструментами являются: присуждение специальных государственных наград и премий за вклад бизнеса в развитие принципов социальной ответственности, финансовая поддержка социальных инициатив, внедрение механизма социальных и экологических лейблов, подтверждающих приверженность компании-производителя принципам социальной ответственности.

Например, проведение конкурса “Российская организация высокой социальной эффективности” в целях привлечения общественного внимания к важности социальных вопросов на уровне организаций, демонстрации конкретных примеров решения социальных задач, совершенствования форм социального партнерства в организациях. Данный конкурс проводится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 4 марта 2009 г. № 265-р с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, общероссийских объединений профсоюзов, общероссийских объединений работодателей.

Во многих регионах Российской Федерации проводятся подобные конкурсы. Например, правительство Иркутской области, Иркутское региональное отделение работодателей “Партнерство Товаропроизводителей и Предпринимателей” и Иркутское областное объединение организаций профсоюзов проводят областной конкурс “За высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства” на основе совместно разработанного положения. Цель проведения конкурса - привлечь внимание к решению социальных вопросов и распространить положительный опыт победителей и лауреатов в данной сфере, поощрить данные организации.

4. Организация диалога и партнерства государства, бизнес-сообщества, профессиональных и общественных объединений и других заинтересованных сторон в реализации КСО для консолидации ресурсов и достижения более значимых результатов.

5. Содействие внедрению системы международных стандартов управления, показателей отчетности; стимулирование сертификации продукции и предприятий по международным стандартам; содействие распространению системы международной социальной и экологической маркировки для обеспечения равных прав торговли в разных странах.

6. Обучение, исследовательская и методическая поддержка. Для этих целей во многих стра-

нах практикуется проведение семинаров и тренингов по социальной ответственности для государственных служащих, представителей бизнеса, членов профессиональных союзов, поддержка научных исследований. В учебные программы различных специальностей университетов и колледжей введен предмет “Корпоративная социальная ответственность”. Поддержка внедрения систем оценки и отчетности по социальной ответственности осуществляется через разработку методических материалов и проведение консультаций.

В некоторых российских регионах существуют собственные разработки в области оценки социальной ответственности и регулирования органами государственного управления, общественными организациями. В их числе “Методика оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций Саратовской области”, утвержденная Постановлением Правительства Саратовской области от 7 марта 2008 г. □ 88-П “О добровольной корпоративной социальной ответственности организаций в Саратовской области”, которая определяет порядок составления ежегодного рейтинга добровольной корпоративной социальной ответственности организаций.

Ряд недавних эмпирических исследований показывает, что качество государственного управления влияет на приток иностранных инвестиций в страну, а прозрачность государственных органов и эффективные механизмы внешней подотчетности тесно связаны с показателями экономического роста. Наконец, существует взаимосвязь между качеством государственных услуг и уровнем бедности¹⁵. Таким образом, повышение эффективности государственного управления путем совершенствования социальной ответственности менеджмента в государственном управлении является одним из условий обеспечения устойчивого социально-экономического развития и повышения благосостояния населения.

¹ См.: *Купряшин Г.Л.* Государственный менеджмент: возможности и ограничения // Государственное управление : электронный вестник. 2003. 23 сент. (□ 1). С. 1-9; *Перегудов С.П., Семенов И.С.* Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М., 2008.

² *Васин Е.Н.* Генезис государственной социальной ответственности в европейских государствах //

Теория и практика общественного развития. 2011. □ 6. С. 56-60.

³ Социальная ответственность государства и права человека. URL: <http://polit.ru/article/2010/01/28/prava>.

⁴ Роль государства в продвижении корпоративной социальной ответственности : обзор международного опыта. Минск, 2010. URL: <http://un.by/f/file/The%20role%20of%20government%20in%20CSR%20promotion.PDF>.

⁵ О государственной гражданской службе Российской Федерации : федер. закон от 27 июля 2004 г. □ 79-ФЗ : [с изм. и доп.].

⁶ О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих : указ Президента РФ от 25 июля 2006 г. □ 763 : [с изм. и доп.].

⁷ Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих : [одобрен решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 дек. 2010 г. (протокол □ 21)].

⁸ Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения федеральных государственных гражданских служащих Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации : приказ Минтруда России от 17 дек. 2012 г. □ 604

⁹ Кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Федеральной миграционной службы : приложение к приказу ФМС России от 25 февр. 2011 г. □ 42.

¹⁰ Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих органов исполнительной власти Кировской области : [утв. указом губернатора Кировской области от 15 марта 2011 г. □ 30].

¹¹ Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Томской области : решение заседания Совета по противодействию коррупции при губернаторе Томской области от 5 марта 2011 г. □ 1.

¹² О Кодексе этики и служебного поведения муниципальных служащих муниципального образования “Пионерский городской округ” : решение Совета народных депутатов Пионерского городского округа Калининградской области от 24 февр. 2011 г. □ 24.

¹³ Роль государства в продвижении корпоративной социальной ответственности.

¹⁴ *Тулчинский Г.Л.* Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности : учеб. пособие / Санкт-Петерб. фил. Нац. исслед. ун-та “Высшая школа экономики”. СПб., 2012.

¹⁵ *Добролюбова Е.И.* Показатели эффективности реформ государственного управления в России: возможные подходы. URL: http://politanaliz.ru/articles_568.html.

Поступила в редакцию 04.02.2013 г.

Использование модели управления дорогами HDM-4 в автодорожных проектах государственно-частного партнерства

© 2013 Масумов Роман Вафаевич

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

E-mail: rmasumov@gmail.com

Рассматривается использование системы управления дорогами HDM-4 для анализа расчетов экономических выгод автодорожных проектов государственно-частного партнерства. Упомянуты история создания, преимущества HDM-4, практика использования в России и некоторых странах СНГ.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, HDM-4, система управления дорогами, Всемирный банк, Автодор, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма прибыли.

Значимость систем управления дорогами.

Принятие надлежащих решений о политике содержания дорог, выбор оптимального варианта из имеющихся альтернатив, введение данных в модели оценки износа дорог и экономические модели, а также программирование работ по содержанию дорог должны основываться на качественных знаниях главных характеристик дорожной сети и транспортной системы во временном разрезе. Основной задачей систем управления дорогами или систем управления дорожным покрытием является обеспечение данных и инструментария, подходящих для этих целей.

Использование систем управления в транспортных проектах ГЧП. Во многих странах разработка систем управления дорожным покрытием, особенно для проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), часто является следствием осознания значительных пробелов в базовых данных, характеризующих состояние сети, таких как объем транспортного потока, структура и показатели износа, показатели ровности и т.д. В то же время растущая роль программных пакетов делает необходимым устранение пробелов в этой области.

Внедрение системы содержания дорог предусматривает в основном следующие действия¹:

- учет состояния всей сети посредством использования дорожной базы данных;
- выработка стратегии содержания дорог, которая соответствовала бы экономически оптимальной стратегии, посредством моделирования последствий различных альтернативных вариантов;
- разработка метода программирования многолетнего содержания дорог на устойчивой основе.

Определенные сложности, связанные с разработкой инструментария управления дорогами и систем управления дорожным покрытием, действительно существуют, но они могут быть пре-

одолены. Для этого требуется уделить особое внимание процессу сбора данных.

Набор сведений и параметров, которые должны собираться для наполнения базы данных, является обширным и включает данные о транспортных потоках, технические данные, характеристики дорог (геометрические параметры, износ, структура). Важно иметь в виду, что:

- 1) возможность получения достоверных значений на местах должна быть тщательно проанализирована, и соответствующие методы сбора данных должны быть оценены и протестированы;
- 2) набор данных, вводимых в систему, должен соответствовать общим целям стратегии содержания дорог, а также программным пакетам;
- 3) диапазоны точности, придаваемые всем параметрам, должны быть сопоставимыми;
- 4) методы мониторинга и обновления данных должны быть определены и внедрены.

Таким образом, изначальный дизайн системы управления дорожным покрытием имеет важнейшее значение для недопущения сбоев в будущем и, как следствие, постоянной отладки системы. В случае отсутствия агрегированных стандартов затраты на эксплуатацию транспортных средств можно рассчитать на основе финансовых и физических входных данных, используя специальные модели, такие как HDM (Highway Development and Management System - система развития и управления автомагистралями). HDM позволяет моделировать и рассчитывать издержки, связанные с авариями, на основе конкретных входных данных о ценности жизни или издержках, сопряженных с авариями².

История HDM. Модель стандартов проектирования и содержания автомагистралей (HDM-III), разработанная Всемирным банком, используется на протяжении уже более 20 лет для объединения технической и экономической экспертизы

проектов в секторе автомобильных дорог, подготовки инвестиционных программ в автодорожной отрасли и анализа стратегий развития сети автомобильных дорог. Было проведено Международное исследование развития и управления автомагистралями для расширения масштаба модели HDM-III и формирования методики оптимизированных систем применительно к управлению дорогами с адаптируемым и простым для использования программным инструментарием. Результатом стал программный пакет Highway Development and Management System (HDM-4)³.

В прошлом программные продукты HDM-4 разрабатывались в рамках Международного исследования механизмов развития и управления автомагистралями (International Study of Highway Development and Management Tools), финансируемого Всемирным банком, Азиатским банком развития, Департаментом международного развития (Великобритания), Шведской национальной администрацией по автомагистралям и другими организациями⁴.

Начиная с последней версии HDM-4 Version 2, реализацию программного пакета осуществляет международный консорциум научно-исследовательских и консультационных компаний, которые объединились в партнерство под брендовым названием HDM Global. Центральное место в консорциуме принадлежит ассоциации Highway Management Research Group (Великобритания)⁵.

Система развития и управления дорогами HDM-4 используется в качестве инструмента для выполнения экономического анализа. HDM-4 является компьютерной программой для анализа суммарных транспортных затрат для альтернативных вариантов улучшения дорог и стратегий содержания на основе экономической оценки за весь срок службы и в рамках неограниченного бюджета.

Программа позволяет осуществить детальное моделирование влияния разрушения покрытий и эффектов мероприятий по содержанию, а также рассчитать годовые затраты на строительство, содержание дорог, эксплуатацию транспортных средств и стоимость времени пребывания в пути. Ущерб и издержки от ДТП, а также прочие показатели воздействия, например, на окружающую среду, можно учесть экзогенно⁶. Составление отчетов, содержащих максимум необходимой информации, полученной с минимальными издержками на сбор и обработку данных, является результатом использования системы управления.

Экономические выгоды при использовании HDM. Расчет выгод обычно следует за общепринятыми процедурами расчета транспортных потоков и функционирования взаимосвязей в слу-

чае осуществления и неосуществления проекта. Для дорожных проектов эти значения конвертируются в агрегированные выгоды с использованием типовых национальных затрат на эксплуатацию транспортных средств и условные принципы оценки улучшения ситуации применительно к таким «нематериальным» параметрам, как временные затраты и издержки, связанные со страданиями из-за ДТП⁷. Далее приведена общая схема расчета экономических выгод с использованием HDM-4 (см. рисунок).

Как видно из схемы, использование HDM-4 для проведения экономического анализа целесообразно для средне- и высокозагруженных автомобильных трасс (более 250 автомобилей в день). При неудовлетворительных показателях в модели HDM-4 чистого дисконтированного дохода (ЧДД) и внутренней нормы доходности (ВНД) происходит пересмотр механизма ГЧП по проекту дороги и сметы расходов.

Основные преимущества использования HDM-4:

- снижение стоимости эксплуатации транспортного средства;
- экономия времени;
- количественные преимущества (снижение аварийности, экологические преимущества, развитие местной инфраструктуры).

Практическое использование HDM-4 в России. Еще в декабре 2002 г. Министерство транспорта РФ включило в первоочередной перечень работ по реализации программы разработку российского аналога программного комплекса HDM в Распоряжении □ ИС-1120-р «Об утверждении программы приведения в нормативное состояние федеральных автомобильных дорог общего пользования»⁸. Хотя результат данной разработки не был найден в открытых источниках, доцент Тихоокеанского государственного университета В.А. Ярмолинский в своем автореферате диссертации на соискание ученой степени доктора технических наук «Развитие и модернизация опорной автодорожной сети Дальнего Востока для повышения ее надежности» (автореферат датирован 2009 г.) упомянул, что программами по анализу существующих методов проектирования сетей автомобильных дорог занимаются как зарубежная HDM, так и отечественные организации: ГипродорНИИ, РосдорНИИ и Геограком, возможные аналоги HDM⁹.

Внедрение модели HDM проходит недостаточно активно в российских регионах и странах СНГ. Анализ открытых источников информации и база нормативно-правовых актов «Консультант Плюс» выявили следующие упоминания об использовании модели HDM-4:

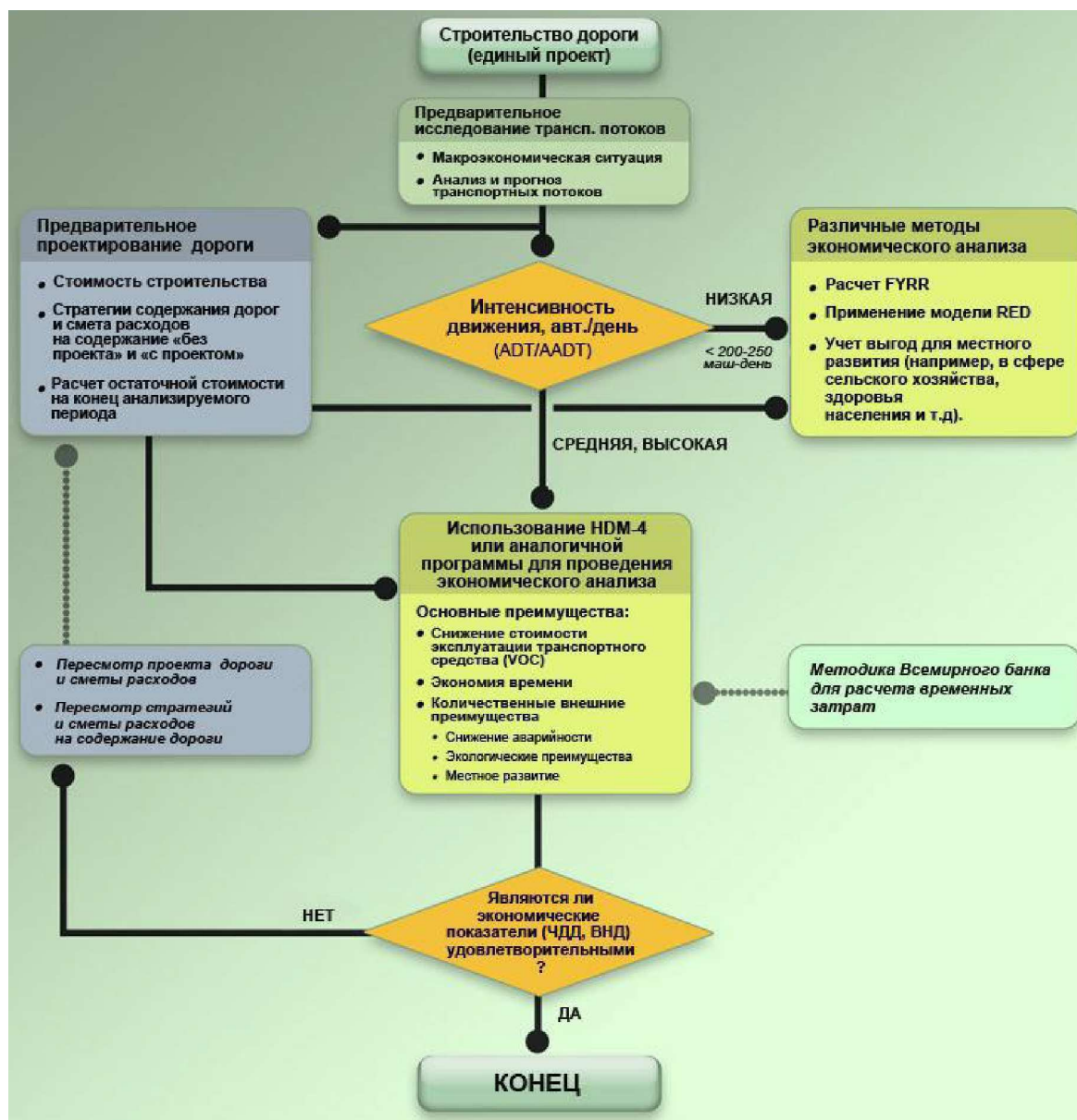


Рис. Схема расчета экономических выгод

Источник. Сборник методических материалов по государственно-частному партнерству в автодорожной сфере // The Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF). 2009. Март.

1. Согласно Постановлению Правительства Республики Марий Эл от 21 декабря 2010 г. № 348 «Модернизация и развитие сети автомобильных дорог общего пользования в Республике Марий Эл на 2011-2015 годы» в 2009 г. специалисты Всемирного банка провели анализ состояния дорожной сети Республики Марий Эл, который лег в основу разработанной программы HDM-4. Одним из основных факторов, влияющих на состояние дорожной сети республики, стал объем финансирования дорожного хозяйства, по которому Всемирный банк сделал следующие выводы¹⁰:

• при объеме финансирования менее 100 млн руб. на ремонт дорог в 2011-2015 гг. произойдет деградация автомобильных дорог;

• при финансировании 100-300 млн руб. темпы деградации будут замедленными;

• финансирование в 500 млн руб. приведет к деградации автомобильных дорог к 2015 г.;

• при объеме в 700 млн руб. состояние сети незначительно улучшится;

• выделение средств в размере более 1,3 млрд руб. ежегодно на ремонт автомобильных дорог постепенно приведет к улучшению сети дорог.

2. Практическое руководство по интеграции IRIS/HDM-4 по Управлению дорогами Северо-Запада России, реализованное в Управлении дорогами Архангельской области. В Руководстве содержится информация о принципах и применении Системы развития и управления дорога-

ми HDM-4, которая представляет собой самый важный инструмент анализа в управлении дорогами¹¹.

3. Также модель HDM-4 используется в странах СНГ - Республиках Казахстан и Кыргызстан:

- согласно Проекту реконструкции автодороги Юг-Запад в Республике Казахстан: международный транзитный коридор Западная Европа - Западный Китай, финансируемый Международным банком реконструкции и развития (МБРР), при анализе Проекта использовалась модель развития и управления автомобильными дорогами (HDM-4)¹²;

- по Проекту реабилитации национальных дорог Республики Кыргызстан (Ош - Исфана), информация по интенсивности движения и его композиции была получена с помощью модели HDM-4¹³.

Вывод. С августа 2012 г. государственная компания "Автодор" перешла на принципы государственно-частного партнерства при реализации всех крупных проектов строительства, реконструкции и обустройства автодорог России. Под крупными проектами подразумеваются те проекты, финансирование которых составляет более 5 млрд руб.

Таким образом, увеличивается ответственность руководителей в транспортных проектах ГЧП. Для высокого качества обработки исходных данных и прогнозирования ключевых финансовых показателей в проектах использование модели HDM-4 или аналога будет являться одним из основных этапов анализа и планирования строительства автодорожных объектов. Начальный дизайн системы управления дорожным покрытием имеет важнейшее значение для недопущения сбоев в будущем и, как следствие, необходимости постоянной отладки системы. В результате снижаются риски использования не-

корректных расчетов в предпроектной подготовке объектов ГЧП.

¹ Сборник методических материалов по государственно-частному партнерству в автодорожной сфере // The Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF). 2009. Март. С. 329.

² Там же. С. 295.

³ Там же.

⁴ Там же. С. 297-298.

⁵ Там же. С. 298.

⁶ Практическое руководство по интеграции IRIS/HDM-4, 14 июля 2003 г. С. 7.

⁷ Сборник методических материалов по государственно-частному партнерству в автодорожной сфере. С. 295.

⁸ Об утверждении программы приведения в нормативное состояние федеральных автомобильных дорог общего пользования : распоряжение Министерства транспорта РФ от 19 дек. 2002 г. □ ИС-1120-р.

⁹ Ярмолинский В.А. Развитие и модернизация опорной автодорожной сети Дальнего Востока для повышения ее надежности : автореф. дис. ... д-ра техн. наук. М., 2009. URL: http://pnu.edu.ru/ru/faculties/full_time/isf/ad/about/staff.

¹⁰ Модернизация и развитие сети автомобильных дорог общего пользования в Республике Марий Эл на 2011-2015 годы : постановление Правительства Республики Марий Эл от 21 дек. 2010 г. □ 348. URL: portal.mari.ru/minprom/avtodor/Documents/mct.doc.

¹¹ Практическое руководство по интеграции IRIS/HDM-4, 14 июля 2003 г. С. 4.

¹² Запрос на проведение инспекции по проекту реконструкции автодороги Юг - Запад Республики Казахстан: международный транзитный коридор Западная Европа - Западный Китай, апрель 2010 г. URL: http://mtc.gov.kz/images/stories/contents/kz-swrp_ip_management_response_ru.doc.

¹³ Проект реабилитации национальных дорог Республики Кыргызстан (Ош - Исфана), апрель 2009. URL: <http://piumotc.kg/uploads/EIA.doc>.

Поступила в редакцию 05.03.2013 г.

Подход к эколого-экономической оценке методов обращения с отходами

© 2013 Щевелева Татьяна Игоревна
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: tata_shch@rambler.ru

Описывается подход, позволяющий поэтапно оценить пригодность метода обращения с отходами бурения в конкретных природно-климатических и социально-экономических условиях района строительства, а также сравнить его с альтернативными методами и выбрать лучший.

Ключевые слова: буровой шлам, оценка жизненного цикла, метод обращения с отходами.

Решения по удалению отходов бурения с морских платформ и дальнейшему обращению с ними, согласно имеющейся в Российской Федерации процедуре, принимаются в рамках проектирования буровых работ (проектов строительства скважин) и утверждаются в общей схеме проектов бурения.

Целью данной статьи является описание подхода по выбору наиболее подходящего метода обращения с отходами морского бурения с точки зрения минимизации воздействия на окружающую среду конкретного региона и оптимального соотношения затрат и выгод от внедрения метода. Этот подход также должен обеспечить интересы всех затрагиваемых процессом обращения с отходами сторон.

Для того чтобы избежать имеющихся проблем, связанных с рассмотрением вопросов обращения с отходами, предлагается использовать методологию оценки жизненного цикла (ОЖЦ) продукции.

Несмотря на наличие нормативной базы (ГОСТ Р ИСО 14040), методология ОЖЦ в России пока не получила заметного развития и практического применения¹, однако, как показал проведенный анализ, она обладает следующими преимуществами:

- позволяет выделить из общей массы воздействий планируемого к строительству объекта лишь те, что относятся к обращению с отходами;
- дает возможность учесть такие стадии жизненного цикла отходов, как транспортировка и захоронение/переработка за пределами площадки строительства, что позволяет исключить проблему переноса антропогенной нагрузки на другую территорию, а также учесть сокращение антропогенного воздействия на конечном этапе размещения отходов;
- благодаря относительному подходу, основанному на функциональной единице, используемой в качестве единицы сравнения², позволяет оценить воздействие на окружающую среду

метода по обращению с отходами на 1 единицу объема или массы размещаемых отходов, что дает возможность сравнивать между собой методы обращения с отходами.

Оценка жизненного цикла может также послужить сценарием для выполнения оценки стоимости применения сравниваемых методов обращения с отходами.

Разработанный подход по выбору метода обращения с отходами бурения, основанный на методологии оценки жизненного цикла, включает два основных взаимосвязанных аналитических блока: оценку воздействия жизненного цикла отходов на окружающую среду и оценку эколого-экономических показателей рассматриваемых методов обращения с отходами. Данная структура позволяет выбрать наилучший доступный метод обращения с отходами бурения с точки зрения минимизации воздействия на окружающую среду и оптимизации затрат на его внедрение.

С использованием вышеописанного подхода проведено сравнение жизненных циклов бурового шлама (одного из видов отходов бурения, представляющего собой выбуренную из скважины горную породу, поднятую на поверхность буровым раствором), размещаемого или перерабатываемого различными методами.

Варианты обращения с буровым шламом, образовавшимся в результате морских буровых операций, были разделены на две группы:

- 1) размещение на месте образования: сброс в море с предварительной очисткой; размещение в недрах путем закачки в специально пробуренную скважину;
- 2) вывоз на берег: размещение на полигоне, глубокая переработка с получением инертного материала.

Преимуществом использования целостного подхода по оценке жизненного цикла отходов бурения является возможность переопределять их состав, а соответственно, и загрязняющие свой-

ства и способы конечного обезвреживания и размещения через состав бурового раствора, этот подход называют «проектирование с конца жизненного цикла» (Reverse Wave Engineering)³. Именно поэтому рассмотрение жизненного цикла бурового шлама целесообразно начинать с выбора компонентного состава бурового раствора. Окончанием жизненного цикла является момент, когда буровой шлам перестает быть отходом, превращаясь в новый продукт или достигая места своего конечного размещения.

Для выбора наилучшего доступного метода обращения с отходами бурения необходимо проанализировать транспортную схему отходов, учитывая расстояния до портов обслуживания, инфраструктуру по размещению или переработке отходов, наличие подъездных путей к ним и т.д. Чтобы оценить риски производственных процессов, используются данные о климатических условиях региона (ледовой обстановке, числе дней с неблагоприятными погодными условиями). При принятии решения также необходимо проанализировать отношение заинтересованных групп региона (общественных организаций, местного населения, представителей коренных и малочисленных народов, групп населения, занимающихся традиционными видами промысла, и др.).

Результаты оценки воздействия рассматриваемых методов на окружающую среду приведены в табл. 1.

Все варианты, связанные с вывозом бурового шлама на берег, характеризуются высоким потреблением топлива и выбросами в атмосферный воздух, данная особенность связана с большим количеством транспортных операций. Объемы потребляемого топлива и выбросов в атмос-

ферный воздух будут увеличиваться по мере увеличения пройденного транспортными средствами расстояния. Сжигание дизельного топлива оказывает токсическое влияние на человека, приводит к образованию кислотных осадков и тропосферного озона.

При захоронении отходов на полигоне происходит изъятие из хозяйственного обращения земель, в результате нарушений в технологии захоронения может возникнуть загрязнение подземных вод.

Потенциальное воздействие сброса бурового шлама в море, в отличие от наземного захоронения, по большей части несет риск воздействия на морские экосистемы. Основными факторами воздействия бурового шлама на морскую среду являются повышение мутности воды, загрязнение акватории токсичными веществами, образование отвалов грунта на морском дне, данные виды воздействия приводят к гибели морских биологических ресурсов.

При штатном режиме ведения работ с учетом строгого соблюдения инженерно-экологических решений размещение бурового шлама в недрах путем закачивания в специально пробуренную скважину оказывает минимальное воздействие на окружающую среду.

Из представленного выше анализа видно, что рассмотренные варианты обращения с буровым шламом имеют различную степень влияния на окружающую среду, более того, они воздействуют на разные природные среды. Одной из главных задач подчас является установить, что важнее - снизить выбросы в атмосферу или избежать гибели морских биологических ресурсов. Данную задачу невозможно решить безотноси-

Таблица 1. Категории воздействия методов по обращению с отходами бурения на окружающую среду

+	+
+	+
	+

тельно той территории, на которой предполагается осуществлять рассматриваемую деятельность, а также районов, которые могут быть затронуты этой деятельностью. Для решения данной задачи необходимо обладать достаточными данными о состоянии окружающей среды района воздействия намечаемой деятельности, его хозяйственном использовании, здоровье населения, биоразнообразии.

С использованием разработанного алгоритма автором был выполнен анализ эколого-экономических показателей при размещении 1 т бурового шлама различными методами на трех месторождениях, расположенных в Печорском, Каспийском и в Черном морях.

В качестве исходных данных для расчетов использовались сведения по вместимости, расходу топлива, скоростные характеристики судов и автотранспорта, аналогичные тем, что применяются для обслуживания морских буровых платформ и транспортировки грузов и отходов по суше. Расстояния до портов обслуживания и инфраструктуры по размещению или переработке отходов взяты из проектных материалов на разработку реально существующих месторождений в Черном, Каспийском и Печорском морях.

Для расчета ущерба водным биологическим ресурсам использовались данные, опубликованные в научной литературе, результаты исследования ведущих региональных научных организаций в области рыбного хозяйства и исследования водных биологических ресурсов, а также данные по моделированию распространения взвеси и донных отложений при бурении скважин.

Платежи за загрязнение окружающей среды, возмещение ущерба, нанесенного компонентам окружающей среды, и платежи за изъятие ресурсов были рассчитаны исходя из результатов анализа воздействия рассматриваемых методов обращения с буровым шламом на окружающую среду с использованием принятых в Российской Федерации нормативно-методических подходов и региональных коэффициентов.

Основываясь на проведенном анализе, можно сделать вывод, что самым доступным по стоимости является метод сброса отходов в воду там, где он законодательно не запрещен. Исключением в данном случае являются особо биологически продуктивные районы, как, например, рассматриваемая точка в Печорском море.

На выбор варианта вывоза отходов на берег влияет расстояние от берега, климатические и судоходные условия в районе работ, доступность наземной инфраструктуры по размещению или переработке отходов. Из группы методов обращения с отходами, связанной с вывозом на бе-

Таблица 2. Сравнение эколого-экономических затрат различных технологий по утилизации отходов бурения на море

Категория затрат	Заказка	Сброс		Вывоз на берег					
		Черное море		Печорское море		Каспийское море		Черное море	
		Печорское море	Черное море	размещение на юлгоне	глубокая переработка	размещение на юлгоне	глубокая переработка	размещение на юлгоне	глубокая переработка
Капитальные и эксплуатационные расходы, руб./т	От 5910 до 7253,66	514,33	514,33	4952,01	8683,69	2901,95	6633,63	2713,17	6444,85
Платежи за воздействие на окружающую среду, руб./т	74,52	4403,63	1272,31	1	1	0,40	0,40	0,21	0,21
В том числе: за размещение отходов	74,52			74,52*		74,52*		74,52*	
за выбросы							0,40		0,21
за сбросы		1820	792,31						
ущерб водным биологическим ресурсам		2583,63	480						
Итого	От 5984,52 до 7328,18	4917,96	1786,64	4953,01	8683,69	2902,35	6634,03	2713,38	6445,06

* Плата вносится организацией, принявшей отходы по договору.

рег, исходя из имеющихся данных по предлагаемым услугам по размещению отходов на полигоне или их глубокой переработке с получением техногенного грунта, выигрывает размещение на полигоне ввиду дешевизны самой технологии.

Самым дорогостоящим из рассмотренных методов является размещение отходов в недрах путем закачивания в специально пробуренную скважину, поскольку характеризуется высокими эксплуатационными и капитальными издержками.

Особенностью сравнения методов, связанных с транспортировкой отходов бурения на береговые сооружения и размещением отходов в недрах путем закачивания в специально пробуренную скважину, является то, что по мере роста объема отходов и увеличения расстояния до порта обслуживания и объектов размещения/переработки отходов стоимость первой группы методов возрастает, а второй снижается, что продемонстрировано на примере Печорского моря.

На основе проведенного анализа видно, что расположение имеет определяющее влияние на возможность применения, стоимость и рентабельность метода обращения с буровым шламом. Так, в Каспийском море сброс отходов в море запрещен, тогда как в условиях глубоководья Черного моря, где водные биологические ресурсы почти отсутствуют из-за сероводородного слоя, он может быть приемлем как экономически, так и экологически.

В Каспийском море на побережье имеется развитая инфраструктура для размещения и переработки отходов, поэтому при соблюдении безопасности транспортных операций данная деятельность не нанесет значительного вреда природе и будет иметь оптимальное соотношение затрат и выгод.

Для Печорского моря из-за высокой рыбопродуктивности района ущерб водным биологи-

ческим ресурсам будет играть определяющую роль в формировании стоимости применения метода сброса бурового шлама в море, а в целом стоимость этого метода будет сравнима или выше, чем у остальных рассмотренных вариантов. Транспортировка связана с рисками из-за сложных погодных условий и большого расстояния как до берега, так и до объектов захоронения отходов, кроме того, она имеет высокую стоимость, которая растет следом за повышением цены на топливо.

Результаты проведенных расчетов представлены в табл. 2.

Проведенный анализ показывает, что в настоящий момент не существует универсальной технологии, позволяющей абсолютно безопасно утилизировать отходы морского бурения, задача по выбору наилучшей доступной технологии должна решаться для каждого месторождения индивидуально.

Для обеспечения открытости информации и диалога с общественностью оценки стоимости внедрения методов обращения с отходами необходимо представлять на рассмотрение государственных органов и для обсуждения с общественными организациями и местным населением.

¹ Уланова О.В., Старостина В.Ю. Оценка жизненного цикла продукции и системы управления отходами в Европейском союзе // Экология производства. 2012. Апрель (□ 4). С. 81-86.

² ГОСТ Р ИСО 14040-2010 «Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура».

³ Catalin I., Young S., Bloys B. Drilling Fluids Waste Management in Terms of a Sustainable Environment / / AADE 2004 Drilling Fluids Conference. Texas, 2004. April 6-7.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

Финансы,
денежное обращение
и кредит

Становление Министерства финансов России и его инновации в первой половине XIX в.

© 2013 Семенкова Татьяна Георгиевна
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки Российской Федерации
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
E-mail: tsemenkova@mail.ru

Дан анализ перехода России к министерскому управлению финансами в начале XIX в. Рассмотрены особенности деятельности министров финансов, направленной на промышленное развитие, преодоление последствий ряда войн и на достижение подобающего России места в мировой экономике, что актуально и для наших дней. Представлен анализ особенностей инноваций министров финансов в решении финансово-экономических проблем страны на разных исторических этапах первой половины XIX в. с учетом истории российского и европейского опыта.

Ключевые слова: история, Министерство финансов, экономика, финансы, денежное обращение, эволюция экономической политики.

Становление и развитие финансов России во многом определяют историю нашего государства. В начале XIX в. при императоре Александре I было учреждено министерское управление в стране. Инновации Министерства финансов легли в основу форм и путей решения экономических и военных проблем.

Первым министром финансов России стал граф Алексей Иванович Васильев, инновационный характер деятельности которого проявился в определении четких правил организации податного дела, во введении отчетных ведомостей для учреждений и казенных палат. Его сменил в 1807 г. Федор Александрович Голубцов. Он пробыл на посту министра два года и четыре месяца, но это было очень трудное время проведения министерской реформы. Поэтому его деятельность в истории Минфина занимает важное место.

На пороге XIX в. появилась яркая фигура видного государственного деятеля М.М. Сперанского. Он не был министром, но немало сделал для быстрого промышленного развития и решения проблем финансов и денежного обращения. Неоднозначным было пребывание на посту министра финансов Д.А. Гурьева (1810-1823). Его программу по-разному оценивали и современники, и историки. Также объектом непрекращающихся споров в экономической литературе является деятельность Е.Ф. Канкрин, более 20 лет возглавлявшего Министерство финансов России. В основе программы Канкрин было достижение бездефицитного бюджета.

Заметное влияние на финансовую политику России оказал председатель Вольного экономического общества граф Н.С. Мордвинов. При

этом ни Сперанский, ни Мордвинов не были министрами финансов, о чем иногда ошибочно пишут некоторые авторы.

После Канкрин в 1845 г. министром финансов стал Ф.П. Вронченко и оставался в этой должности 8 лет до апреля 1852 г. Вронченко завершил полувековую деятельность министерства финансов с 1802 по 1952 г.

Алексей Иванович Васильев стал первым министром финансов России при императоре Александре I.

При Васильеве в состав министерства финансов входили: монетный департамент; экспедиция заготовления, хранение и продажи вексельной бумаги; дела по Камеральному столу, печатанью векселей и заемных писем. Министр Васильев провел ряд важных законодательных мер. Он способствовал утверждению устава о государственных лесах, а также наведению порядка в управлении лесными имуществами.

А.И. Васильев был одним из самых опытных финансистов страны, начавший свою карьеру еще при генерал-прокуроре князе Вяземском. Являясь сторонником инновационных методов, Васильев вошел в историю финансовой политики. При этом в управлении государственными доходами он вменял в обязанность руководствоваться правилами бережливости, экономии и усовершенствования методов управления.

А.И. Васильев достиг высокого поста министра благодаря уму, редкостному трудолюбию и умению работать с подчиненными.

Федор Александрович Голубцов (1758-1829).

При министре Голубцове были трудности в проведении финансовых реформ, ибо новая система управления, введенная при Александре I,

еще не вполне сформировалась. На период служебной деятельности Ф.А. Голубцова приходится основной этап министерской реформы 1802-1811 гг., которая в истории государственного управления сыграла важную роль.

Министром финансов Федор Александрович Голубцов стал только в 1809 г., а с 1807-го до осени 1809-го, почти два года, Министерство финансов было без назначенного главы. В этот период непосредственное участие в управлении министерством принимал Комитет финансов. Не являясь официально назначенным министром финансов, Ф.А. Голубцов (как государственный казначей) выполнял решения, принятые Комитетом финансов.

Однако, даже став министром, он должен был согласовывать свои действия с этим Комитетом, что мешало проявлению инициативы и его самостоятельной работе. Комитет финансов в России был важным органом в государственном руководстве страной с 1806 г. вплоть до 1917 г. Он принимал решения по многим вопросам: по рассмотрению и анализу государственной росписи; по ликвидации бюджетного дефицита; по проблемам государственных финансов. Высшие межведомственные связи также были в поле зрения руководства Комитета финансов. Все это ограничивало действия министра и создавало определенные трудности в системе управления министерством финансов и в ликвидации бюджетного дефицита.

Экономическое положение России во время управления Голубцова было расстроено вследствие войн в Европе. Для преодоления ухудшения состояния финансов и других экономических трудностей при Голубцове усилилось внимание к ежегодным выпускам бумажных денег (ассигнаций). Количество ассигнаций в обращении во время управления Голубцова значительно возросло, что неизбежно привело к падению их стоимости и курсов. Исправить крайне расстроенное положение государственного хозяйства посредством усиления выпуска ассигнаций не удалось.

Поскольку Ф.А. Голубцову не удалось в должности министра финансов достичь заметных результатов в улучшении экономического положения в стране, создалась ситуация отстранения его от власти. Министр финансов Ф.А. Голубцов был освобожден от должности 31 декабря 1809 г. Но и после снятия с должности министра финансов Федор Александрович Голубцов был оставлен в составе Государственного совета.

В становлении Министерства финансов особенно велика была роль статс-секретаря Государственного совета *Михаила Михайловича Сне-*

панского (1772-1839). Он внес неоценимый вклад в развитие инновационной экономики России в XIX столетии. Сперанский обосновал настоятельную необходимость проведения реформ денежного обращения, финансов и формирования бюджетного дела в России XIX в. Он стремился приспособить состояние финансов к новым требованиям экономического либерализма, начинавшим проникать во все сферы хозяйства страны.

Назначение нового министра финансов - умудренного жизненным опытом *Дмитрия Александровича Гурьева* (1751-1825) - состоялось 1 января 1810 г., когда ему уже исполнилось 60 лет. Вступлению Гурьева на пост министра финансов содействовал М. Сперанский, поскольку надеялся найти в нем соратника и исполнителя своих проектов, в чем, однако, просчитался.

По мнению историков, Д. Гурьев был инициативным и угодливым, особенно с царем Александром I; он был богат, но не знатен, был человеком умным, но честолюбивым и умелым интриганом. Министерство финансов в предвоенные годы, чтобы спасти Россию от государственного банкротства, содействовало попыткам учредить "правильную" денежную систему. Были приняты даже такие непопулярные меры, как повышение податей, введение новых сборов, резкое сокращение расходов государства и выпуска ассигнаций.

Реформы дали очевидный результат. Россия активно готовилась к отражению войск французов. В этот процесс включились все отрасли хозяйства, от которых зависела боеспособность армии. Еще в предвоенный период были установлены более выгодные для производителей цены на ружья и порох, утверждены льготные для заводчиков условия поставки солдатского сукна. В стране была упорядочена организация снабжения и утверждены нормы довольствия войск. Более того, к весне 1812 г. удалось создать шестимесячный запас продовольствия для армий. В результате государство приобрело необходимый экономический запас прочности.

Но были и критические высказывания в адрес Гурьева, было мнение, что "он обладал умом неповоротливым, и ему было трудно удержать равновесие рассуждений". Однако Д.А. Гурьев вошел в историю Министерства финансов, которым управлял более 13 лет с января 1810-го до конца апреля 1823 г. В конце XIX в. историк И.Н. Божерянов писал: "Граф Гурьев был вполне русский человек, страстно преданный императору Александру I, боролся и благородно пал в неравной борьбе"¹.

В области финансов экономическая программа министра Гурьева была направлена на стаби-

лизацию валюты и упорядочение денежного обращения. Им была предпринята попытка переориентировать Государственный заемный банк с операций по кредитованию дворянского землевладения на кредитование промышленников, которая, однако, встретила жесткую оппозицию со стороны консервативного дворянства. В 1816 и 1819 гг. Гурьев, опасаясь недовольства и непопулярности, избегал введения новых налогов. И все же была введена пошлина на пиво, повышена цена гербовой бумаги, паспортов, дорожных тарифов. Были также увеличены пошлина на чай, почтовые сборы, подати с колонистов и торгующих крестьян, установлен временный подоходный налог с помещиков в зависимости от величины их дохода. Русские подданные, жившие за границей, также должны были платить 20 % со своего дохода². В целях стабилизации денежного обращения при Гурьеве были предприняты меры по извлечению из обращения части ассигнаций; всего в России за 1818-1823 гг. было изъято из оборота 240 млн руб. ассигнациями. Гурьев способствовал заключению двух внутренних бессрочных займов и двух внешних займов. Полученный в Амстердаме заем в 40 млн руб. дал возможность изъять ассигнаций на 118 млн руб. Второй заем в 43 млн руб. позволил изъять из обращения 181 млн руб. ассигнаций. Но для решения проблемы в целом этого было недостаточно. В 1822 г. им было внесено предложение прекратить давать ссуды помещикам из банка, но недовольство и шумные протесты консерваторов окончательно подорвали авторитет министра Гурьева.

Научная и общественная деятельность **Н.С. Мордвинова** сыграла немалую роль в обосновании стимулов экономического развития России. Он был противником государственной опеки и казенной монополии, в то же время горячо защищал интересы российских предпринимателей. Мордвинов утверждал, что собственность и свобода лежат в основе продуктивности народного труда и обеспечат каждому достижение его частной выгоды. Стимулами экономического развития он также считал частный интерес и пользу.

Егор Францевич Канкрин (1774-1845) управлял Министерством финансов 20 лет с апреля 1823-го до января 1844 г. За этот период экономическое положение России значительно улучшилось. Канкрин соблюдал большую осторожность в нововведениях, у него было правило: *“Не ломать, а постепенно улучшать”*.

Свои инновационные идеи Канкрин изложил в работе *“Экономия человеческих обществ и состояние финансов”*. Если в ранних трудах он уделял наибольшее внимание военной эконо-

мике и военным финансам, то в позднее время им были написаны работы *“Краткое обозрение российских финансов”*, *“Очерки политической экономии и финансии”*, *“Обзор примечательных действий по финансовой части в течение последних 20 лет”*.

Итогом жизненного опыта Е.Ф. Канкрин явились его очерки, изданные им в Париже после ухода с поста министра финансов, *“Очерки политической экономии и финансии”*. На русском языке они появились 50 лет спустя, в 1894 г.

Главные принципы Е.Ф. Канкрин в финансово-экономической политике заключались в следующем: 1) бережливость, экономия; 2) осторожность в пользовании государственным кредитом; 3) очень большая осторожность в установлении новых налогов; 4) развитие отечественной промышленности; 5) упрочение денежной системы.

Главная забота Е.Ф. Канкрин - это устранение дефицита бюджета. Деятельность Канкрин в должности министра финансов началась в 1823 г. при императоре Александре I, а в 1825 г. на престол взойшел император Николай I, при котором Канкрин оставался министром до конца своей жизни. В этот период с участием министра финансов экономическое развитие страны продолжало укрепляться, учреждались банки, строились железные дороги, внедрялись технические инновации. Развитию экономики России способствовала проведенная Канкриним Торговая, или гильдейская, реформа, которая была направлена на то, чтобы *“подстегнуть”* застоявшиеся формы российской торговли. Реформа несколько ограничивала тенденции к монополизации торговли купцами I-й гильдии и расширяла права среднего купечества. Были получены выгоды и от мелкой торговли крестьян, которые торговали в городе овощами на лотках. Беспорядочная торговля *“с рук”* была запрещена еще при Екатерине II, но указ не соблюдался, и улицы больших городов наполнялись толпами мелких торговцев и спекулянтов.

Главным инновационным достижением Канкрин в должности министра финансов было проведение в 1839 - 1843 гг. *денежной реформы*. Проведенная Канкриним денежная реформа 1839 г. заменила бумажные рубли серебряными и вошла в историю Министерства финансов России как знаменательное событие. Подготовка к денежной реформе выразилась в составлении нескольких вариантов проектов реформы. Проекты адмиралов Н.С. Мордвинова и С.А. Грейга были признаны непрактичными. Проекты денежной реформы М.М. Сперанского и Е.Ф. Канкрин были схожи по своей основе. Реформа Е.Ф. Канкрин

не означала простого обмена бумажных денег по установленному курсу серебра, равному 3 руб. 50 коп., ибо это лишь уменьшило бы количество денег в обращении в 3,5 раза. Главное заключалось в том, что необходимо было придать деньгам фактическую прочность путем обеспечения их размена. Для этого и был заранее создан металлический фонд.

Другая проблема, которая обсуждается историками: почему монетной единицей было выбрано серебро, а не золото? Следует согласиться с мнением В.Т. Судейкина, согласно которому было две причины: во-первых, большинство европейских государств придерживалось двойной единицы (только Англия в 1816 г. перешла к золотой единице); во-вторых, в России по традиции всегда в обращении находилось серебро, хотя Россия владела, главным образом, золотыми рудниками³.

Главная заслуга Канкрин состояла в том, что он добился бездефицитного государственного бюджета. Надо отметить, что этому способствовала и проводившаяся таможенная политика, построенная на основе проповедуемой им теории протекционизма. Он ввел покровительственный тариф, способствовавший отмене запрета ввоза ряда товаров, чем нацеливал отечественную промышленность на улучшение качества производимой продукции.

Министром финансов **Федор Павлович Вронченко** стал в марте 1845 г. и оставался в этой должности 8 лет до апреля 1852 г.

Министром финансов Ф.П. Вронченко были осуществлены инновации в области налоговой системы. Были введены новые и увеличены прежние налоги, особенно на питейный доход. В 1850-х гг. Вронченко ввел новый тариф, что было инновацией в таможенной политике. При нем была отменена пограничная линия между Россией и Польшей. Экономические меры, проведенные Вронченко, были обусловлены и военно-политическими причинами - усилением расходов на содержание войск вследствие военных действий на Кавказе, восстания в Кракове и войны в Венгрии. Министерству финансов для покрытия увеличивающихся расходов приходилось обращаться к увеличению существовавших налогов. В 1846 г. был удвоен вспомогательный

земский сбор с крестьян, мещан и купцов. Кроме введения новых и увеличения прежних косвенных налогов, был введен питейный устав. В следующем 1847 г. последовало уничтожение льгот в ряде губерний и областей на продажу низших сортов табака. Также был введен акциз со свеклосахарного производства. Среди положительных мер, принятых министром Вронченко, было введение в 1850 г. нового тарифа, предусматривавшего уменьшения тарифных ставок. Для покрытия дефицита министр финансов Вронченко принял меры для развития фабричной промышленности. Также он практиковал заключение внешних займов. При нем был принят выпуск билетов Государственного казначейства. Для покрытия издержек Вронченко предпринимал постоянное повышение прямых и косвенных налогов. Однако, несмотря на все предпринимавшиеся Вронченко меры, сумма государственных долгов к концу его управления министерством возросла с 299 млн (в 1844 г.) до 400 млн руб. (в 1852 г.). Инфляция, начавшаяся в период Крымской войны, затянулась на десятилетия. Но выдержать все эти испытания финансовая система России смогла лишь благодаря тому порядку, в который их привели министры финансов Канкрин и Вронченко, которые вошли в историю как видные государственные деятели Российской империи.

Таким образом, вся целеустремленная, творческая деятельность министров финансов России на протяжении первой половины XIX в. была направлена на промышленное развитие, преодоление последствий ряда войн и на достижение подобающего России места в мировой экономике. Особенности инноваций министров финансов в решении финансовых проблем страны, меры по преодолению трудностей на разных исторических этапах первой половины XIX в. внесли в экономическую историю неопределимый вклад.

¹ *Божеянов И.Н.* Граф Егор Францевич Канкрин. СПб., 1897. С. VIII.

² Наши государственные и общественные деятели. СПб., 1891. С. 415-416.

³ *Судейкин В.Т.* Восстановление в России металлического обращения. М., 1891. С. 57-58.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Методологические основы использования финансово-кредитных инструментов в развитии ипотечного кредитования

© 2013 Савинова Валентина Андреевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: savinovava@yandex.ru

Рассматриваются методологические основы финансово-кредитных инструментов и практика их использования в развитии ипотечного кредитования.

Ключевые слова: финансово-кредитные инструменты, финансово-кредитные методы, ипотечное кредитование, жилищное финансирование, налоговые льготы, государственные гарантии.

Концепция развития ипотечного кредитования в Российской Федерации, одобренная Постановлением Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28, особо выделяет необходимость создания рыночной системы долгосрочного кредитования, функции государства при которой сводятся к формированию законодательной базы и его нормативному регулированию. Вместе с тем, Концепция предусматривает государственное бюджетное финансирование, направленное на поддержку граждан, уровень доходов которых недостаточен для самостоятельного решения жилищных проблем. Это позволяет рассматривать государство как участника системы ипотечного кредитования и выделить два основных направления его присутствия:

1) прямое участие с использованием средств бюджетов разных уровней;

2) косвенное участие, включающее регулирование ипотечных процессов посредством формирования соответствующей правовой среды и рыночного подхода на основе использования совокупности финансово-кредитных инструментов.

Последнее вытекает также из положений Концепции, предусматривающих развитие ипотечного кредитования не как отдельных инициатив коммерческих банков, а как целостной системы, что определяет необходимость исследования сущности и методологических взаимосвязей финансово-кредитных инструментов, а также целей их использования.

В научных трудах исследованию сущности финансово-кредитных инструментов не уделяется достаточного внимания. Чаще всего инструменты рассматривают как составную часть финансово-кредитного механизма. Разделяя данный подход, а также определяя ипотечный кредит как финансово-кредитную категорию, можно выстроить иерархию рассматриваемых категорий и понятий (см. рисунок).



Рис. Методологический подход к функциональной иерархии элементов ипотечного кредита как финансово-кредитной категории

Представленная совокупность элементов показывает место финансово-кредитных методов и инструментов, их взаимосвязь, а также логично сочетается с особенностями ипотечного кредита, включающего как кредитные, так и финансовые отношения, обеспечивающие их рефинансирование.

Согласно МСФО 39 “Финансовые инструменты: признание, оценка” под финансовым инструментом понимается любой контракт, в результате которого у одной из сторон возникает финансовый актив, а у другой - финансовые обязательства долгового или долевого характера.

Рассматривая данное основополагающее определение финансовых инструментов на уровне мировых стандартов финансовой отчетности, нельзя не отметить, что теория и практика зарубежных стран определяет единство финансовой системы, объединяющей в своем составе самостоятельные элементы финансово-кредитных отношений. Данные процессы находят все большее отражение в условиях глобализации экономики. Внутри финансовой системы осуществля-

**Совокупность финансово-кредитных инструментов и методов,
определяющих функционирование ипотечного кредита**

Метод	Инструменты
Финансовые	
1. Бюджетный	1.1. Бюджетные гарантии 1.2. Бюджетные субсидии
2. Секьюритизация	2.1. Дебиторская задолженность 2.2. Ценные бумаги: 2.2.1. Закладная 2.2.2. Ипотечные облигации 2.2.3. Производные инструменты (деривативы)
3. Налогообложение	3.1. Налоговые ставки, льготы, изъятия
4. Страхование	4.1. Страховые продукты 4.2. Страховой полис
Кредитные	
1. Нормативный	1.1. Дебиторская задолженность 1.2. Процентные ставки 1.3. Нормативы ЦБР
2. Резервирование	2.1. Резервные фонды
3. Лимитирование (стандарты)	3.1. Соотношение суммы кредита и стоимости залога 3.2. Соотношение размера ежемесячного платежа и совокупного дохода 3.3. Соотношение объема выпуска ценных бумаг и ипотечного покрытия

ют движение мировые финансовые потоки, имеется сеть постоянных, устойчивых связей между ее участниками на контрактной основе, что и определяет содержание финансового инструмента. Значительное место в этих финансовых отношениях занимает ипотечный кредит, требующий для своего развития долгосрочные и дешевые финансовые ресурсы.

Вместе с тем, российская наука и практика разделяют понятия финансовых и кредитных отношений как в теоретическом, так и в институциональном аспектах, что обуславливает аналогичный подход к рассмотрению сущности и содержания методов и инструментов.

Достаточно полное определение финансовых инструментов представлено в Финансово-кредитном энциклопедическом словаре, рассматривающем их в виде финансовых активов/пассивов, которые можно покупать и продавать на рынке и посредством которых осуществляется распределение и перераспределение созданного капитала. При этом финансовый инструмент выступает в качестве юридического документа, отражающего определенные договорные взаимоотношения и предоставляющего определенные права.

Таким образом, теоретические исследования выявляют финансовые инструменты во взаимосвязи лишь с контрактными отношениями сторон. На наш взгляд, это не совсем верно. В частности, данная позиция не позволяет рассматривать налоги в качестве финансового метода и финансовые инструменты в качестве налоговых ставок, налоговых вычетов, льгот, реализующие данный метод в налоговых правоотношениях. Между тем налоговые методы и финансовые

инструменты их реализации обеспечивают формирование бюджета государства.

В западной литературе существуют иные мнения, согласно которым налоговые платежи рассматриваются как оплата гражданами и организациями “услуг” государства по национальной обороне, охране правопорядка, социальному обеспечению вне зависимости от наличия или отсутствия контрактных отношений сторон. Гибкое использование данного инструмента позволяет решать многие народнохозяйственные проблемы¹.

По сравнению с финансовыми аспектами кредитные инструменты в меньшей степени освещены в литературных источниках.

Отдельные авторы кредитные инструменты представляют как совокупность систематизированных понятий и терминов, объектов, субъектов, форм, средств, принципов и т.д.²

На наш взгляд, совокупность финансовых и кредитных методов и инструментов их реализации, используемых в системе ипотечного кредитования, могут иметь следующий вид (см. таблицу).

Проведенное исследование позволяет рассматривать финансово-кредитные инструменты как способ совокупного воздействия на финансово-кредитные отношения, формирующиеся в реализации ипотечных жилищных программ.

Отмеченные методы и инструменты тесно взаимосвязаны в системе ипотечного кредитования и возможность их комплексного использования определяется выбранным государством стратегическим направлением его развития.

Признаком развития культуры и самостоятельности нации является уровень обеспеченности

ти граждан жильем. Индикатором его оценки служит соотношение задолженности по ипотечным кредитам и ВВП. Рынок ипотечного кредитования считается развитым при значении данного показателя, превышающем 60 %. В России этот показатель находится на уровне 2 %.

Рост коэффициента доступности жилья для населения является серьезным негативным фактором, сдерживающим развитие рынка жилья в России. В сложившихся условиях особую актуальность приобретает повышение эффективности государственной жилищной политики посредством разработки и использования адекватной системы финансово-кредитных инструментов. В первую очередь это касается системы финансирования жилищного строительства. Особенности системы финансирования жилья связаны с тем, что реализация механизмов финансирования охватывает не только рынок жилищного строительства, но и ипотечный, и фондовый рынок, которые влияют друг на друга и отражаются в показателях работы системы финансирования в целом³.

На фоне стимулирования спроса, вызванного, в частности, наблюдающимся в докризисный период ростом номинальных доходов населения, а также динамичным увеличением объемов ипотечного кредитования, обусловленных высокой потребностью населения в улучшении жилищных условий, ускорился рост цен жилищного рынка.

В данной связи как в отдельных научных источниках, так и в практической деятельности достаточно часто можно встретить мнение, что повышение доступности жилья для населения может быть достигнуто либо административным ограничением цен жилищного строительства, либо снижением процентных ставок по ипотечным кредитам. На наш взгляд, введение таких мер не приведет к желаемым результатам.

Экономическую основу решения данной проблемы составляет рыночная теория спроса и предложения, в связи с чем основным фактором снижения стоимости жилья может быть рост его предложения, что, в свою очередь, требует его адекватного финансирования. В качестве основного источника финансирования жилищного строительства выступает банковское кредитование.

В то же время интересы участников кредитных отношений всегда носят противоречивый характер. Строительный комплекс не может воспользоваться банковским кредитом по причинам его высокой стоимости и отсутствия ликвидного залогового обеспечения. В свою очередь, те же причины обуславливают низкую кредитную активность банковского сектора как следствие вы-

соких кредитных рисков. Решение данной проблемы видится в использовании для этих целей комплекса финансово-кредитных инструментов и государственного воздействия. Ниже представлена совокупность таких инструментов:

1. Государство гарантирует сохранность жилищных накоплений, распространив на них действие закона о страховании вкладов.

2. Строительные организации при полном и своевременном финансировании получают вместе с этим определенные льготы в виде более низкого процента за пользование кредитом.

3. Коммерческие банки, предоставляя строительному комплексу льготное кредитное финансирование, несут определенные потери, которые нивелируются снижением кредитных рисков за счет:

а) получения государственных гарантий в части возврата кредитных средств за счет средств федерального бюджета РФ. Предоставление государственных гарантий вполне логично и сочетается с направлениями государственной жилищной политики.

Государственные гарантии предоставляются в форме безусловного обязательства государства включить в состав внутреннего государственно-долга сумму кредитных ресурсов, направляемых банками на финансирование жилищного строительства, и возместить эти средства банку в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком условий кредитного договора;

б) налоговых льгот, предоставляемых кредитором по налогу на прибыль, полученную от финансирования жилищного строительства.

Совокупность государственного и рыночного подходов к решению данной проблемы позволит на основе использования системы финансово-кредитных инструментов сблизить интересы государства и рыночных структур, а также придать недостающий импульс росту объемов жилищного строительства. При этом уменьшение налоговых платежей коммерческими банками в бюджет субъекта Федерации по налогу на прибыль будет возмещено ростом налоговых платежей в части того же налога на прибыль строительным комплексом в результате роста объемов деятельности. Повышение доступности жилья населению позволит увеличить поступления и ряда других налогов, например налога на имущество граждан, а также всего комплекса налогов от соответствующего развития сопряженных со строительством отраслей.

Представленная система финансово-кредитных инструментов и ее влияние на решение проблемы жилищного строительства позволяет сде-

лать вывод о том, что роль государственного участия в развитии ипотечного кредитования достаточно велика. Мировой опыт показывает, что эффективная государственная политика и бюджетные средства, используемые в процессе ее реализации, обеспечивают становление и развитие ипотечных программ на начальном этапе. По мере развития теоретических и законодательных основ и их реализации бюджетная поддержка отходит на второй план, уступая место рыночным механизмам и финансово-кредитным инструментам их реализации. Поэтому в современных условиях российской ипотечной программе не обойтись без государственной поддержки, в первую очередь в направлении роста доходов населения в целом и повышения платежеспособного спроса населения при решении жилищных вопросов. Одной из форм государственной поддержки является финансовая помощь населению в части адресных субсидий как инструмента решения жилищной проблемы.

Система государственных субсидий включает:

1. Субсидирование части ипотечного кредита, как правило, в размере первоначального взноса. Такая форма субсидирования находит наибольшее практическое применение.

2. Субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту.

Первая форма субсидий рассматривается как неотъемлемый элемент социальной жилищной политики. Жилищная субсидия может быть использована только по целевому назначению, т.е. на приобретение жилья. Получить субсидию может гражданин, имеющий статус очередника. Полученную субсидию можно использовать в качестве первоначального взноса при получении ипотечного кредита.

На наш взгляд, такая «смешанная форма» жилищного финансирования имеет перспективное значение, что определяется следующими факторами:

1) целевое и адресное предоставление субсидий в большей степени отвечает сущности данного финансового инструмента и его назначению;

2) способствует целевому и более эффективному использованию средств;

3) повышает платежеспособный спрос населения при решении жилищных вопросов с использованием ипотечного кредита;

4) совместное финансирование жилья государством и собственными средствами заемщика способствует рыночной направленности развития ипотечного кредитования.

Касательно субсидий как финансового инструмента развития ипотечного кредитования

необходимо отметить, что разработка и реализация социальных программ требует значительно большего отвлечения бюджетных средств, формирование которых осуществляется всеми налогоплательщиками и затрагивает их политические, экономические, производственные интересы. Поэтому подход к политике субсидирования должен носить весьма взвешенный и обоснованный характер. Роль данного инструмента может возрастать в отдельные неблагоприятные экономические периоды, например кризисные.

Второй формой государственной поддержки является субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам. На наш взгляд, такая форма государственной поддержки должна носить исключительный характер и затрагивать определенную категорию населения, например в программах «Молодая семья».

Процентная ставка является рыночной категорией, ее величина определяется значительным количеством факторов, как правило, также рыночного характера. К ним можно отнести стоимость привлечения ресурсов, величину банковских рисков и др. В этом случае «бюджет берет на себя несвойственные ему обязанности компенсировать разницу между рыночной ставкой, оцененной банком по своим критериям, и уровнем льготной процентной ставки»⁴.

Альтернативным вариантом рассматриваемой формы субсидирования может быть ипотечное страхование кредитных рисков при снижении размера первоначального взноса для заемщика. Такая практика получила достаточно широкое распространение в США.

Рассматривая проблему доступности ипотечного кредита, нельзя обойти налоговые методы и систему финансово-кредитных инструментов, реализующих их. Эффективным способом налогового регулирования являются налоговые льготы. В частности, ст. 220 Налогового кодекса предоставляет налогоплательщикам имущественные налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц. Рассмотрим их влияние на операции с недвижимостью, связанные с ипотечным кредитованием.

Первая группа льгот связана с продажей жилья в целях получения денежных средств, необходимых в том числе для внесения первоначального взноса. При этом рассматриваются два варианта предоставления налогового вычета, связанных с отрезком времени, в течение которого имущество находилось в собственности налогоплательщика, в данном случае потенциального заемщика ипотечного кредита.

Если имущество находится в собственности налогоплательщика более трех лет, то налоговый

вычет предоставляется в сумме, полученной от продажи имущества; если менее трех лет, то устанавливаются ограничения на сумму налогового вычета в размере 1 млн руб.

Следует отметить, что рассмотренная льгота, несомненно, является весомой государственной поддержкой налогоплательщика. Однако, на наш взгляд, методику его предоставления нельзя назвать обоснованной. Так, в условиях значительного роста цен жилищного рынка ограничение величины вычета превращает его в несоразмерно низкую величину. Кроме того, сам подход к определению налогового вычета также страдает существенными погрешностями: “Вместо использования права на получение имущественного налогового вычета... налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов”⁵. В этом контексте отметим, что практически во всех нормативных и правовых документах, в том числе и в Налоговом кодексе, например в гл. 26.3, стал вводиться индекс-дефлятор, позволяющий привести к сопоставимой основе денежные потоки, осуществляемые разновремен-

но. Представляется, что отсутствие такого равноценного сопоставления цен на жилье, является серьезной недоработкой рассматриваемого законодательного акта, что ставит в сложное положение налогоплательщиков и заставляет искать альтернативные варианты “ухода” от налогообложения.

Таким образом, использование финансово-кредитных инструментов в рамках единой системы финансово-кредитных отношений позволяет повысить доступность кредита для населения, имеющего невысокие доходы.

¹ Жилкина М. Финансовые, кредитные и страховые инструменты государственного регулирования экономических процессов // Финансовый бизнес. 2001. □ 7.

² Стрельцова Н.Т. Формирование и развитие кредитного механизма в России : дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2000. С. 55.

³ Сорокина М.Г., Юдакова Т.В. Механизм выбора параметров кредита в системе взаимодействия “коммерческий банк - строительная компания” // Экономические науки. 2011. □ 10 (83). С. 165.

⁴ Рогожина Н.Н. Формы финансовой поддержки семей с невысоким уровнем доходов при улучшении жилищных условий. М., 2004. С. 51.

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. II). Ст. 220.

Поступила в редакцию 04.03.2013 г.

Бухгалтерский учет, статистика

Развитие системы резервов в российском бухгалтерском учете

© 2013 Миронова Ольга Алексеевна

доктор экономических наук, профессор

Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: center_audita@mail.ru

В порядке обсуждения рассмотрены подходы к созданию и развитию системы резервов, отражаемых в учете российских организаций. Требования рынка и задачи управления должны адекватно отвечать политике резервирования активов, обязательств, возможных убытков.

Ключевые слова: резервирование, система резервов, международные стандарты, требования.

Рыночные условия хозяйствования для любого хозяйствующего субъекта, занимающегося серьезным бизнесом, не обходятся без фактора “неопределенности”. Разная экономическая и политическая ситуация влияют на принятие решений в системе управления хозяйствующего субъекта. Эти решения могут быть связаны с деятельностью как предприятия в целом, так и отдельного его объекта управления.

Наиболее значимыми объектами управления являются капитал, прибыль, затраты предприятия. Их планированием и прогнозированием занимаются с особой тщательностью, поскольку недостижение планового или прогнозного уровня показателей может быть сопряжено с серьезным риском, с его влиянием на развитие бизнеса или отдельного его сегмента.

Мировой опыт показывает, что эффективное управление характерно для того хозяйствующего субъекта, у которого развита система резервов. Как своеобразный защитный механизм, система резервов связана с защитой финансовых интересов собственников, с сохранением финансовой устойчивости бизнеса. В этой связи много десятилетий назад возникло понятие резервирования, разные аспекты которого нашли свое отражение в трудах известных экономистов М.Ф. Ван Бреда, Й. Бетге, Д. Колдуэлла, Г. Мюллера, Э.С. Хендриксена и др. Ряд положений международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) связан с необходимостью применения резервирования как для создания, так и для обеспечения эффективной реализации различных финансовых инструментов. Необходимость резервирования обусловлена отчасти существующим в практической деятельности хозяйствующих субъектов обесценением основных средств, гудвилла в результате инфляции, с оценкой и регулированием обязательств. В составе МСФО выделен специальный стандарт - МСФО (IAS) 37 “Резервы, условные обязательства и условные активы”, в сферу которого попадают ре-

зервы, включаемые в баланс в составе обязательств.

История указанного МСФО берет свое начало в 90-х гг. прошлого столетия, когда учет резервов был актуален с позиции реализации принципа осмотрительности. Резервы создавались под убытки и расходы. В ноябре 1996 г. Комитет по МСФО выпустил Проект заявления о принципах “Резервы и условные активы и обязательства”, который предусматривал исключение условных активов и обязательств из существующего в то время МСФО (IAS) 10. Это послужило основой для преобразования опубликованного проекта в стандарт МСФО (IAS) 37 в сентябре 1998 г.¹ В 2003 г. в этот стандарт был внесен ряд поправок, относящихся к сфере применения стандарта после опубликования некоторых пересмотренных положений МСФО (IAS) 8 “Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки”, МСФО (IAS) 10 и МСФО (IAS) 16 “Основные средства” и МСФО (IAS) 39 “Финансовые инструменты: признание и оценка”. Процесс совершенствования стандарта о резервах, условных активах и обязательствах не прекращается до настоящего времени, что подчеркивает его значимость. Признание резервов как таковых ограничивается следующими условиями:

- когда у предприятия имеются существующие обязательства, являющиеся результатом прошлого события;
- когда для урегулирования обязательства потребуется отток ресурсов, заключающих в себе экономические выгоды;
- если сумма обязательства поддается надежной оценке.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций должна содержать информацию о системе резервов независимо от того, по требованиям каких национальных правил или стандартов она сформирована.

Системе резервов в теории и практике российского учета незаслуженно уделяется мало вни-

мания, нет должного методического обеспечения отражения в учете формируемых и используемых резервов, позволяющих свободно манипулировать рыночной и справедливой стоимостью в условиях кризиса и после него, т.е. тем самым влиять на принятие управленческих решений.

В результате использования бухгалтериями разных оценок финансовый результат регулируется: отражение части расходов в составе других статей актива баланса увеличивает финансовый результат; отражение части доходов в составе других статей пассива баланса уменьшает финансовый результат этого же периода. Это простое объяснение используется в теории учета при обосновании *регулирования* – как приема, вытекающего из принципа идентификации (соответствия), а также из методов учетной политики, которых придерживается организация. В бухгалтерском учете регулирование финансовых результатов осуществляется рядом непростых приемов, характеристику которых можно встретить у Я.В. Соколова². К этим методам относятся *капитализация и резервирование*. Капитализация бывает активная и пассивная в зависимости от того, к какому виду относится: капитализации в ценности, капитализации в дебиторскую задолженность или капитализации в расходы будущих периодов и т.д. Методы резервирования предполагают создание и использование системы резервов, к которым могут быть отнесены:

– резервы на предсказание убытков: естественная убыль или нормируемые потери, амортизация, резерв на списание сомнительной дебиторской задолженности;

– резервы для прогнозирования конъюнктурных колебаний: резерв невостребованной кредиторской задолженности, резерв на колебание валютных курсов, резерв на колебание курса ценных бумаг, резерв на возможное изменение цен;

– резервы для прямого регулирования финансовых результатов;

– резервы на “блокирование” имущества (гарантийные резервы); и другие”³.

Резервирование выступает не только как осуществляемые операции, в результате которых на счетах бухгалтерского учета аккумулируются средства, необходимые для покрытия последствий рисков, равномерного распределения отдельных видов расходов при формировании себестоимости. Резервирование выступает одновременно способом формирования показателей финансовых результатов в балансе. Важность этого явления заставляет задуматься о включении резервирования в состав основных элементов метода бухгалтерского учета.

Напомним, что традиционно признанные элементы метода российского бухгалтерского уче-

та (документирование, инвентаризация, оценка, калькулирование, счета, двойная запись, баланс, отчетность) несколько десятилетий подряд неизменно отражаются в учебниках ведущих вузов и в специальной литературе по бухгалтерскому учету. Классическое восприятие *метода бухгалтерского учета* позволяет объединить под этой категорией совокупность способов и приемов, при помощи которых изучается предмет бухгалтерского учета и отражаются его объекты. Создание резервов всегда относилось к способам регулирования бухгалтерских показателей. Однако любое регулирование осуществляется с целью управления объектами (в том числе и объектами учета) для минимизации рисков при формировании отчетности. Поэтому *резервирование* достойно, на наш взгляд, быть *способом изучения* или *элементом метода* бухгалтерского учета. Такой подход объясняется международной и отечественной практикой формирования отчетности. В системах резервов разных стран выделяются разные их группы:

- резервы капитала, включая фонд переоценки стоимости, и резервы поступления доходов в будущем, различных дотаций и безвозмездных поступлений активов;

- нормативные резервы (устанавливаются законодательно) и ненормативные резервы (решение об образовании которых принимается в самой организации);

- распределяемые и нераспределяемые резервы: первые могут распределяться между акционерами, иногда они создаются только для этих целей; вторые – не подлежат распределению вплоть до ликвидации организации;

- целевые и общие резервы: первые предусматривают их использование на строго установленные цели, вторые не имеют выраженной целевой установки.

К резервам в международной практике предъявляются специфические требования. Резервы должны *оцениваться*, желательно до налогообложения, поскольку налоговые последствия резерва и изменения в нем подлежат регулированию с позиции МСФО. Для оценки резервов применяются различные методы, включая расчет ожидаемой стоимости, дисконтирование до приведенной стоимости. Стоимость оцененного резерва может *корректироваться с учетом риска*. Резервы следует *пересматривать* на конец каждого отчетного периода и корректировать с целью наилучшей их текущей оценки.

В контексте МСФО (IAS) 37 признаются и подлежат оценке следующие виды резервов:

- *резервы под реструктуризацию бизнеса*. Такие резервы характерны для консолидированных

групп предприятий и связаны с проведением реструктуризации, не относящейся к обычной хозяйственной деятельности группы. Резерв на реструктуризацию признается в тех случаях, когда утвержден официальный план реструктуризации либо реструктуризация уже началась и о ее проведении было объявлено публично;

- *резервы под операционные убытки.* Такие резервы связаны, как правило, со списанием товарно-материальных запасов, с ожидаемыми убытками по договорам на строительство, с обесценением активов и т.д.;

- *резервы по обременительным договорам.* Договор, в котором неизбежные затраты на исполнение договорных обязательств превышают экономические выгоды, ожидаемые к получению, считается в соответствии с МСФО обременительным договором. Создание резерва под обременительный договор возможно при условии, когда убыток от обесценения активов по обременительному договору отражен до создания резерва;

- *прочие виды резервов:* под природоохранные обязательства; под обязательства по выводу из эксплуатации основных активов; под снижение промышленных выбросов загрязняющих веществ и "зеленые" сертификаты; под сбор, обработку, восстановление и экологически приемлемую утилизацию отработанного электрического и электронного оборудования; под ремонт и техническое обслуживание; на устранение ущерба, нанесенного арендуемой недвижимости, и прочие резервы, относящиеся к арендованным активам; под гарантийные обязательства; под судебные споры и прочие права требования; для регулирования затрат на обучение персонала; под

самострахование; под регулируемые обязательства.

Перечисленный перечень создаваемых резервов в разных странах отличается спецификой, возможностью расширения списка или, наоборот, его сужения. По каждому классу создаваемых в организациях резервов следует проводить сверку балансовой стоимости резерва на начало и на конец отчетного периода и раскрывать в бухгалтерской финансовой отчетности информацию:

- о дополнительных резервах, созданных в отчетном периоде, а также об увеличении стоимости существующих резервов;

- об использованных суммах, т.е. расходах, понесенных или списанных за счет того или иного резерва в течении отчетного периода;

- о неиспользованных суммах резервов, восстановленных в течение отчетного периода;

- об увеличении в течении отчетного периода дисконтированной суммы резерва в результате истечения времени⁴.

Важнейшие условия для образования резервов показаны в таблице.

Для формирования резерва, как известно, требуется источник. В этой связи в российском бухгалтерском учете исторически различали резервы:

- образованные за счет себестоимости продукции (работ, услуг);

- образованные за счет отчислений из чистой (после налогообложения) прибыли организации;

- образованные за счет изменения стоимости активов или обязательств организации.

Условия для образования резервов

Условие 1. Должна присутствовать возможность списания затрат (погашаемость затрат)	Условие означает требование "списания затрат", которое имеет целью соблюдение принципа объективности. Резервы должны быть по плану включены в затраты, поскольку очевидно предположение конкретных будущих затрат (которые, в общем, станут расходами)
Условие 2. Причина затрат должна возникнуть в текущем отчетном году (причинность затрат)	Условие означает право формирования резервов, которое должно согласовываться с вопросом списания постоянных затрат либо на будущие, либо на текущие доходы
Условие 3. Затраты должны быть вероятными или гарантировать расходы (ожидание затрат)	Условие рассматривает предположения, обозначенные в законе, относительно вероятности и гарантированности затрат на отчетную дату, которые интерпретируются в экономической литературе как "достаточно вероятные". Не каждая ничтожная вероятность может стать основанием для формирования резервов. Для отражения резервов в бухгалтерском учете требуется представить причины, по которым было решено формировать резервы
Условие 4. Размер расходов или момент их возникновения должны быть неопределенными (неуверенность затрат)	Условие указывает, что неопределенность размера или момента возникновения расхода - это типичное условие формирования резервов. Если согласно договору существует определенность относительно размера и момента возникновения затрат, то недопустимо формирование резервов. Проблемой является вопрос о формировании резервов по обязательствам, возникшим из еще несостоявшихся сделок

В ряде случаев источником образования резервов в соответствии с законодательством служит прибыль организации, исчисленная до налогообложения.

Создание резервов может быть обусловлено неопределенностью внешней и внутренней среды организации. К таким резервам можно отнести известные: добавочный капитал, торговую наценку, отложенные налоговые активы и обязательства, и др., независимо от того, что в их названии не присутствует слово “резерв”.

Обусловленность резервов от рисков является немаловажным фактором их формирования и отражения в отчетности. Можно предположить их формирование в зависимости от технологических, экологических, социально-политических рисков, а также финансовых рисков.

В рамках глобальной инициативы GRI, получившей активное распространение начиная с 2000 г. во всем мире, организациям рекомендовано формировать отчетность в области устойчивого развития. В составе такой отчетности раскрывается порядка 80 показателей результативности деятельности в областях: экономической, экологической и социальной. Не приводя содержание и характеристику этих групп показателей, поскольку они известны, можно предположить, что российские организации, особенно крупные, объединенные в консолидированные группы, в ближайшем будущем заинтересуются формированием такой отчетности. Ее представление позволит позиционировать бизнес на международных рынках, особенно, если раскрытие информации позволит сделать вывод пользователю такой отчетности об эффективном управлении рисками и использовании для этих целей созданной системы резервов.

В учетной политике для создания информации о системе резервов и ее использовании необходима формулировка принципов, причин, времени действия резервов и сумм, необходимых для отчетного периода. Принципами формирования резервов справедливо могут считаться следующие принципы: целостности резервной системы, самостоятельности в отношении использования резервов, непрерывности использования с момента создания резервов; идентификации фактов хозяйственной жизни (хозяйственных операций) для каждого отдельного резерва; и др. Наиболее значимыми принципами следует, на наш взгляд, считать: принцип целесообразности, определяющий, какие виды резервов необходимо создать; принцип соответствия, определяющий объект бухгалтерского учета, под который создается резерв; принцип независимо-

сти, предполагающий независимое формирование и использование одного резерва от других.

С введением в действие приказа Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167-н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету “Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы”» в российском учете появилось некоторое несоответствие методических подходов к созданию системы резервов международному стандарту МСФО (IAS) 37. Российское ПБУ установило порядок отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов в бухгалтерском учете и отчетности коммерческих организаций. Необоснованным представляется замена понятия “резерв” понятием “оценочное обязательство”. Данное положение признает оценочные обязательства фактически по тем же условиям, которые рассмотрены в МСФО. Этих условий три:

а) у организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать. В случае, когда у организации возникают сомнения в наличии такой обязанности, организация признает оценочное обязательство, если в результате анализа всех обстоятельств и условий, включая мнения экспертов, более вероятно, чем нет, что обязанность существует;

б) уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;

в) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена⁵.

Заметим, что признание оценочного обязательства требует одновременного соблюдения вышеперечисленных условий, что сужает сферу действия ПБУ. Признанные к учету оценочные обязательства отражаются на счете учета резервов предстоящих расходов. ПБУ, к сожалению, не рассматривает возможные источники формирования отдельных видов резервов, сформированных в виде оценочных обязательств. Это ограничивает сферу их влияния на возможные риски и их снижение. Поэтому следует признать, что система резервов с принятием последней редакции данного ПБУ не внесла должного вклада в развитие системы резервов и их учетной практики.

Обсуждаемая активно в последние годы необходимость интеграции информации, создаваемой бухгалтерским, налоговым и управленческим учетом, должна, на наш взгляд, рассматриваться также с учетом формирования резервов, обеспечивающих эффективность принимаемых

управленческих решений в отношении всех видов риска. Идентификация рисков в отношении отдельных фактов хозяйственной жизни, хозяйственных процессов (бизнес-процессов), видов деятельности на основе интегрированных учетных является основанием для управленцев и практикующих бухгалтеров обосновать необходимость создания более широкого круга резервов. С позиции управления формируемые резервы определяют границы прав и ответственности конкретного менеджера, задачей которого является “уложиться” в эти границы. Ряд резервов системы должен выполнять роль регулятора для оценки отдельных статей баланса, что позволит объективно отразить информацию в отчетности об изменении финансовых результатов деятельности организации под влиянием угрозы и наступления последствий рисков.

Для проведения в жизнь требований управления и наиболее выгодного позиционирования бизнеса хозяйствующего субъекта на рынке от

бухгалтерского научного сообщества требуется в настоящее время глубокое исследование методического инструментария резервирования, сущности и целесообразности создания разных по значимости и по источникам формирования резервов, их влияния на представление данных отчетности отдельной организации и консолидированной группы.

¹ Применение МСФО : в 3 ч. : пер. с англ. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2010. Ч. 2. С. 1056.

² Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М., 2000.

³ Миронова О.А. Проблемы развития и нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Экономические науки. 2012. □ 12. С. 156.

⁴ Применение МСФО. С. 1563.

⁵ Об утверждении положения по бухгалтерскому учету “Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы” (ПБУ 8/2010) : приказ Минфина России от 13 дек. 2010 г. □ 167-н : [в ред. приказов Минфина России от 14 февр. 2012 г. □ 23н, от 27 апр. 2012 г. □ 55н].

Поступила в редакцию 02.02.2013 г.

Понятие агропродовольственной системы страны в аспекте международных статистических сопоставлений

© 2013 Корнев Вячеслав Михайлович
доктор экономических наук, профессор

© 2013 Баканач Ольга Вячеславовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kornev@bk.ru, bakanach@mail.ru

Проведено исследование агропродовольственной системы на основе методологии системного подхода. Рассмотрены концептуальные подходы к определению агропродовольственной системы исходя из выделения основного элемента системы и характеристики содержания внутрисистемных связей элементов с использованием акторно-сетевых подходов. Определены основные компоненты системы агропродовольственного рынка.

Ключевые слова: система, основные свойства системы, системный подход, агропродовольственная система, экономический подход, институциональный подход, система агропродовольственного рынка.

Исследование агропродовольственной системы России в сравнительном международном аспекте должно быть основано на методологической специфике системного подхода. Его суть состоит в раскрытии целостности объекта через взаимодействие составляющих его элементов, определении механизма их взаимодействия, выявлении многообразных типов связей объекта и сведении их в единую теоретическую картину¹.

Известно, что на сегодня теория систем не имеет единого общепринятого определения своего объекта. Представленные в литературе толкования дополняют друг друга и отличаются по иерархии абстракции: от определения системы как философской категории до обоснования системности элементов через их участие в решении конкретной задачи².

Система в философском понимании - это специфическая форма организации материи и духовного мира. В практическом смысле система есть особая организация специализированных элементов, объединенных для решения конкретной задачи³.

В данный диапазон теоретической абстракции при определении сущности системы вполне "вместимы" еще два определения, отличающиеся "точностью заданных условий" и уровнем воспроизводимости основных свойств системности⁴. Первое из них (предельное общее): "система - это совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенное единство"⁵. Второе, углубляющее вышеприведенное, гласит: "Система - это сущность, которая в результате взаимодействия ее частей может поддерживать свое существование

и функционирование как единое целое". В этом определении делаются акценты на источнике или первопричине целостности системы, являющихся результатами взаимодействия ее частей, а также на связях между частями, обеспечивающими устойчивость существования и функционирования системы.

Непротиворечивость вышеприведенных определений системы, с одной стороны, и многоаспектность их ключевых дефиниций - с другой, позволяют конкретизировать основные свойства системы как общетеоретического понятия с целью дальнейшего исследования их проявления в агропродовольственных системах, оценки их общности и специфичности в агропродовольственных системах России и зарубежных стран.

Основными свойствами системы являются⁶:

1. Взаимосвязь и взаимозависимость. Элементы системы должны быть связаны между собой для достижения глобальной в рамках данной системы цели, а значит, должны обмениваться субстанционно, веществом, энергией и информацией.

Закон субординации свидетельствует о существовании взаимозависимости между более главными и менее главными компонентами системы, об определенном порядке их взаимодействия, а также о целенаправленной передаче информации и энергии. Закон подразумевает наличие "вертикальных" связей в системе.

2. Открытость - взаимосвязанность элементов системы с окружающей средой.

3. Целостность - это внутреннее единство системы. Принципиальная несводимость ее свойств к сумме свойств ее элементов и наобо-

рот. Существенное дополнение характеристики данного свойства систем приводится в книге И.Н. Дрогобыцкого⁷: "...при объединении элементов в систему возникают новые свойства, которыми не обладает ни один элемент в отдельности. Возникновение принципиально нового свойства, не существующего без объединения элементов системы, называется эмерджентностью".

4. Информационное взаимодействие элементов системы как необходимое условие реализации функционального предназначения системы. Это предполагает наличие каналов связи между элементами и материальную наполненность их носителями информации.

5. Иерархичность систем, т.е. существование в системе нескольких уровней, подчиненных по нисходящей, имеющих особые зоны ответственности, специфические ресурсы и локальные "контуры" внутрисистемных связей.

6. Наличие обратных связей как информационное взаимодействие выхода системы с входом и использование выходной информации для выработки управляющего воздействия на последующее развитие системы.

7. Эквивалентность системы, т.е. существование ее предельных возможностей. С развитием системы ее эквивалентность может повышаться, однако создаваемые человеком системы имеют пределы роста.

8. Свойство системы развиваться, адаптироваться к новым условиям путем создания новых элементов со своими локальными (частными) целями и средствами и новыми связями между ними.

9. Свойство синергичности - однонаправленность действий в системе, которая приводит к усилению (умножению) конечного результата.

10. Свойство мультипликативности - эффекты, как положительные, так и отрицательные, в больших системах обладающие свойством умножения.

Приведенный перечень характерных свойств системы не является исчерпывающим, тем не менее данные свойства можно использовать как базисные с целью понимания агропродовольственной системы страны как объекта исследования и определения ее отличий от используемых в теории и практике понятий "агропромышленный комплекс" и "агропродовольственный рынок".

В европейской экономической литературе представлены различные подходы к определению понятия "агропродовольственная система", которые отличаются:

- выделением основного элемента системы;
- характеристикой содержания внутрисистемных связей элементов.

Рассмотрим основные концептуальные подходы к определению агропродовольственной системы (АПС).

Экономический подход - основным элементом является вид экономической деятельности, под которым понимается "соединение в процессе производства технологически и экономически необходимых ресурсов труда и капитала с целью получения определенного набора продукции - товаров или услуг"⁸.

Агропродовольственная система - множество видов деятельности и экономических отношений, взаимодействие которых определяет ключевые экономические потребности общества⁹:

1. Что производить и в каких количествах?
2. Как производить?
3. Для кого производить?

Выделяют следующие виды деятельности в структуре агропродовольственной системы (см. рисунок):

- сельскохозяйственное производство;
- пищевые производства;
- маркетинг, логистика, розничная торговля;
- продовольственные закупки;
- приготовление пищи, потребление;
- сельскохозяйственные науки и разработка технологий и услуг для сельского хозяйства;
- государственные и частные организации, регулирующие цены, условия торговли, качество пищевых продуктов, охрану окружающей среды.



Рис. Виды деятельности в структуре агропродовольственной системы (Hanneby.com)

Внутрисистемные связи в данном случае определяются целостностью воспроизводственного цикла как системного единства процессов: производства, распределения и конечного использования валового продукта в отраслях (видах деятельности), оп-

ределяющие связи которых обеспечивают движение сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя в виде продуктов питания.

Институциональный подход рассматривает АПС как взаимодействие вертикальных и горизонтальных траекторий движения товара “от фермы до вилки”¹⁰ и особенности их регулирования на различных уровнях.

Горизонтальные связи определяются влиянием форм организации сельского хозяйства на развитие экономической системы. Сельское хозяйство выступает ядром формирования экономической системы.

Вертикальные потоки рассматриваются как сочетания всех цепочек движения товаров.

Определяющими связями организации АПС будут выступать:

1. Естественные условия производства “органолептические свойства продуктов питания”, когда технология в большинстве случаев определяет возможные экономические отношения. Товар ограниченного спроса будет производиться мелкими фермерами, которые в меньшей степени кооперируют между собой.

2. Система взаимодействия экономических отношений, технологических достижений, политических изменений в производстве продукции определенного качества. Основной элемент системы – актор, т.е. субъект экономических или социальных отношений. Акторами могут выступать как отдельные индивиды, так и социальные группы, организации, институты, общности людей, государства. Внутрисистемные связи в этом случае – это отношения между акторами, принадлежащими к определенной группе. Набор акторов и отношений между ними составляют “сеть” (акторно-сетевой подход). В информационных ресурсах “Food: from farm to fork statistics” (“Продовольствие: статистика от фермы до вилки”) представлены основные показатели акторов в продовольственной цепи (Main indicators of the actors in the food chain)¹¹, разрабатываемые в соответствии с международными стандартами.

В отношении вышеприведенного понимания содержания агропродовольственной системы другое широкоиспользуемое понятие “агропродовольственный рынок” понимается более узко. В качестве подтверждающего примера можно привести “декомпозицию системы агропродовольственного рынка на ключевые компоненты”, предложенную в работе О.Н. Фетюхиной¹².

Автор выделяет следующие компоненты¹³:

- спрос на агропродовольственную продукцию следующих субъектов: население страны, государство для формирования резервов мирового рынка посредством экспорта;

- предложение сельхозпродукции и продовольствия отечественными производителями, импортное продовольствие;

- ценообразование;
- агропродовольственный маркетинг.

В целом, соглашаясь с приведенным вариантом структурирования понятия “агропродовольственный рынок”, предложенным вышеуказанным автором, отметим, что оно не включает такие элементы агропродовольственной системы, как “нерыночное производство”.

Нерыночное производство в основном складывается из так называемых фиктивных операций, стоимостная оценка которых проводится на основе гипотезы об упущенных доходах (opportunity cost). Из перечня элементов нерыночного производства в состав агропродовольственной системы должны быть включены следующие¹⁴:

- товары и услуги, производимые в данном отчетном периоде и оставляемые владельцами заведений и предприятий для их собственного конечного потребления или валового накопления основного капитала;

- товары и услуги, производимые в данный период и предоставляемые бесплатно или по экономически незначимым ценам другим институциональным единицам, включая коллективные услуги, предоставляемые обществу в целом;

- готовая продукция, произведенная в данный период, и незавершенное производство, предназначенные для нерыночного использования, поступающие в запасы материальных оборотных средств у производителя.

¹ Фетюхина О.Н. Системная методология в исследовании агропродовольственных рынков. URL: <http://www.uec.ru/marketing/item/516-2011-07-14-08-24-00?pop=1&tmpl>. С. 1.

² Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М., 2007. С. 43-45.

³ Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход / Отд-ние экон. РАН; науч.-ред. Совет изд-ва “Экономика”. М., 1999. С. 8.

⁴ Дрогобыцкий И.Н. Указ. соч. С. 43.

⁵ Там же. С. 45.

⁶ См.: Дрогобыцкий И.Н. Указ. соч. С. 49-50; Могилевский В.Д. Указ. соч. С. 7-9.

⁷ Дрогобыцкий И.Н. Указ. соч. С. 46.

⁸ Образцова О.И., Конейкина О.В. Система национальных счетов : учебник / Гос. ун-т - Высшая школа экономики. М., 2008. С. 16.

⁹ См.: Boccafogli F., Brasili C. La Ricchezza delle Regioni. Paris, 1998; Brasili C., Fanfani R., Ricci Maccarini E. L'articolazione territoriale dello sviluppo agricolo in Emilia Romagna // La Questione Agraria. 2000. □ 70.

¹⁰ Food: from farm to fork statistics / Eurostat. 2011. Luxembourg, 2011.

¹¹ Там же. С. 15.

¹² Фетюхина О.Н. Указ. соч. С. 2.

¹³ Там же.

¹⁴ Образцова О.И., Конейкина О.В. Указ. соч. С. 18-19.

Математические
и инструментальные
методы экономики

Оценка стоимости опционов на рынке с транзакционными издержками и негауссовой ценовой динамикой

© 2013 Гисин Владимир Борисович

кандидат физико-математических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

E-mail: vgin@yandex.ru

Рассматривается модель ценообразования на рынке с транзакционными издержками, ценовая динамика которого описывается случайным процессом Леви. На основе стохастического доминирования определяются границы справедливой цены опционов.

Ключевые слова: модель ценообразования, рынок с транзакционными издержками, тяжелые хвосты, негауссовы распределения, распределение Мейкснера.

В основе классических моделей ценообразования лежат два предположения: гауссовость распределения логарифмической доходности и независимость приращений. Многочисленные исследования финансовых временных рядов, особенно интенсивно проводившиеся в последнее десятилетие, позволили выделить их особенности (*stylized facts* или *stylized features*), которые в ряде случаев не согласуются с основными предположениями. К числу таких особенностей относятся тяжелые хвосты и асимметрия распределений доходности, долговременная память, кластеризация волатильности, мультифрактальность и др.¹ Применение классических моделей без учета этих особенностей может приводить к недостаточной точности в оценке производных инструментов, занижению вероятности экстремальных явлений, избыточным затратам при хеджировании рисков.

Модели рынка, построенные при ослаблении базовых предположений, активно изучаются современной финансовой математикой. Особый интерес вызывают два класса моделей: модели Леви и фрактальные модели. В моделях Леви удается учесть асимметрию и тяжелые хвосты распределений доходности, во фрактальных моделях - эффекты долговременной памяти (например, персистентность и антиперсистентность финансовых временных рядов). Переход к подобным моделям сопряжен со значительными математическими сложностями. В обоих случаях перестает быть справедливой “основная теорема безарбитражного ценообразования” (ФТАР). В моделях Леви, как правило, существует более или менее объемное семейство мартингалов мер и, значит, для справедливых цен производных инструментов могут быть указаны не точечные значения, а интервалы. Вычисление цен произ-

водных инструментов в моделях Леви представляет собой трудную математическую и вычислительную задачу². В моделях фрактального рынка без трения мартингаловая мера не существует и безарбитражный подход для определения справедливых цен невозможен в принципе³.

Возникающие сложности показывают, что в “неклассических” моделях необходим учет факторов, от которых можно абстрагироваться в моделях классических. В частности, перспективным представляется подход с учетом транзакционных издержек. Так, число публикаций по финансовой математике, посвященных изучению моделей с транзакционными издержками и зарегистрированных в Mathscinet, выросло с 9 в 80-х гг. (1980-1989) до 52 в 90-х (1990-1999) и до 278 в нулевых (2000-2009)⁴.

В соответствии с классическими моделями рынка без трения инвестор, портфель которого составлен из одного безрискового актива и одного рискованного актива, “непрерывной” торговлей поддерживает оптимальное соотношение активов в портфеле. Соотношение должно оставаться неизменным, если остаются неизменными неприятие риска и инвестиционные возможности инвестора. Наличие транзакционных издержек радикально меняет положение дел. «Даже малые транзакционные издержки оказывают заметное влияние на рациональное поведение: инвестор переходит от непрерывной торговли к стратегии “купить и держать”»⁵.

Наличие транзакционных издержек расширяет множество стратегий, не допускающих арбитража. Следствием этого является появление системы “справедливых” цен⁶. Характерным для рынков с транзакционными издержками является то, что справедливая цена производного инструмента определена неоднозначно. Имеется

ценовой коридор, выход за который приводит к появлению арбитражных возможностей. В случае, когда ценовая динамика описывается гауссовским случайным процессом с независимыми приращениями, а функция полезности инвестора вогнута, оценка границ этого коридора может быть произведена на основе стохастического доминирования⁷. Методы, развитые в упомянутой и других работах Константинидеса, тем более актуальны, что некоторые распространенные подходы (например, поправка Леланда) не имеют достаточного обоснования⁸. Метод Константинидеса с учетом его общности допускает перенос на более общие модели, чем те, для которых он первоначально был разработан. Так, с его использованием удается оценить границы справедливых цен на фрактальном рынке с транзакционными издержками⁹. В настоящей работе метод Константинидеса применяется для определения ценовых границ на рынке, динамика которого описывается процессом Мейкснера.

Как уже отмечалось, для распределений доходности, построенных по статистическим данным, характерны тяжелые хвосты и асимметрия. Коэффициент асимметрии ряда ведущих индексов (S&P 500, Nasdaq-Compositе, DAX, CAC-40, SMI) колеблется в промежутке от -0,1 до -0,5, коэффициент эксцесса - в промежутке от 1,63 до 4,17¹⁰. Для индекса РТС коэффициент эксцесса значимо положителен и составляет +8,44, коэффициент асимметрии отрицателен и равен -0,46 (использованы дневные данные за период с 2000 по 2011 г.). Для наиболее ликвидных активов российского фондового рынка гипотезу о нормальности можно принять лишь в отношении акций ВТБ, Лукойла и Норильского никеля.

Наблюдаемые нарушения гауссовости заставляют искать более гибкие модели ценовой динамики. Один из уроков последнего финансового кризиса состоит в том, что гауссовы распределения (в частности, гауссовы копулы) не способны адекватно описать зависимость между хвостами распределений доходности и потому не в состоянии уловить системные риски.

При сохранении предположения о независимости приращений имеются веские доводы в пользу того, что подходящие распределения следует искать в классе распределений Леви. Модели, основанные на процессах Леви, в последнее десятилетие приобрели особую популярность. Это объясняется тем, что процессы Леви позволяют достаточно адекватно описывать наблюдаемые явления: скачки, тяжелые хвосты и асимметрию распределений.

В работах Шутенса¹¹ показано, что хорошие результаты при описании ценовой динамики рис-

ковых активов на развитых рынках получаются при использовании процессов Мейкснера (Meixner). Применительно к российскому рынку процессы Мейкснера были рассмотрены К.К. Борусяком¹². Плотность распределения Мейкснера имеет следующий вид:

$$\varphi(x; \alpha, \beta, \delta, \mu) = \frac{(2 \cos(\beta/2))^{2\delta}}{2\alpha\Gamma(2\delta)} \exp\left(\frac{\beta(x-\mu)}{\alpha}\right) \left| \Gamma\left(\delta + \frac{ix}{\alpha}\right) \right|^2,$$

где $\alpha > 0$, $-\pi < \beta < \pi$, ;
 μ - смещение.

При оценке параметров методом моментов их значения являются решением системы уравнений на моменты распределения (с заменой истинных моментов на выборочные):

$$; V = \frac{1}{2} \alpha^2 \delta \cos^{-2}(\beta/2);$$

$$As = \sin(\beta/2) \cdot \sqrt{2/\delta}; E_x = \frac{3 - 2\cos^2(\beta/2)}{\delta}.$$

Распределения Мейкснера обладают свойством бесконечной делимости. Все моменты существуют, и при любых допустимых значениях параметров коэффициент эксцесса положителен. На бесконечности плотность распределения Мейкснера убывает как $|x|^{2\delta-1} \exp(-b|x|)$ (с разными константами b в положительной и отрицательной области).

Для российского рынка параметры распределения Мейкснера оценивались для трехлетнего периода, предшествовавшего кризису, и за период с 2000 по 2011 г. Получены следующие значения параметров:

; ; ;
для периода 2004-2007 гг.;

; ; ;
для периода 2000-2011 гг.

Анализ данных показывает, что для периодов 25-75 дней модель с нормальным распределением работает лучше модели Мейкснера (нормальность доходностей еще соблюдается). При продолжительности прогнозного периода более 200 дней обе модели часто не соответствуют эмпирическому распределению. Наконец, для периодов в 100-150 дней модель Мейкснера работает определенно лучше классической модели, позволяя учесть отклонения от нормальности.

Приведем краткое описание модели для определения границ цен производных инструментов на рынках с транзакционными издержками, основанной на методе, предложенном Константинидесом и Перракисом¹³.

На рынке имеется три вида активов: безрисковый актив (счет), рисковый актив и денежный (cash-settled) опцион колл-европейского типа на рисковый актив с ценой исполнения K и сроком исполнения T . Пусть r - безрисковая процентная ставка, а a - брокерские комиссионные. Рынок многопериодный, т.е. сделки могут совершаться в фиксированные моменты времени $t = 1, 2, \dots, T$. Чтобы приобрести g долей рискового актива в момент t , требуется снять со счета сумму $\frac{gZ_t}{S_t}$, где S_t - цена рискового актива. Сняв сумму b со счета, можно приобрести $\frac{b}{S_t}$ единиц рискового актива. Продажа (или короткая продажа) единицы рискового актива увеличивает счет на величину $\frac{b}{S_t}$.

Ожидаемая брутто-доходность рискового актива не меняется от периода к периоду и превосходит безрисковую ставку r . Инвестор (трейдер) действует на рынке, максимизируя вогнутую функцию полезности.

Приводимые далее верхние и нижние границы опционов обладают следующим свойством: сделки по любой цене вне полученного диапазона допускают арбитраж.

В любой момент t , предшествующий моменту исполнения, цена продажи опциона будет ограничена сверху величиной

$$C_t^* = \frac{E[(S_T - K)^+ | S_t]}{1 - \varepsilon} - \frac{K}{(1 + \mu)^{T-t}}$$

Для получения данной оценки вычисляется интеграл

$$E[(S_T - K)^+ | S_t] = \int_{\ln \frac{K}{S_t}}^{+\infty} (S_t e^x - K) \varphi_{T-t}(x) dx,$$

где $\varphi_{T-t}(x)$ - плотность распределения логарифмической доходности за период $T-t$.

Оценка снизу получается обратной индукцией. Для момента времени T имеем $C_T = (S_T - K)^+$. Для момента $t < T$ оценка получается следующим образом:

$$C_t = \frac{E[C_{t+1} | S_t, S_{t+1} \leq Z_t]}{1 + r},$$

где величина Z_t определяется из уравнения

$$E[S_{t+1} | S_t, S_{t+1} \leq Z_t] = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon} (1 + r) S_t.$$

Условное математическое ожидание рассчитывается подобно тому, как это делается при вы-

числении верхней границы. Уравнение сначала преобразуется к виду

$$E[e^x | \rho \leq \ln q] = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon} (1 + r),$$

где $q = \frac{Z_t}{S_t}$, а $\rho = \frac{S_{t+1}}{S_t}$ - дневная доходность.

После этого для решения уравнения

$$\frac{\int_{-\infty}^{\ln q} e^x \varphi(x) dx}{\int_{-\infty}^q \varphi(x) dx} = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon} (1 + r),$$

где $\varphi(x)$ - плотность распределения доходности за единицу времени, применяются численные методы.

Можно использовать также некоторые модификации приведенных оценок. Например, с помощью обратной индукции можно получить следующую оценку:

$$\bar{C}(S_t, t) = \frac{E[\bar{C}(S_{t+1}, t+1) I(S_{t+1} - Z_t) | S_t]}{RE[I(S_{t+1} - Z_t) | S_t]}$$

при $t < T$. Здесь $\bar{C}(S_{t+1}, t+1)$, если $S_{t+1} > Z_t$ и $\bar{C}(S_{t+1}, t+1)$, если $S_{t+1} \leq Z_t$.

а величина $\bar{C}(S_{t+1}, t+1)$ является решением уравнения

$$\frac{E[\bar{C}(S_{t+1}, t+1) I(S_{t+1} - Z_t) | S_t]}{E[I(S_{t+1} - Z_t) | S_t]} = \bar{C}(S_t, t).$$

Экспериментальные расчеты проводились для опционов на фьючерс на индекс РТС, торгующихся на ФОРТС.

Как верхние, так и нижние границы, рассчитанные для распределения Мейкснера, являются более жесткими (диапазон более узкий), чем для нормального распределения. Нижние границы, полученные по методу стохастического доминирования для нормального распределения, получаются тривиальными. Для распределения Мейкснера диапазон между нижней и верхней границами примерно в 1,6 раз шире bid-ask-спреда.

В некоторых случаях верхняя оценка с использованием распределения Мейкснера оказывалась меньше, чем средневзвешенная цена сделок (опцион "переоценен" рынком по сравнению с моделью). В то же время эта оценка укладывалась в диапазон bid-ask. Отметим, что цена, рассчитанная по формуле Блэка-Шоулза, как правило, лежит близко к верхней границе (и тоже находится внутри диапазона bid-ask).

Модели ценообразования на рынках с транзакционными издержками могут быть применены для вычисления справедливых цен с учетом ликвидности¹⁴. В этом случае роль ценового интервала $[(1-\varepsilon)S, (1+\varepsilon)S]$ играет диапазон bid-ask. Таким образом, рассматриваемые методы находят применение и для моделирования рынков без транзакционных издержек.

¹ См.: Харитонов В.В., Ежов А.А. Эконофизика. М., 2007; Nolan J. Stable Distributions: Models for Heavy Tailed Data. Birkhauser, 2010; Di Nunno G., Oksendal B. Advanced mathematical methods for finance. Springer, 2011.

² Кудрявцев О.Е. Эффективные математические методы вычисления цен опционов в моделях, допускающих скачки : дис. ... д-ра физ.-мат. наук. М., 2012.

³ Biagini F., Hu Y., Oksendal B., Zhang T. Stochastic Calculus for Fractional Brownian // Motion and Applications. 2008. Springer.

⁴ Guasoni P, Muhle-Karbe J. Portfolio Choice with Transaction Costs: a User's Guide // arXiv: 1207.7330v1 [q-fin.PM]. 2012. 31 Jul. P. 1-25.

⁵ Liu H., Loewenstein M. Optimal portfolio selection with transaction costs and finite horizons // Rev. Finan. Stud. 2002. □ 15 (3). P. 805-835.

⁶ Guasoni P. No arbitrage under transaction costs, with fractional Brownian motion and beyond // Mathematical Finance. 2006. 16. Issue 3. P. 569-582.

⁷ Constantinides G.M., Perrakis S. Stochastic dominance bounds on derivatives prices in a multiperiod economy with proportional transaction costs // J. of Economic Dynamics & Control. 2002. □ 26. P. 1323-1352.

⁸ Kabanov Y., Safarian M. Markets with transaction costs // Mathematical theory. 2009. Springer.

⁹ См.: Гусин В.Б., Марков А.А. Ценообразование производных инструментов европейского типа на фрактальном рынке с транзакционными издержками // Вестник финансового университета. □ 1 (61). 2011. С. 34-41; Gisin V., Markov A. Asset Pricing in a Fractional Market under Transaction Costs. P. 47-56 // Market Risk and Financial Markets Modeling / Sornette D, Ivliev S., Woodard H. (eds.). 2012. Springer.

¹⁰ Shoutens W. Levy processes in finance // Pricing financial derivatives / John Wiley & Sons. 2003.

¹¹ Ibid.

¹² Борусяк К.К. Применение модели Мейкснера распределения доходности финансовых активов к российскому фондовому рынку // Математические методы анализа финансовых временных рядов : сб. науч. ст. / под ред. В.Б. Гусина, А.Б. Шаповала. М., 2008.

¹³ Constantinides G.M., Perrakis S. Op. cit.

¹⁴ Gerhold S., Guasoni P, Muhle-Karbe J. Transaction Costs, Trading Volume, and the Liquidity Premium // arXiv: 1108.1167v4 [q-fin.PM]. 2013. 12 Jan. P. 1-29.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

Мировая экономика
и международные
экономические отношения

Инвестиционные банки и их отличия от других участников инвестиционного банковского бизнеса

© 2013 Соколов Алексей Вадимович

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

E-mail: lvls@mail.ru

Рассматриваются ключевые аспекты деятельности инвестиционных банков и их отличия от других структур, функционирующих в сфере инвестиционного банкинга. Главный вывод сообщает об уникальности деятельности инвестиционных банков в сравнении с другими инвестиционными организациями.

Ключевые слова: инвестиционные банки, мировая экономика, финансовая система, финансовый кризис, фондовая биржа, коммерческий банк, инвестиционный фонд.

Инвестиционное банковское дело – специализированный сектор экономики, традиционно связанный с выпуском, покупкой и продажей ценных бумаг компаний и государственных учреждений. Инвестиционная банковская деятельность включает предоставление таких услуг, как брокерские операции, финансовый инжиниринг (разработка новых финансовых инструментов и операционных схем), организация слияний и поглощений как бизнеса в целом, так и его частей в отдельности. Инвестиционная банковская деятельность является не только наиболее “престижным” направлением в деятельности инвестиционного банка, но и наиболее прибыльным¹. Участниками инвестиционного банковского бизнеса являются, с одной стороны, организации и институты, привлекающие финансирование или нуждающиеся в оптимизации своей финансовой структуры. Это, прежде всего, крупные предприятия и фирмы, занятые в основных отраслях экономики и функционирующие на сформированных рынках. Но клиентами инвестиционных банков могут выступать также и компании, работающие в новом бизнесе и на формирующихся рынках. С другой стороны, инвестиционные банки взаимодействуют с инвесторами, располагающими свободными финансовыми средствами и размещающими их в наиболее выгодные для себя проекты. Последние представлены различными фондами: пенсионными, хедж-фондами, фондами взаимных инвестиций, страховыми и управляющими компаниями – одним словом, институциональными инвесторами, а также кредитными организациями и частными лицами. Сам же инвестиционный банк в чистом виде выступает в роли посредника между клиентами и инвесторами, соединяя их интересы и зарабатывая комиссионное вознаграждение. Однако на практике современный инвестиционный банк

представляет собой сложный конгломерат, включающий в себя также бизнес по управлению активами и принимающий непосредственное участие в инвестировании. Крупнейшие инвестиционные банки представлены в табл. 1.

Таблица 1. Крупнейшие инвестиционные банки по размеру полученной комиссии на 31 декабря 2012 г., млн долл. *

№ п/п	Компания	Размер полученной комиссии
1	J.P. Morgan	5517,62
2	Bank of America Merrill Lynch	4945,45
3	Morgan Stanley	4066,30
4	Goldman Sachs	3852,95
5	Credit Suisse	3434,32
6	Deutsche Bank	3178,15
7	Citi	3166,33
8	Barclays Capital	2793,70
9	UBS	2362,69
10	Wells Fargo	1597,99

* Investment Banking Review // Financial Times. 2012. Dec. 31.

Несмотря на наличие большого сходства с другими компаниями, присутствующими на рынке инвестиционных услуг (коммерческие банки, инвестиционные фонды, страховые и управляющие компании и т.д.), инвестиционный банк имеет свои ключевые особенности, коренным образом отличающие его от других участников этого рынка. Во-первых, деятельность инвестиционного банка включает в себя основной бизнес, носящий одноименное название и направленный на привлечение финансирования (capital raising) и организацию сделок по слияниям и поглощениям (M&A) как для частных компаний, так и для государственного сектора экономики. Во-вторых, инвестиционный банк сопровождает

Таблица 2. Различия и схожие черты участников инвестиционного рынка

	Инвестиционные банки	Коммерческие банки	Инвестиционные фонды*	Консалтинговые компании
Операции	<p>Организация финансирования с помощью:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) долгового финансирования; 2) акционерного капитала; 3) конвертируемых ценных бумаг <p>Консультирование:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) по сделкам по слияниям и поглощениям; 2) оптимальной структуре капитала <p>Торговля ценными бумагами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) от лица клиентов (брокерские операции); 2) на собственную позицию (дилерские операции); 3) операции; 4) обзоры и исследования экономики 5) и отдельных эмитентов <p>Управление активами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) предложение продуктов (в том числе структурных) частным лицам и компаниям; 2) для альтернативных инвестиций вложение в хедж-фонды, private equity и фонды недвижимости 	<p>Привлечение вкладов и депозитов</p> <p>Ведение текущих и расчетных счетов клиентов, в том числе совершение операций по ним</p> <p>Выпуск банковских векселей и чеков</p> <p>Кредитование</p> <p>Сделки с ценными бумагами</p> <p>Предоставление аккредитивов, контрактных и прочих форм гарантий</p> <p>Хранение документов, драгоценностей и других ценных предметов</p> <p>Участие в капитале компаний (merchant banking)</p> <p>Проекты private equity</p>	<p>Привлечение и объединение денежных средств в единый или ряд инвестиционных пулов</p> <p>Торговля ценными бумагами (а именно, размещение привлеченных средств в различные виды активов) с целью создания структурированного продукта - пая</p> <p>Управление активами, а именно предложение части структурированного продукта индивидуальным клиентам и нефинансовым организациям</p>	<p>Консультирование:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) по сделкам по слияниям и поглощениям; 2) оптимальной структуре капитала; 3) организационно-правовой форме предприятия <p>Организация прочих консалтинговых услуг в сфере аудита, бухгалтерского учета, юриспруденции, ведения бизнеса</p>
Регулирование	Надзорный орган в сфере финансовых рынков и ценных бумаг (так, в США - Комиссия по ценным бумагам и биржам)	Центральный банк, Федеральная резервная система (США)	Надзорный орган в сфере финансовых рынков и ценных бумаг	Надзорный орган в сфере финансовых рынков и ценных бумаг
Привлечение капитала	Собственные средства, долговое финансирование	Собственные средства, депозиты, долговое финансирование, межбанковские кредиты	Собственные средства, привлеченные средства от населения и организаций	Собственные средства

выпущенный им продукт, как то: выступает маркет-мейкером в размещенных ценных бумагах со стороны своих подразделений по глобальным рынкам (sales & trading) и исследованиям (research). И, в-третьих, занимается управлением капиталом как частных, так и институциональных инвесторов (asset management).

Основными конкурентами инвестиционных банков в настоящее время являются коммерческие банки, консалтинговые компании и инвестиционные фонды. К последним также относятся хедж-фонды и отделы управления инвестициями страховых компаний. Для лучшего понимания схожих и различных черт игроков рынка инвестиций отразим основные особенности того или иного вида компании в табл. 2.

Как видно из представленной выше таблицы, не только инвестиционные банки, но и другие участники рынка проводят операции с ценными бумагами. Так, инвестиционные фонды выступают в качестве квалифицированных инвесторов от лица большой группы домашних хозяйств², коммерческие банки активно используют облигации и векселя для поддержания ликвидности своих балансов при сохранении определенной нормы доходности, консалтинговые фирмы активно предлагают свои услуги по структурированию сделок слияний и поглощений. Однако только инвестиционные банки занимаются выпуском и размещением ценных бумаг (под размещением понимается такая аллокация выпущенного инструмента, при которой большая его часть остается на балансах инвесто-

ров, а инвестиционный банк оставляет за собой лишь объем, необходимый для исполнения функций маркет-мейкера в случаях, когда последние предусмотрены договором между ним и эмитентом), которые впоследствии будут использоваться остальными категориями участников, представленных в табл. 2.

Таким образом, мы видим ключевое различие между банковским кредитованием и размещением облигационных займов со стороны инвестиционного банка. Если первый, принимая денежные средства в виде счетов и депозитов, самостоятельно выдает кредиты, тем самым берет на себя кредитный риск заемщика, то последний выступает лишь посредником между эмитентом (должником) и инвесторами, желающими приобрести его выпуск. И в связи с тем, что размещение ценных бумаг с точки зрения человеческого фактора, является более трудоемким процессом, нежели выдача кредита, инвестиционная банковская деятельность всегда носит в себе элемент новаторства ввиду как более четкого анализа эмитентов, так и понимания потребностей своих клиентов.

¹ *Оганесян Г.Д.* Особенности деятельности российских инвестиционных коммерческих банков // Экономические науки. 2010. □ 10 (71). С. 212.

² В этом качестве хедж-фонды схожи с фондами взаимных инвестиций и пенсионными трастами. Отличием же выступают финансовый порог вхождения в хедж-фонд и его относительная непрозрачность в ведении бизнеса.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Направления влияния инвестиций на экономическую безопасность в условиях глобализации

© 2013 Велиев Парвиз Агалар-оглы

Институт экономики Национальной академии наук Азербайджана, г. Баку

E-mail: shahin.moussayev@gmail.com

Раскрыты характерные черты глобализации. Исследовано влияние инвестиций на экономическое развитие и экономическую безопасность. Рассмотрен процесс международного движения капитала в условиях глобализации. Прокомментированы такие вопросы, как инвестиционная среда и инвестиционный климат. Выдвинуты предложения, направленные на более эффективное использование инвестиционного потенциала и совершенствование инвестиционного климата.

Ключевые слова: глобализация, инвестиционная среда, инвестиционный климат, финансовый потенциал, факторы, риск, капитал, эффективность.

Глобализация и интеграционные процессы способствуют ускорению международного движения капитала, росту его масштабов и объемов. А это, в свою очередь, создает основу для развития отдельных национальных хозяйств. Следует отметить, что в большинстве случаев цели и интересы иностранного капитала не совпадают с национальными и государственными интересами. В результате возникает угроза экономическому и политическому суверенитету. На современном этапе характерной чертой экономической безопасности является рост влияния зарубежных факторов, и в этом контексте инвестиции приобретают весьма существенное значение. Однако инвестиции, выступающие одним из необходимых условий динамического и продолжительного развития, порой приводят к определенным опасностям.

Любая страна, вступившая на путь независимого развития, идет по пути формирования и развития национальной экономики. Естественно, что, прежде чем выполнить столь сложную задачу, необходимо определить форму общественной организации национальной экономики, ее характер и стоящие перед ней основные цели. Это требует научного обоснования факторов, непосредственно влияющих на выбор экономической модели, структурных звеньев и компонентов, входящих в эту модель для ее развития и построения.

В условиях глобализации одним из главных факторов любого экономического развития является финансово-инвестиционный потенциал. Другими словами, финансово-инвестиционные возможности, независимо от общественной формации, являются одним из главных факторов любого экономического развития. В данной связи особое значение имеют максимально точная оценка финансово-инвестиционного потенциала стра-

ны и в соответствии с этим потенциалом построение модели и программы экономического развития. Здесь велика роль и других факторов. Так, современный мир формируется под влиянием процессов глобализации и интеграции, и это, в свою очередь, увеличивает движение производственных, трудовых и финансовых ресурсов в мире. Поэтому, на наш взгляд, в настоящий период невозможно длительное время эффективно управлять экономикой, ориентируясь на “закрытую экономику”. Стоит отметить, что современные мировые государства отдают предпочтение “открытой экономике”.

В Азербайджанской Республике построение “открытой рыночной экономики” является одной из важных приоритетных и стратегических задач. Стремление к открытой рыночной экономике подразумевает интеграцию национальной экономики в мировую. Достижение этой цели зависит от осуществления комплекса мероприятий по многим направлениям. Прежде всего, важно развивать все отрасли экономики и отличать отдельные сферы деятельности друг от друга по значимости. Однако реальность такова, что для достижения успехов в какой-либо сфере и обеспечения таким образом экономической безопасности страны необходимо соответствующее финансовое обеспечение. Именно с этой позиции для эффективной интеграции в мировое пространство и формирования соответствующей национальной экономики большую роль играет финансово-инвестиционная политика, позволяющая эффективно использовать финансово-инвестиционный потенциал¹.

Исследования показывают, что важное значение в привлечении инвестиций в финансово-инвестиционную сферу имеет создание особой привлекательной среды. На формирование привлекательной инвестиционной среды в нашей

стране влияет множество факторов. Наиболее важный фактор связан с применением системы льготных налоговых и таможенных платежей. По нашему мнению, эта система ускоряет внутреннее развитие, а также стимулирует импорт современной техники и технологий. В результате применения льготной налогово-таможенной политики импорт производственного оборудования будет освобожден от таможенных платежей и импортного налога, а это будет стимулировать применение современной техники и технологий. В свою очередь, стимулирование даст возможность количественных и качественных продвижений. Инвестиции могут вкладываться как в материальной, так и в интеллектуальной форме. Все это требует осуществления эффективной инвестиционной политики. В привлечении и эффективном размещении как местных, так и иностранных инвестиций особую роль играет инвестиционная среда, которая формируется под влиянием комплекса мер по государственному регулированию инвестиционной деятельности. Под инвестиционной средой понимается совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, осуществляющих инвестиционную деятельность².

Известно, что часть финансово-экономического потенциала страны составляют инвестиции, финансируемые из зарубежных источников. Объем привлечения иностранных инвестиций во многом зависит от главного фактора - инвестиционного климата.

Инвестиционный климат формируется из следующих показателей:

- **инвестиционный потенциал** - имеет несколько основных составных частей, под влиянием которых он формируется. В его состав входят уровень производства, кадровый потенциал, запасы сырьевых ресурсов, потребление, инфраструктурное обеспечение, институциональная база, уровень образования, инновационная деятельность, экономико-географическое положение, состояние коммуникационных средств и т.д. Анализ инвестиционного потенциала страны по данным параметрам показывает, что большая из них часть полностью отвечает требованиям по привлечению инвестиций. В то же время в этой сфере имеются определенные проблемы. Одна из них - отсутствие каких-либо гарантий по инвестициям, особенно недостаточная развитость страховой системы. В этой связи ускоренное развитие страховой системы, расширение рынка страхования должны считаться первостепенной задачей;

- **инвестиционные риски** - обычно оцениваются с учетом таких ограничений, как экономи-

ко-политическая стабильность; геополитическое и геоэкономическое положение; таможенно-налоговые ставки и их регулирование, характеристики местного рынка; торговая политика; условия и особенности вхождения на рынок; степень риска капитала; степень погашения инвестиционных расходов; социальное положение и благосостояние населения; уровень экономической преступности и рейтинг страны; государственное страховое обеспечение инвестиционных рисков.

В начале 1990-х гг. иностранные инвесторы считали нашу страну одним из рискованных регионов. Осуществляемые в Азербайджанской Республике на государственном и региональном уровнях мероприятия устранили "страх" риска, повысили инвестиционную привлекательность страны как стабильно и динамично развивающегося региона;

- **инвестиционное законодательство** - связано с регулирующими эту деятельность на государственном уровне специальными нормативными актами, несмотря на создание в стране их определенной базы, эффективная деятельность некоторых законов и других нормативных документов не обеспечена. Это, в свою очередь, отрицательно влияет на инвестиционный климат. В целом, обобщая факторы, отрицательно влияющие на инвестиционный климат в Азербайджанской Республике, можно прийти к такому выводу: несмотря на то, что по таким критериям, как политическая и социальная стабильность, динамичность экономического роста, либерализация внешнеэкономических связей, развитие промышленной инфраструктуры, банковской и телекоммуникационной системы, наличие рынков относительно дешевой рабочей силы и др., по международным стандартам в целом в Азербайджане по всем направлениям инвестиционного климата достигнуты определенные тенденции к развитию, для того чтобы Республика по этим параметрам могла идти наравне с развитыми странами мира, важно осуществление продолжительных мероприятий. Эффективность привлечения инвестиций в какую-либо отрасль экономики определяется рядом макроэкономических показателей:

- удельный вес отраслевых инвестиций в общем объеме инвестиций страны;

- объем и доля продукции предприятий, созданных с участием новых инвестиций, в общем объеме производства;

- численность и доля занятых на новых предприятиях в общей численности экономически активного населения;

- производительность труда на предприятиях, созданных на привлеченные инвестиции;

- доля продукции предприятий, созданных с участием иностранных инвесторов, в общем импорте и экспорте страны;

- удельный вес продукции, произведенной на новых предприятиях, в ВВП.

Наряду с объемом привлеченных инвестиций с точки зрения как динамического развития национальной экономики, так и экономической безопасности важное значение имеет эффективное размещение и правильное распределение средств. В связи с этим одной из важных проблем, стоящих перед Азербайджанской Республикой, в том числе перед соответствующими государственными органами, является эффективное географическое распределение инвестиций. Так, большая часть привлекаемых в страну инвестиций (до 90 % иностранного капитала) сконцентрирована на Апшероне, тогда как большинство трудовых ресурсов Азербайджана, а также неразработанные природно-экономические ресурсы, подземные и наземные запасы полезных ископаемых находятся в регионах. Поэтому следует большую часть инвестиций вкладывать в развитие регионов.

В то же время для создания благоприятного инвестиционного климата следует максимально использовать региональные проекты (восстановление древнего “Шелкового пути” Баку - Тбилиси - Джейхан и т.д.). Например, восстановление “Шелкового пути”, естественно, повлечет за собой рост объема перевозок на территории республики. В связи с этим возникает необходимость в реконструкции и расширении всех дорожно-транспортных комплексов, в создании современной транспортной системы, что требует больших объемов инвестиций. Понятно, что для решения этой глобальной проблемы важно обеспечить привлечение иностранных инвесторов, создание для них благоприятных условий³.

Успешное решение указанных выше задач во многом зависит от эффективной системы государственного управления. Ранее привлечением иностранных инвестиций в Азербайджан, распределением средств и другими организационными вопросами занимались несколько центральных исполнительных органов, что создавало определенные бюрократические препятствия для потенциальных иностранных инвесторов. Однако создание обладающего высоким статусом единого центрального органа - Министерства экономического развития, формирование соответствующей нормативно-правовой базы в связи с привлечением иностранных инвестиций, определенные шаги в направлении защиты прав иностранных инвесторов сыграли важную роль в устранении затруднений в данной области.

Практика показывает, что использование лизинга для привлечения иностранных инвесторов в страну имеет большие потенциальные возможности. За последние десять лет использование лизинга нашло широкое применение в развитых странах и превратилось в один из основных механизмов инвестиционной деятельности. В то же время исследования показывают, что привлечение Азербайджаном на контрактной основе иностранных инвесторов будет положительным шагом в этом направлении. Используя контрактные отношения, наша республика может получить передовую технологию, а также за короткий срок повысить эффективность экономики. Использование контрактной формы имеет ряд преимуществ и для иностранных инвесторов. В этом случае они могут воспользоваться применяемой в пределах страны льготной системой, контролировать объект и понизить уровень риска⁴.

Следует также отметить, что хотя защита иностранных инвестиций с помощью различных законов и благоприятна на определенный период, в мировом масштабе этот способ не считается оптимальным. Наиболее оптимальным принятым вариантом является создание в стране равных, стабильных условий для иностранных и местных инвестиций. Для повышения эффективности инвестиций и обеспечения экономической безопасности следует создать и объявить карту инвестиций и соответствующую систему правил. Отрасли, где стимулируются иностранные инвестиции, а также где они запрещены и считаются малоэффективными, определяются государством в соответствии с экономической политикой.

Во всех случаях определение инвестиционного потенциала является целесообразным. Это позволяет определить как финансовые возможности, так и спрос на инвестиции. Наблюдения показывают, что финансовый потенциал, являющийся главным в развитии любого региона, можно также охарактеризовать как совокупность денежных средств, используемых для экономического и социального развития области. Основное направление развития финансов региона состоит из финансирования социальной и производственной инфраструктуры, где основными источниками являются средства местного бюджета, выделения из бюджета и средства хозяйствующих субъектов (предприятия и организации).

Исследования показывают, что одной из главных составных частей финансово-инвестиционного потенциала региона являются средства хозяйствующих субъектов, формирующиеся в основном из двух источников - финансовых ре-

сурсов предприятий муниципальной собственности, охватывающей в основном коммунальные предприятия, и финансовых ресурсов, направленных на финансирование предприятий и организаций, социально-культурных, жилищно-коммунальных объектов. Другим направлением, играющим важную роль в формировании финансового потенциала регионов, выступают региональные внебюджетные фонды, которые формируются за счет добровольных вкладов, поступлений, специальных сборов с населения и предприятий региона и других средств и во многих случаях носят целевой характер. Также показателем, отражающим финансовый потенциал региона, служит валовой региональный продукт (ВРП) - региональный аналог валового внутреннего продукта. ВРП определяется как общая стоимость продукции, работ и услуг, произведенных с использованием экономических ресурсов региона (земля, труд, капитал) за текущий период.

Таким образом, анализируя инвестиции в условиях глобализации в аспекте экономической безопасности, приходим к такому выводу, что обеспечение экономической безопасности во многом зависит от финансового потенциала и уровня его использования. Поэтому предвари-

тельная точная оценка имеющегося финансово-инвестиционного потенциала, а также обеспечение эффективного использования данного потенциала приобретает существенное значение. Все это также позволяет выявить потребность в инвестициях, в результате чего становится возможным более точное планирование перспективных инвестиционных проектов. А это, в свою очередь, поддерживает долгосрочное стабильное экономическое развитие и важно с точки зрения экономической безопасности.

¹ Аббасов А.Ф. Роль финансовой политики в обеспечении экономической безопасности государства // Финансы и учет. Баку, Азербайджан, 2002. □ 5. С. 9-15.

² Велиев Д.А. Государственные финансы и социально-экономическое развитие Турции. Баку, Азербайджан, 1991. С. 235.

³ См.: Велиев Д.А. Указ. соч. С. 123-134; Яковсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М., 1998. С. 98-100.

⁴ См.: Экономическая безопасность: Производство - Финансы - Банки / под ред. акад. В.К. Сенчагова. М., 1998. С. 56-73; Экономическая безопасность и инновационная политика (страна, регион, фирма) : кол. моногр. / под ред. Е.А. Олейникова. М., 1993. С. 187-193.

Поступила в редакцию 03.02.2013 г.

Эффективность функционирования банковского сектора стран Центральной и Восточной Европы: оценка и сравнительный анализ

© 2013 Касиян Евгений Владимирович

Львовский национальный университет им. Ивана Франко, Украина

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Повышение эффективности финансовых посредников является одним из наиболее важных вопросов в посткризисный период, особенно для стран с переходной экономикой. В статье с помощью финансовых показателей произведена оценка и проведен сравнительный анализ эффективности функционирования банковского сектора стран Центральной и Восточной Европы в переходный период. Проанализированы основные методы оценки эффективности банковской системы.

Ключевые слова: страны Центральной и Восточной Европы, финансовое развитие, банковская система, операционная эффективность, показатели рентабельности, финансовый кризис.

Эффективное функционирование и стабильность финансовой системы, как показал последний финансовый кризис, являются важной предпосылкой для макроэкономической стабильности и экономического роста, а любые дисбалансы в финансовом секторе могут негативно отразиться на реальном секторе экономики. За последние 20 лет финансовые системы стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) подверглись значительным трансформационным изменениям, связанным с изменением институциональной среды, появлением новых финансовых посредников, формированием финансовой архитектуры, с процессами финансовой глобализации и интеграции, которые непосредственно повлияли на макроэкономическую ситуацию в этих странах. Вопрос создания эффективного банковского сектора в странах ЦВЕ стоял на повестке дня, ведь в начале переходного периода банковская система в этих странах, в ее современном понимании, не существовала. Несмотря на различные методы и темпы финансовых реформ, странам ЦВЕ удалось достичь значительных успехов в реформировании банковского сектора в соответствии с рыночными требованиями и критериями Европейского союза. Сегодня банковский сектор выступает основой финансовой системы стран ЦВЕ, а его эффективность - отдельным предметом экономических исследований. В течение последних 10 лет появилось много работ, в которых исследуется эффективность банковского сектора переходных экономик¹. В частности, разработан значительный инструментарий для оценки эффективности банковских отдельных учреждений и системы в целом. Поэтому данный вопрос представляет интерес не только для ученых, но и для политиков, кредиторов банков, владельцев банков и менеджеров.

В современной экономической литературе понятие "эффективность" (с англ. "efficiency") трактуется по-разному. В большинстве случаев под эффективностью понимается отношение затрат (использованных ресурсов) к результатам (финансовым потокам), полученным от использования ресурсов. Такое определение приравнивает понятие эффективности к понятию производительности. С позиции социальной функции банковского сектора, о которой говорил Шумпетер, важным элементом эффективности является уменьшение ресурсов, потребляемых самой банковской системой (зарплата, бонусы, расходы на материальную инфраструктуру и др.), и снижение цен на финансовые услуги, т.е. увеличение производительности². Поэтому эффективность банковской деятельности можно объяснить как возможность и умение выработать и продать за максимальную выгоду наибольшее количество банковских продуктов заданного качества при минимальных затратах³. В некоторых исследованиях эффективность банковского сектора ассоциируется с рентабельностью. В общем эффективность банковского сектора можно рассматривать на трех организационно-функциональных уровнях: на уровне системы, на уровне отдельного банковского учреждения и на уровне отдельного структурного подразделения банка. Между этими уровнями существует тесная взаимосвязь. Наша задача - провести сравнительный анализ на уровне банковской системы.

В современной экономической литературе можно встретить три основных подхода к оценке эффективности банковского сектора. Первым подходом, позволяющим оценить эффективность банковского сектора на системном уровне, является использование финансовых коэффициентов и технико-экономических показателей⁴. Для

расчета количественных параметров эффективности банковской системы используют следующие показатели:

1. Показатели операционной эффективности:

- отношение величины затрат к величине доходов за соответствующий период;
- отношение накладных расходов к среднегодовой величине активов;
- спрэд процентных ставок;
- отношение комиссионного дохода к среднегодовой величине активов;
- отношение процентного дохода к среднегодовой величине активов.

2. Показатели рентабельности:

- рентабельность чистой прибыли;
- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA);
- общая рентабельность.

В современных эконометрических исследованиях используются другие подходы к исследованию эффективности банковского сектора, которые предусматривают использование:

- параметрических методов, базирующихся на эконометрическом анализе и требующих определения функциональной формы производственной функции банка или функций затрат, прибыли, доходов (Stochastic Frontier Approach (SFA), Distribution Free Approach (DFA), Thick Frontier Approach (TFA));
- непараметрических методов, использующих математическое программирование и не требующих определения функциональной формы производственной функции, функций расходов и т.д. (Data Envelopment Analysis (DEA), Free Disposal Hull (FDH), Productivity indexes)².

Использование последних двух подходов требует наличия данных для отдельных финан-

совых учреждений. Выбор вышеперечисленных подходов также зависит от потребностей потребителей такой информации. В своем исследовании мы используем систему финансовых показателей, что позволит нам осуществить сравнительный анализ эффективности между странами ЦВЕ.

Для того чтобы оценить операционную эффективность банковского сектора стран ЦВЕ, проанализируем динамику таких показателей, как отношение расходов к доходам и отношение накладных расходов к общей сумме активов. Соотношение расходов к доходам (cost to income ratio) рассчитывается путем соотношения операционных расходов и операционных доходов банка. К операционным расходам относятся расходы, связанные с содержанием инфраструктуры банка, - заработная плата, налоги, расходы на рекламу, арендные платежи. Процентные и комиссионные расходы не входят в состав таких расходов. Структуру операционных доходов составляют процентные и непроцентные доходы. Более высокие значения этого показателя характеризуют низкую производительность банковского сектора. Из табл. 1 видно, что значения данного показателя значительно варьируют. Так, высокое значение этого показателя в 2010 г. было в Латвии - 71 %, а ниже в Чехии - 43 %. Анализируя динамику рассматриваемого показателя, можно увидеть, что относительно стабильным этот показатель был в Польше, Словении и Болгарии, тогда как для Балтийских государств характерны значительные отклонения. Для развитых стран ЕС (Германия, Италия, Франция, Великобритания) этот показатель составляет от 60 до 70 %. Поэтому с данной позиции можно говорить об относительно высокой производительности банковской деятельности в странах ЦВЕ. Однако следует сказать, что этот показатель имеет ряд

Таблица 1. Показатели операционной эффективности банковского сектора стран ЦВЕ в 2004–2010 гг.

Страна	Соотношение расходов к доходам, %					Накладные расходы к общей сумме активов, %				
	2004	2007	2008	2009	2010	2004	2007	2008	2009	2010
Болгария	56,2	47,8	50,3	50,9	49,0	3,2	2,4	2,5	2,5	2,5
Венгрия	55,3	68,1	71,7	52,1	55,3	3,9	5,5	6,1	2,8	2,9
Латвия	57,1	46,5	52,2	55,4	71,4	2,6	1,8	2,1	2,1	1,9
Литва	69,2	48,7	49,3	60,4	61,1	2,8	1,7	1,7	1,7	1,6
Польша	65,9	57,0	55,6	56,3	57,2	3,8	2,7	2,6	2,6	2,5
Румыния	56,4	66,7	51,3	45,5	48,4	4,6	3,2	3,4	2,9	2,8
Словакия	66,6	58,2	54,1	58,7	50,7	2,8	2,1	2,0	2,4	2,2
Словения	60,9	54,8	56,1	53,9	54,8	2,6	1,9	1,7	1,6	1,7
Чехия	58,1	50,2	50,6	40,5	43,1	2,7	2,0	2,1	1,8	1,7
Эстония	51,7	38,2	43,1	75,0	50,3	2,0	1,5	1,6	2,6	1,7

Источник. Global Financial Development Database / World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>.

Таблица 2. Показатели операционной эффективности банковского сектора стран ЦВЕ в 2004–2010 гг.

Страна	Чистая процентная маржа, %					Спрэд процентных ставок, %				
	2004	2007	2008	2009	2010	2004	2007	2008	2009	2010
Болгария	3,51	3,82	4,34	4,27	3,95	5,82	6,32	6,42	5,16	7,07
Венгрия	3,74	3,35	3,03	2,85	3,20	3,73	2,28	0,26	5,21	2,67
Латвия	2,51	2,72	2,82	2,08	1,30	4,18	4,85	5,51	8,19	7,69
Литва	0,02	0,02	0,03	0,03	1,48	4,53	1,46	0,76	3,58	-
Польша	3,55	3,13	3,03	2,70	2,58	3,81	-	-	-	-
Румыния	1,34	2,68	3,25	2,71	2,72	14,07	6,65	5,48	5,29	6,76
Словакия	1,11	2,12	2,25	2,44	2,53	4,93	4,27	2,00	-	-
Словения	2,34	2,00	2,13	1,89	2,08	4,83	2,32	2,61	4,54	-
Чехия	1,93	2,62	2,59	2,81	2,59	4,74	4,46	4,64	4,72	4,81
Эстония	2,60	2,42	2,67	1,89	1,76	3,49	2,09	2,83	4,57	6,65

Источник. Global Financial Development Database.

недостатков. Во-первых, его ценовые составляющие (процентные ставки, комиссии, цена рабочей силы и другие факторные издержки) в значительной степени зависят от внешних макроэкономических условий и могут отличаться между странами. Во-вторых, бизнес модели и риск-менеджмент банков также могут быть различными, что отражается на процентном доходе банка. Поэтому банки с более высоким спрэдом процентных ставок могут казаться более продуктивными⁶.

Вторым показателем, характеризующим операционную эффективность банковского сектора, является отношение накладных расходов к общей сумме активов. Высокие значения этого показателя говорят о низкой эффективности банковского сектора, поскольку банки дополнительные расходы будут перекладывать на своих клиентов, увеличивая спрэд процентных ставок. Анализируя динамику данного показателя для стран ЦВЕ, можно увидеть общую тенденцию к снижению, что свидетельствует об улучшении операционной эффективности банков. В период кризиса 2008–2009 гг. значение этого показателя несколько возросло для банковского сектора отдельных стран, но в 2010 г. снова вернулось к прежним значениям. Сравнивая значения этого показателя для банковских систем переходных экономик ЦВЕ со значениями для развитых экономик ЕС, можно увидеть определенное отставание. Ведь для развитых банковских систем стран ЕС отношение накладных расходов к общей стоимости активов составляет около 1 %. Например, в 2010 г. для банковской системы Германии этот показатель составлял 1,2 %, Испании - 0,97 %, Франции - 0,8 %, Великобритании - 0,42 %.

Другими важными показателями операционной эффективности банков выступают чистая процентная маржа (net interest margin) и спрэд процентных ставок (lending-deposit spread). Чис-

тая процентная маржа исчисляется как отношение чистых процентных доходов к стоимости активов, по которым начисляются проценты. Важным условием социальной функции банковской системы является минимизация чистой процентной маржи и разницы между кредитной и депозитной процентными ставками. Для развитых государств ЕС этот показатель составляет от 0,35 до 1,5 %. Для банковских систем ЦВЕ значение данного показателя выше (табл. 2). Спрэд процентных ставок остается также на более высоком уровне по сравнению с развитыми банковскими системами ЕС, для которых он составляет от 1 до 3 %. Значения этих показателей говорят нам об относительно низкой операционной эффективности с позиции социальной функции, а с другой стороны, о возможности получения высоких прибылей при предоставлении стандартных банковских услуг.

Важным элементом эффективности банковской деятельности является ее рентабельность. Показатели рентабельности активов (ROA) и рентабельности собственного капитала (ROE) говорят нам об эффективности банковских институтов с позиции доходности и эффективности использования ими своих ресурсов (см. табл. 3). ROA рассчитывается как отношение прибыли банка после налогообложения на отчетную дату к средней стоимости используемых банком активов за соответствующий период и выражается в процентах. ROE рассчитывается как отношение прибыли банка после налогообложения на отчетную дату к средней стоимости балансового капитала за соответствующий период и выражается также в процентах. Анализируя динамику этих показателей для стран ЦВЕ, можно увидеть значительную вариацию их значений. Наивысшую рентабельность собственного капитала в докризисный период имели банки Болгарии, Эстонии, Чехии, Латвии и Литвы. Высокая рента-

Таблица 3. Показатели рентабельности банковского сектора
стран ЦВЕ в 2004–2010 гг.

Страна	ROE					ROA				
	2004	2007	2008	2009	2010	2004	2007	2008	2009	2010
Болгария	15,8	20,3	17,9	8,2	6,3	1,8	2,2	2,0	1,1	0,8
Венгрия	23,1	17,1	13,5	12,1	3,2	2,5	1,7	1,2	1,2	0,3
Латвия	18,4	20,0	1,2	-44,1	-25,3	1,5	1,7	0,1	-4,1	-2,3
Литва	10,7	19,4	12,8	-67,8	-5,2	1,0	1,5	1,1	-4,8	-0,4
Польша	12,8	15,2	15,3	6,4	10,2	1,4	1,5	1,3	0,6	1,1
Румыния	17,6	12,7	20,2	8,3	5,8	2,2	1,1	1,8	0,8	0,6
Словакия	13,0	14,4	7,5	5,0	10,4	1,1	1,1	0,7	0,5	0,9
Словения	10,8	12,3	6,8	3,3	-2,9	1,0	1,0	0,6	0,3	-0,2
Чехия	16,1	21,7	15,6	19,0	16,4	1,4	1,4	1,3	1,7	1,5
Эстония	17,8	25,8	11,5	-24,4	11,8	1,8	2,3	1,2	-2,2	1,3

Источник: Global Financial Development Database.

бельность активов была характерна для банковского сектора Болгарии и Эстонии.

По сравнению с развитыми странами ЕС, рентабельность активов и собственного капитала в странах ЦВЕ была несколько выше в докризисный период. Например, показатель ROA для развитых стран ЕС составлял около 0,5 % в докризисный период. Таким образом, этот регион был особенно привлекательным для крупных западных банков, которые могли здесь получать высокие прибыли предоставляя стандартные банковские услуги. Быстрое наращивание кредитования в докризисный период превратилось в своеобразный кредитный бум и стало движущей силой финансового и экономического развития в регионе. Финансовый кризис значительно повлиял на показатели рентабельности банковского сектора, особенно это касается Балтийских государств. Это было обусловлено увеличением доли непроизводительных кредитов в кредитных портфелях банков. Например, в Литве и Латвии доля непроизводительных кредитов от общей стоимости всех кредитов составляла 19 % в 2010 г., в Румынии и Болгарии - 11 %. Но даже во время финансового кризиса 2008-2009 гг. крупные западные банки, которым принадлежит большая часть активов в банковских системах стран ЦВЕ, отказались выводить свой капитал из данного региона и закрывать свои филиалы, что говорит нам об особой привлекательности рынков банковских услуг в этом регионе. Поэтому можно утверждать, что странам ЦВЕ удалось в процессе трансформации финансовой системы создать относительно эффективный банковский сектор, который сегодня имеет значительный потенциал для

развития. Ключевым фактором в формировании эффективного банковского сектора был приток иностранного капитала в финансовые системы стран ЦВЕ⁷. В данной связи сегодня важным вопросом для правительств этих стран является согласование развития банковского сектора с валютной и макроэкономической политикой с целью уменьшения рисков, связанных с внешними шоками и улучшением социальной функции банковской системы, сущность которой заключается в максимальном содействии развитию реального сектора экономики.

¹ Bonin J., Wachtel P. Financial Sector Development in Transition Economies: Lessons from the First Decade // *Financial Markets, Institutions and Instruments*. 2003. Vol. 12. P. 1-63.

² Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass, 1934.

³ Хайлук С.А. Оценка эффективности банковской деятельности на основе метода сверстки данных // *Бизнес-Информ*. 2010. □ 4 (2). С. 99-102.

⁴ Толчин К.В. Об оценке эффективности деятельности банков // *Деньги и кредит*. 2007. □ 9. С. 58-62.

⁵ Berger A.N., Humphrey D.B. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research // *European Journal of Operational Research*. 1997. Vol. 98. P. 175-212.

⁶ Burger A., Moormann J. Productivity in banks: myths & truths of the Cost Income Ratio // *Banks and Bank Systems*. 2008. Vol. 3. Is. 4. P. 85.

⁷ Borovicka J. Banking Efficiency and Foreign Ownership in Transition: Is There Evidence of a Cream-Skimming Effect? // *Financial Stability Report*. 2007. P. 68-82.

Поступила в редакцию 04.03.2013 г.

Финансирование инфраструктуры в современных условиях

© 2013 Мохамад Ариф Салим

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

E-mail: arif.mokhamad@gmail.com

Мировой экономический кризис оказал серьезное влияние на роль традиционных инвесторов проектов инфраструктуры. С одной стороны, проблемы, связанные с состоянием государственных финансов, сдерживают финансирование инфраструктуры со стороны правительств, с другой – банки в настоящее время не способны предоставлять долгосрочное финансирование по приемлемым ставкам.

Ключевые слова: инфраструктура, инфраструктурные проекты, государственный долг, банки, проектное финансирование, институциональные инвесторы.

В условиях нестабильной внешней конъюнктуры и замедления темпов экономического роста вложения в инфраструктурные проекты страны или региона становятся одним из важнейших факторов оживления экономической деятельности. Реализация инфраструктурных проектов ведет к созданию новых рабочих мест, поскольку сопряжена с крупными инвестициями в процесс создания основных средств и последующей эксплуатацией сооруженных объектов, что вызывает спрос на продукцию смежных отраслей.

жек производства и обращения, увеличивая эффективность производства. Во-вторых, хорошее состояние инфраструктурного комплекса повышает производительность других факторов производства, включая капитал, рабочую силу и совокупную факторную производительность. Соответственно, повышается эффективность производства при надежной системе производственной инфраструктуры, а производительность труда становится гораздо выше в рамках эффективно функционирующей инфраструктуры здравоохра-

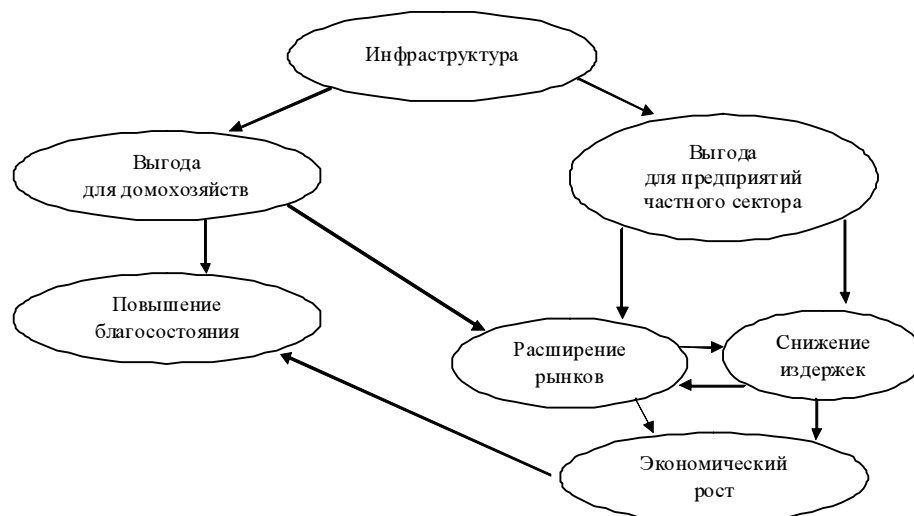


Рис. 1. Инфраструктура как фактор экономического роста

Источник. Greene W.H. Econometric Analysis. 5th ed. Prentice Hall, 2003.

На рис. 1 инфраструктура представлена в виде “отправной” точки экономического роста. Можно выделить следующие факторы воздействия инфраструктуры на темпы экономического роста.

Инфраструктура может рассматриваться как прямой вклад в воспроизводственный процесс, а увеличение инфраструктурного потенциала способствует росту ВВП. Во-первых, модернизация инфраструктуры приводит к снижению издер-

жения, образования и иных сфер социальной жизни общества. С другой стороны, необходимость совершенствования инфраструктуры, в свою очередь, стимулирует развитие факторов производства. Например, накопление человеческого капитала есть функция факторов социальной инфраструктуры – система образования, здравоохранения и пр.

Таким образом, воздействие инфраструктуры на экономический рост состоит либо в сти-

мулировании накопления факторов производства, либо в повышении их производительности¹.

В условиях глобализации мировой экономики происходит трансформация категории “инфраструктура”. Она перестает быть подчиненной категорией, а становится важнейшим фактором конкурентоспособности национальной экономики. При этом с позиций экономических агентов инфраструктуру можно определить как “пучок возможностей”, который может быть также привлекателен не только для хозяйствующих субъектов, но и для инвесторов.

Необходимость слаженного взаимодействия отраслей инфраструктуры при прочих равных условиях обусловлена, прежде всего, структурой общественного потребления. Потребляются только те товары и услуги, которые произведены и доведены до конечных потребителей, что диктует необходимость развития результативных взаимосвязей различных отраслей инфраструктуры.

Процесс взаимодействия инфраструктурных отраслей, по сути, означает *синхронность функционирования* всех задействованных объектов инфраструктуры, которая выражается в бесперебойном обслуживании процесса потребления. Можно сказать, что степень взаимодействия отраслей инфраструктурного комплекса, обслуживающих общественное производство и потребление внутри национального хозяйства, определяет степень готовности страны к международной кооперации.

По оценкам Глобального института международной консалтинговой компании McKinsey, потребности мировой экономики в инвестициях в инфраструктуру за период с 2013 по 2030 г. могут составить от 57 до 67 трлн долл.² Данные расчеты произведены на основе потребностей в

инвестициях в такие виды инфраструктуры, как транспортная, телекоммуникационная и коммунальная. При этом потребности в инвестициях в социальную инфраструктуру компанией McKinsey не принимались в расчет, следовательно, реальная потребность в инвестиционных ресурсах в инфраструктуру значительно выше.

Традиционно основными инвесторами проектов инфраструктуры являются правительства стран, на территории которых реализуются проекты, а также финансовые институты, в частности и банки. Однако мировой финансовый кризис внес определенные изменения в устоявшуюся практику.

На протяжении последнего десятилетия правительствам не удалось проводить эффективную, равномерную, своевременную и сбалансированную инвестиционную политику в отношении всех отраслей инфраструктуры по политическим или иным соображениям.

Средний показатель, характеризующий инвестиционную активность государства по отношению к отраслям инфраструктуры (соотношение государственного финансирования к ВВП), в странах ОЭСР за последнее время снизился. В 80-х гг. XX в. данный показатель составлял в среднем 4 % ВВП, в течение 2000-х гг. инвестиции в инфраструктуру не превышали 3 % ВВП, что, по мнению экспертов, является недостаточным уровнем для удовлетворения всевозрастающего общественного спроса на объекты инфраструктуры.

Долговой кризис отчасти объясняет уменьшение государственного финансирования инфраструктурных проектов в развитых странах. По данным Международного валютного фонда, к 2012 г. совокупный государственный долг семи

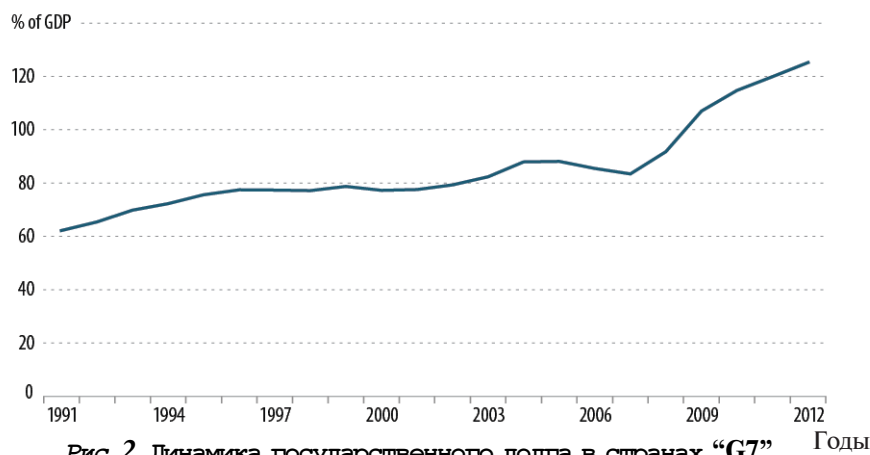


Рис. 2. Динамика государственного долга в странах “G7” (США, Канада, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Италия) за период 1991-2012 гг. в виде соотношения долга к ВВП соответствующей страны

Источник. International Monetary Fund // World Economic Outlook. 2012. October. P. 6.

крупнейших экономик мира составлял более 120 % их ВВП. Очевидно, что подобное положение дел весьма негативный фактор, препятствующий полноценному участию правительств соответствующих стран в процессе развития инфраструктуры (см. рис. 2).

Государственный же долг стран с развивающимися рынками находится на значительно более низком уровне по сравнению с развитыми странами (рис. 3). Более того, МВФ в средне-

Тенденция сокращения участия банков в инфраструктурных проектах прослеживается и на глобальном уровне. Объем сделок в 2012 г. составил 382,3 млрд долл., в то время как в 2011 г. - 406,5 млрд долл., т.е. уменьшение объема сделок произошло на 6 %.

География реализуемых проектов выглядит следующим образом: до 50 % сделок приходится на регионы Азии и Океании, 26 % сделок - на Европу, Ближний Восток и Африку, 24 % - на

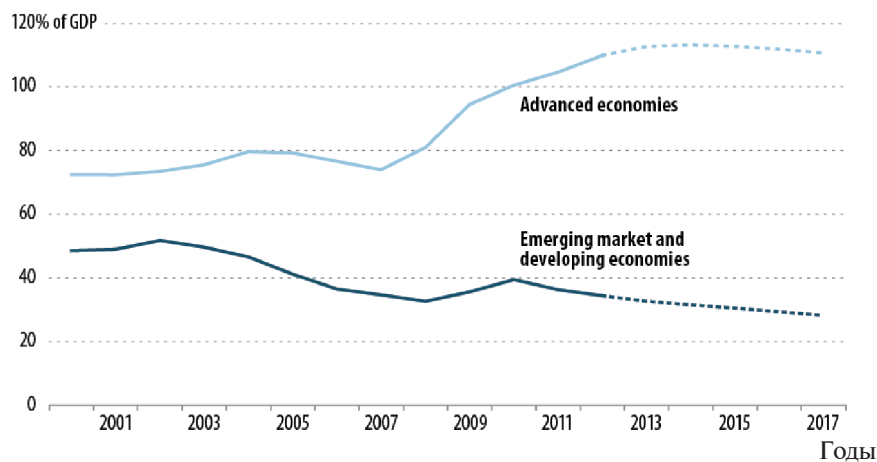


Рис. 3. Сравнение динамики уровня государственного долга в странах с развитой экономикой и в странах с развивающейся экономикой

Источник. International Monetary Fund // World Economic Outlook. 2012. October. P. 6.

срочной перспективе прогнозирует дальнейшее снижение уровня государственного долга этих стран. В данной связи можно предположить, что в указанных странах, если не произойдет существенного ухудшения макроэкономических условий, объемы финансирования инфраструктуры будут расти.

Участие банков в финансировании инфраструктурных проектов также претерпевает определенные изменения. В банковской системе развитых странах, особенно в странах ЕС, на сегодняшний момент нарастают диспропорции между величиной потребностей в инвестициях в инфраструктуру и имеющимися долгосрочными ресурсами у банков по приемлемым для заемщиков ставкам. Кризис банковской системы развитых стран привел в 2012 г. к существенному сокращению количества финансируемых инфраструктурных проектов. Так, только по 901 проекту был достигнут этап финансового закрытия³, что меньше на 8 % по сравнению с количеством проектов, достигших финансового закрытия в 2011 г. В период 2011-2012 гг. объем сделок с участием европейских банков сократился с 102,9 млрд долл. до 63,5 млрд долл. (или на 38 %).

Северную и Южную Америку. При этом тенденция уменьшения объема сделок проектного финансирования в Европе и соответствующее увеличение сделок в Азии и Океании наблюдаются с 2007 г.

Одна из причин сокращения объемов банковского проектного финансирования заключается в том, что кредитные портфели финансирующих инфраструктуру банков состоят из долгосрочных вложений, совершенных еще до кризиса, а в настоящее время их крайне сложно рефинансировать. В связи с этим оживление рынка проектного финансирования в будущем зависит от того, насколько успешно и эффективно банки смогут реструктурировать свои «предкризисные» вложения.

Сокращение объемов финансирования инфраструктурных проектов со стороны традиционных инвесторов и отсутствие у них необходимого объема финансовых ресурсов привели к активизации поиска иных путей и инновационных подходов к финансированию развития инфраструктуры.

Многие эксперты рассматривают резервы институциональных инвесторов как новый ис-

точник долгосрочного финансирования инфраструктурных проектов и связывают дальнейшее развитие инфраструктурных отраслей с инвестиционной активностью этих участников финансового рынка.

Пенсионные фонды, страховые компании, фонды взаимных инвестиций (mutual funds), суверенные государственные фонды являются важными игроками финансовых рынков. Только в странах ОЭСР по состоянию на конец декабря 2011 г. данные инвесторы располагали активами в размере 70 трлн долл.⁴, 40 % из которых были сосредоточены в руках институциональных инвесторов США.

Роль институциональных инвесторов в развитии национальных экономик можно оценить посредством сопоставления их активов и объемов ВВП соответствующих стран. Например, совокупные активы пенсионных фондов и страховых компаний (без учета активов иных институциональных инвесторов) в таких странах, как Нидерланды, Великобритания, Канада, США, составляют порядка 60 % от величины ВВП.

Развивающиеся же страны не имеют таких колоссальных активов в распоряжении институциональных инвесторов, за исключением Бразилии и Южной Африки. Эти страны среди других государств с развивающимися рынками имеют более мощные в финансовом отношении пенсионные фонды и фонды взаимных инвестиций. Например, объем активов институциональных инвесторов Южной Африки составляет более 60 % ВВП.

Инвестиции в инфраструктуру для институциональных инвесторов привлекательны, помимо всего прочего, тем, что они дают возможность сбалансировать портфели инвесторов. Это связано с тем, что обязательства институциональных инвесторов, в частности пенсионных фондов, имеют долгосрочный характер, как и вложения в инфраструктуру.

Вложения в инфраструктуру по сравнению с другими активами имеют низкую волатиль-

ность, что обеспечивает приемлемый уровень рыночного риска для институциональных инвесторов. К тому же на фоне мирового финансового кризиса инвестиции в инфраструктурные проекты позволяют диверсифицировать вложения, снизив тем самым риски. Но, несмотря на эти положительные свойства вложений в инфраструктуру, нельзя сказать, что институциональные инвесторы очень активны в данном направлении.

Институциональных инвесторов разных стран характеризует отнюдь не однородная активность вложений в эти объекты. Так, пенсионные фонды Канады и Австралии к настоящему моменту вложили порядка 10-15 % своих активов в инфраструктурные проекты, в то время как пенсионные фонды других стран выглядят гораздо скромнее (см. таблицу).

Фонды национального благосостояния являются более активными инвесторами в объекты инфраструктуры. По имеющейся информации, эти фонды вкладывают около 10-15 % своих активов в инфраструктурные проекты. Наиболее крупными из них являются фонд Абу Даби (Abu Dhabi Investment Authority) с инвестициями в инфраструктуру на уровне 10 % от объема своих активов, фонды Сингапура (Инвестиционная корпорация правительства Сингапура), у которого инвестиции составляют 10 %, фонд "Темасек Холдингс" (Temasek Holdings) с инвестициями на уровне 12 %. Часть фондов США и Канады также отмечают активность в инфраструктурных отраслях, например, "Постоянный Фонд штата Аляски" (Alaska Permanent Fund) и фонд канадской провинции Альберта (Alberta's Heritage Fund), у которых инвестиции в инфраструктуру составляют 12 и 15,4 % от объемов активов, соответственно.

В свою очередь, крупнейшие страховые компании инвестируют свои резервы в энергетическую инфраструктуру, например в сооружение возобновляемых источников энергии, тем самым занимая определенную нишу на рынке. Так, стра-

Инфраструктурные инвестиции пенсионных фондов Канады и Австралии

ховая группа “Альянс” по состоянию на март 2012 г. разместила 1,3 млрд евро⁵ в европейские проекты развития системы возобновляемой энергии. В целом, страховая группа имеет в своем активе вложений в сооружение 34 ветровых электростанций с общей производительностью 658 МВт и 7 парков солнечной электроэнергии с производительностью 74 МВт.

Немецкая страховая компания Munich Re также объявила о планах инвестирования 2,5 млрд евро в следующие несколько лет в энергетическую инфраструктуру. Американская страховая компания Metlife на сегодня уже инвестировала порядка 2,2 млрд долл. в “зеленую” энергетику.

Однако, несмотря на определенный интерес к инфраструктурным проектам со стороны институциональных инвесторов, имеются некоторые препятствия на пути расширения масштабов инвестирования:

- отсутствие стандартизированных механизмов финансирования. Только самые крупные институциональные инвесторы имеют возможность финансировать инфраструктурные проекты напрямую. Менее крупные такой возможности не имеют: они могут финансировать инфраструктурные проекты через обособленные инфраструктурные фонды, но значительные по сумме комиссионные платежи и использование финансового рычага делают такую возможность непривлекательной. Пенсионные фонды некоторых стран Латинской Америки решают эту проблему следующим образом: в Чили пенсионные фонды финансируют инфраструктурные проекты посредством покупки инфраструктурных облигаций со страховой гарантией, в Перу - через коллективные трастовые структуры, в Бразилии - через совместно созданные инфраструктурные компании;

- незначительные объемы финансирования объектов инфраструктуры посредством эмиссии облигаций. Это обстоятельство создает препятствия для пенсионных фондов на пути финансирования инфраструктурных проектов, поскольку именно облигации являются основным долговым инструментом в портфелях фондов. Однако в связи со снижением объемов проектного финансирования ожидается, что в ближайшее время инициаторы проектов будут привлекать капитал посредством размещения облигаций;

- отсутствие необходимых компетенций и профессиональных навыков у управляющих пенсионными фондами в сфере оценки и управления рисками инфраструктурных проектов негативно влияет на способность осуществления прямых инвестиций;

- недостаточный объем информации по отраслевым сделкам финансирования инфраструктурных проектов создает проблемы для качественной оценки инвестиций. Пока на финансовом рынке не существует единой базы данных о размещенных активах пенсионных фондов и иных институциональных инвесторов непосредственно в инфраструктурные проекты или другие инструменты, связанные с объектами инфраструктуры;

- недостаточный уровень управления рисками: институциональные инвесторы руководствуются долгосрочными консервативными стратегиями инвестирования. Для них важно участвовать как в структуре акционерного капитала проектной компании, так и в структуре заемного капитала для адекватной оценки административных и коммерческих рисков.

Таким образом, в заключение можно отметить, что, несмотря на определенный интерес со стороны институциональных инвесторов к вложениям в инфраструктурные проекты, существует довольно много препятствий как институционального, так и организационного толка, не позволяющих вкладывать значительные объемы в этот сегмент финансового рынка, а следовательно рассматривать институциональных инвесторов их как основных “драйверов” финансирования инфраструктуры несколько преждевременно.

¹ Мостов М.Ю. Роль государства в формировании механизмов развития региональной инфраструктуры: зарубежный опыт и российская практика : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. С. 11.

² McKinney Global Institute. Infrastructure productivity: how to save \$1 trillion a year. 2013. January.

³ OECD. The Role of Banks, Equity Markets and Institutional Investors in long-term financing for growth and development. 2013. February. P. 26.

⁴ Ibid. P. 15.

⁵ OECD. The Role of Institutional Investors in Financing Clean Energy / C. Kaminker, F. Stewart. 2012. P. 18.

Поступила в редакцию 05.02.2013 г.

Аналитический обзор зарубежного опыта сметного нормирования в строительстве (США и Франция)

© 2013 Матвеев Михаил Юрьевич

кандидат экономических наук

директор Центрального научно-исследовательского института экономики
и управления в строительстве, г. Москва

© 2013 Матвеев Никита Михайлович

Государственный университет управления, г. Москва

E-mail: oet2004@yandex.ru

Проанализированы сборники США “RS Means Building construction cost data” и Франции “Le coût des travaux de bâtiment”. Выявлены общие методические подходы и различия.

Ключевые слова: сметное нормирование, строительство, сборники США и Франции.

Анализ нормативной базы в строительстве позволил выявить отличительные характеристики, связанные со страновыми особенностями.

В настоящем исследовании приняты для сравнения два сборника:

- **RS Means Building construction cost data** (“Стоимостные показатели для гражданского строительства фирмы RS Means”) /США/ издания 2010 г.;

- **Le coût des travaux de bâtiment** (“Стоимость работ в строительстве”) /Франция / издания 2009 г.

Выявлены их общие и отличительные характеристики, а также сделаны предложения по их адаптации к российским условиям.

Краткое описание сборника **Building construction cost data RS Means**

Стоимостные показатели для строительного производства

Зона ответственности авторов Сборника регламентирована отбором и обработкой надежных источников для формирования публикуемых в Сборнике показателей. Тем не менее фирма RSMEANS не дает гарантий по обеспечению таких характеристик информации, как точность, достоверность, важность, достаточность и полнота публикуемых показателей и другой информации, помещенной в сборнике, и примененных при этом методов. Фирма RSMEANS не берет на себя ответственности по отношению к любо-

му потенциальному пользователю либо третьему лицу за ущерб любого вида, за потери, дополнительные расходы, или вред, включая косвенный или случайный, за реальные убытки, или вред, подлежащий в соответствии с предусмотренным законодательством соответствующим мерам наказания, включая потерянную прибыль или потерянные доходы, вызванные напрямую или косвенным образом с любой ошибкой или недосмотром, или проистекающий из или в связи с информацией, помещенной в Сборнике.

Сметные цены данного сборника разбиты на 44 Раздела (Отдела) в соответствии с CSI (Commercial Systems Integration) MasterFormat 2004.

Цена в Сборнике имеет следующую табличную структуру (табл. 1).

Первая графа в таблице - код фирмы RSMEANS (4 цифры). Всего же в коде цены насчитывается 12 цифр: номер раздела (первые 2 цифры) и номер подраздела (вторые 2 цифры), номер группы (третьи 2 цифры) и номер подгруппы (четвертые 2 цифры) и код фирмы RSMEANS (4 цифры) - всего 12 цифр.

Первые восемь цифр имеют своим источником MasterFormat 2004 - систему нормативов, применяемую в американской строительной отрасли (о ней еще пойдет речь в свое время).

Пример расшифровки кода цены: 03 30 53.40 3920 (12-цифровой).

Таблица 1. Табличная структура сметной цены

Код фирмы RSMEANS (4 цифры)	Наименование строительного процесса	Звену	Сменная выработка	Заплаты труда в чел.-ч	Единица измерения	Прямые затраты				Всего, включая накладные расходы и прибыль
						Материалы	Труд	Машины	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Расшифровка кода:

03 - код раздела "Бетон". Данный код соответствует MasterFormat Division (03);

03 30 - код подраздела "Бетон монолитный" MasterFormat Level 2 (03 30 00);

03 30 53 - код группы "Разновидности монолитного бетона" MasterFormat Level 3 (03 30 53);

03 30 53.40 - код подгруппы "Бетон в деле" (данный код соответствует MasterFormat Level 4);

03 30 53.40 3920 - код единичной цены (3920 - код фирмы RSMEANS).

В гр. 2 приводятся наименования работ и конструкций с указанием основных технических характеристик. Составы работ не приводятся.

Графы 1 и 2 формальных наименований в шапке таблицы не имеют.

В гр. 3 "звено" приводится код звена в виде буквенного и цифрового сочетания. Коды звеньев расшифровываются в Справочном разделе Сборника. При этом в "звене" приводятся следующие данные:

- наименования профессий рабочих и их количество;
- наименования строительных машин, занятых в процессе;
- часовая заработная плата рабочих по профессиям, включая рабочих, управляющих машинами;
- прямые затраты на заработную плату рабочих, включая рабочих-машинистов, за 1 смену;
- прямые затраты на эксплуатацию машин в расчете за 1 смену. В затраты на эксплуатацию машин не входит заработная плата рабочих-машинистов;
- часовая заработная плата рабочих, включая рабочих-машинистов, с учетом накладных расходов и прибыли:
 - заработная плата рабочих, а также затраты на эксплуатацию машин, в расчете на 1 смену с учетом накладных расходов и прибыли;
 - прямые затраты на заработную плату рабочих, включая рабочих-машинистов, в расчете на 1 чел.-ч независимо от профессии рабочего, т.е. в среднем по звену;
 - прямые затраты на эксплуатацию машины в расчете на 1 чел.-ч без учета заработной платы рабочего-машиниста;
 - затраты на заработную плату рабочих, включая рабочих-машинистов, в расчете на 1 чел.-ч независимо от профессии рабочего с учетом накладных расходов и прибыли;
 - затраты на эксплуатацию машины в расчете на 1 чел.-ч без учета заработной платы рабочего-машиниста, включая накладные расходы и прибыль.

Графа 4 "сменная выработка" отражает объем работы данного вида для данного звена рабочих в расчете на 1 рабочую смену календарной продолжительностью 8 часов.

Графа 5 "затраты труда" - это средний показатель затрат труда рабочих в человеко-часах, включая рабочих-машинистов, необходимых для выполнения 1 ед. данной работы.

Графа 6 "единица измерения" указывает единицу измерения удельной цены, в расчете на которую она и рассчитана.

Графы "прямые затраты" (гр. 7-10) отражают затраты материалов, труда и строительных машин в расчете на единицу измерения показателя удельной цены. Показатели прямых затрат не содержат неустраиваемых потерь, проектных накладных расходов (накладных расходов генподрядчика), страхования заработной платы, административных накладных расходов генподрядчика, а также прибыли.

В гр. 11 "все, включая накладные расходы и прибыль" приводятся ценовые показатели. Однако, заметим, эта графа не имеет прямого указания термина "цена".

Показатели гр. 11 являются итогом суммирования следующих составляющих:

- прямых затрат на строительные материалы с начислением коэффициента 1,10 на прибыль;
- прямых затрат на заработную плату рабочих с начисленными накладными расходами и прибылью;
- прямых затрат на эксплуатацию машин с начислением коэффициента 1,10 на прибыль.

Показатели гр. 11 отражают расходы субподрядчика и не включают общие для проекта накладные расходы (проектные накладные расходы), отражаемые сводной сметой.

Один из методов учета общих для проекта накладных расходов заключается в применении коэффициента к общему значению проектной стоимости в размере от 1,05 до 1,15 (при среднем значении 1,10).

В сводную смету включаются также другие затраты, относящиеся к проекту, такие как арендованное оборудование, не указанное в перечне составов звеньев, очистка территории (уборка и транспортировка мусора в целом по объекту строительства).

В сборнике RSMEANS приводятся общие указания о порядке учета накладных административных расходов генподрядчика (см. подраздел 01 31 13.50 и пункт R013113-50 приложения). В то же время в сборнике RSMEANS не приводятся указания относительно величины прибыли генподрядчика.

Наценки генподрядчика будут зависеть от его профессиональной ответственности и регио-

на, а также вида строительства. Непредвиденные расходы и затраты принимаются обычно в размерах от 3 до 5 %.

В сводных сметах начисляют поправочные коэффициенты на привязку к местным условиям, используя индексы городов и коэффициенты местных условий, приведенные в приложениях.

Стоимостные (ценовые) показатели Сборника отражают средний уровень затрат по США. За ними осуществляется постоянный контроль. Полные обновленные тексты сборников RSMEANS публикуются ежегодно. Одновременно разрабатываются и включаются в сборники дополнения по вновь внедряемым строительным материалам и технологиям.

Стоимостные показатели приводятся в долларах США. Городские индексы, разрабатываемые RSMEANS, применяются для привязки к местным условиям.

Стоимостные показатели затрат на строительные материалы разрабатываются на основе исходных данных, сбор и анализ которых осуществляются компаниями RSMEANS.

Затраты на материалы включают стоимость крепежных изделий. При этом принимаются во внимание рекомендации и стандарты по размерам и расположению крепежных изделий. Показатели затрат на материалы не учитывают торговых наценок.

Стоимостные показатели по заработной плате рабочих отражают среднюю величину по 30 главным городам США. Тарифные ставки принимаются или по трудовым соглашениям строительных профсоюзов, или по наиболее широко сложившемуся уровню заработной платы по отдельным строительным профессиям на текущий год.

В тех случаях, когда местный уровень заработной платы отличается от среднего уровня, учтенного в ценах данного сборника, или в тех случаях, когда ожидается рост заработной платы в течение года, в нормативные показатели должны быть внесены соответствующие изменения.

Показатели заработной платы отражают фактический уровень производительности труда для сложившихся условий выполнения работ. Нормы затрат труда рабочих (показатели производительности труда) являются усредненными показателями и отражают нормальные, типичные условия производства работ и не учитывают возможных случайных колебаний (воздействий), нехарактерных для штатного ведения работ.

Затраты на эксплуатацию машин отражают не только стоимость аренды (проката), но также и эксплуатационные расходы для нормальных условий их эксплуатации. Показатели затрат на

аренду машин определяются на основе анализа данных по всей территории Северной Америки, получаемых от подрядчиков, поставщиков, продавцов техники и ее изготовителей.

Показатели стоимости эксплуатации машин в расчете на 1 смену приводятся в последней колонке раздела "Стоимость аренды машин" в Справочном отделе.

Краткое описание сборника

Le coût des travaux de bâtiment

Стоимость работ в строительстве

Сборник "Le coût des travaux de bâtiment" ("Стоимость работ в строительстве") предназначен для быстрой и предварительной оценки стоимости строительных работ.

Основной принцип данного сборника - представить основные строительные работы в виде мини-смет (укрупненных комплексов работ), снабженных указаниями по производству работ. Каждая элементная работа, включенная в мини-смету отдельной строкой, пересчитана на общий измеритель мини-сметы.

На основании соответствующих наборов мини-смет определяется приблизительная стоимость работ, которая затем сопоставляется с расчетным бюджетом инвестора. На основании решения инвестора переходят к разработке детального проекта.

Для упрощения пользования Сборником данный том подразделен на две части: новое строительство и реконструкция (ремонт).

В Сборнике приводятся единые цены по каждому элементному виду работ, единые показатели затрат труда, необходимые для их выполнения, а также показатели издержек по расходным статьям (вспомогательные материалы, приспособления, инструмент и т.д.).

Первичное определение стоимости работ не подменяет ни в коем случае смету, выполненную по детальному расчету в соответствии с проектом. Показатели Сборника разработаны в уровне цен по состоянию на ноябрь 2008 г. Ниже приводится выходная таблица цены (табл. 2).

В таблицу мини-сметы (комплекса работ) входят следующие показатели и данные:

1) код цены по базе *Vatiprix* (R1070700003) (верхний левый угол таблицы);

2) индикативная (ориентировочная) округленная цена продажи, включающая затраты овещенного (прошлого труда), или стоимость израсходованных средств производства и стоимость обработки (стоимость живого труда), накладные расходы и 10 % на прибыль и непредвиденные затраты (верхний правый угол таблицы);

Таблица 2. Выходная таблица цены*

Код цены по базе Vatiprix (1)				Показатель цены в евро на укрупненный измеритель (2/3)						
Наименование вида работы или строительной конструкции, состав работы (4)										
Код эле- ментной работы (5)	Измери- тель эле- ментной работы (6)	Наименование эле- ментной работы (7)	Колличе- ство (8)	Цена продажи индикативная		Расход средств производства		Время		
				Элементная (9)	Всего (10) (4 x 5)	Элементный (11)	Всего (12) (4 x 7)	Элементное (13)	Всего (14) (4 x 9)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Всего цена продажи без НДС					(15)	Всего	D (16)	Всего	A (17)	
[(A (17) · B x C) + (D (16) · E)] · F = Цена, скорректированная по местным условиям (18)										

* Цифры, приведенные на табличной форме в круглых скобках, соответствуют номеру ниже перечисляемых пунктов.

3) измеритель цены по всей мини-смете (комплексу работ) (верхний правый угол таблицы);

4) наименование цены и описательная часть, содержащая сведения по составу работ, применяемым машинам, материалам и приспособлениям (над таблицей);

5) код элементной работы по базе Vatiprix, включенной в состав мини-сметы (комплекса работ) (гр. 1);

6) измеритель единицы элементной работы (гр. 2);

7) наименование элементной работы, входящей в состав мини-сметы (комплекса работ) (гр. 3);

8) количество (объем) элементной работы в расчете на измеритель конечной цены мини-сметы (гр. 4);

9) цена продажи единицы элементной работы без НДС (гр. 5);

10) цена продажи элементной работы на общий измеритель мини-сметы (комплекса работ) (гр. 6), получаемая произведением гр. на 4 и 5;

11) единая цена по израсходованным средствам производства по каждой элементной работе, включающая потери и не включающая накладные расходы и прибыль (гр. 7);

12) стоимость израсходованных средств производства по каждой элементной работе (гр. 8), получаемая произведением гр. 4 и гр. 7;

13) усредненный показатель затрат труда рабочих по каждой элементной работе, выражаемый в часах и тысячных долях часа (гр. 9);

14) показатель затрат труда рабочих по каждой элементной работе, входящей в укрупненный состав работ (гр. 10), получаемый произведением гр. 4 и гр. 9;

15) единая индикативная цена продажи по мини-смете в целом в евро без налогов, включающая израсходованные средства производства и затраты труда (стоимость обработки), а также

накладные расходы и прибыль в размере 10 % (неокругленная);

16) суммарный показатель по израсходованным средствам производства по мини-смете в целом без накладных расходов и прибыли;

17) общий показатель затрат времени рабочих по мини-смете в целом (по комплексу работ);

18) формула привязки комплексной цены продажи к местным условиям.

Привязка цен к местным условиям строительства

Ценовые показатели Сборника являются примерными (ориентировочными), и каждый пользователь должен их привязывать в соответствии с местными условиями строительства.

Для того чтобы облегчить задачу привязки цены к местным условиям для каждой мини-сметы (укрупненного набора строительных работ), приводится специальная формула, позволяющая корректировать показатель единой цены в соответствии с местными условиями строительства:

$[(A \cdot B \cdot C) + (D \cdot E)] \cdot F =$ Цена, скорректированная по местным условиям.

Показатель А представляет собой единый показатель затрат времени, необходимых для выполнения комплекса работ. Показатель А принимается из мини-сметы - (17).

Показатель D - единый итоговый "чистый" показатель по израсходованным средствам производства по мини-смете в целом без накладных расходов и прибыли. Показатель D принимается из мини-сметы - (16).

Показатель B - местная часовая тарифная ставка;

Показатель C - местный коэффициент накладных расходов на затраты труда рабочих.

Показатель E - местный коэффициент накладных расходов на средства производства.

Показатель F - местный коэффициент, формирующий цену продажи и учитывающий прибыль и непредвиденные затраты.

Общие методические подходы для американских и французских сборников

В названиях сборников и выходных таблицах отсутствует термин “норма”, что вполне соответствует принципам рыночных отношений.

В названиях сборников используется термин “стоимость”, а не “цена”.

Сборники не утверждаются и не вводятся в действие какими-либо официальными инстанциями. Отсутствует директивный подход к структуре изложения. Условия производства работ описываются в общих чертах. С измерителями и терминологией в целом авторы обоих сборников обращаются довольно свободно.

В сборниках в качестве выходных стоимостных показателей на строительные работы и конструкции приводятся именно ценовые показатели, учитывающие накладные расходы и прибыль, а не расценки. Отсутствуют при начислении цен всякого рода коэффициенты, уточняющие величину показателей цен.

И в том, и в другом сборнике рабочие не классифицируются по квалификационным разрядам.

Представлено сопоставление часовых тарифных ставок по ряду профессий рабочих (без учета помощников и разнорабочих) (табл. 3).

Вопросы привязок цен к конкретным условиям строительства детально не рассматриваются.

Американские и особенно французские сборники цены неприменимы для ресурсного метода.

В сборниках в недостаточной степени проявляется профессиональная терминология в отношении стадийности проектирования, методов калькулирования смет.

В тексте сборников применяются буквенные сокращения. Но не всегда они расшифровываются. Это затрудняет понимание и, соответственно, процесс пользования.

Различия между американским и французским сборниками

Американский сборник - это 68-е годовое издание, французский сборник - 2-е издание. Периодичность обновления у сборников разная.

В американском сборнике цены приводятся построчно и с раскладкой прямых затрат по экономическим статьям затрат. Во французском сборнике цены приводятся в расчете на укрупненные наборы работ, причем указываются цены по каждой элементной работе. Во французском сборнике цена распадается на две составляющие: затраты овеществленного труда (израсходованные средства производства) и затраты живого труда (заработная плата рабочих-строителей без учета труда рабочих, управляющих машинами).

В американском сборнике затраты труда рабочих определяются в явной форме и именуется

Таблица 3. Часовые тарифные ставки по ряду профессий рабочих

Вид работ	Средняя часовая тарифная ставка	
	Французский сборник, евро	Американский сборник, долл.
1	2	3
Строительно-монтажные работы	23,61	42,15 - каменщик 46,80 - арматурщик
Штукатурные работы	23,61	37,30
Металлические конструкции	24,77	46,90
Кровли	26,16	35,40
Водоснабжение и канализация	24,85	52,05
Электротехнические работы	24,57	49,00
Деревянные конструкции. Плотницкие работы	24,51	41,55
Внутренние окрасочные и отделочные работы	24,13	36,35
Стекольные и зеркальные работы	24,58	40,20
Плиточные работы	24,87	39,35
Максимальная тарифная ставка	28,80 (изоляционные работы)	61,70 (монтажники лифтов)
Минимальная тарифная ставка	23,61(общестроительные работы)	35,40 (кровельщики)

Отсутствуют ссылки на методики, в соответствии с которыми осуществлялось калькулирование цен.

Отсутствуют ссылки на какие-либо правительственные документы, постановления, законы, в соответствии с которыми осуществлялось калькулирование цен.

“часами работы” или “рабочими часами”. Это эквивалент применяемого в нашей практике “человечко-часов”. Во французском сборнике аналогичное понятие именуется просто “временем, необходимым для выполнения работы”. И только из формулы, приводимой в выходной таблице для корректировки цены, становится понят-

ным, что это “время, необходимое для выполнения работы”, скорее всего, затраты труда в человеко-часах, поскольку оно умножается на часовую тарифную ставку рабочего.

В американском сборнике приводятся составы звеньев рабочих, причем в состав американского звена входят и рабочие-машинисты, и те машины, которыми они управляют, но без указания фирмы-изготовителя машин. Во французском сборнике составы звеньев рабочих не приводятся, машинисты не учитываются в рабочем времени звена рабочих и не указывается, какие машины применяются для выполнения работ.

В американском сборнике основная техническая характеристика по основным машинам указывается. Во французском сборнике в минисметах (укрупненных работах) не называют наименований машин, не дают их характеристик.

В американском сборнике не приводится практически никаких пояснений к работам. Если какие-то сведения и можно уловить, то только из названия цены. Во французском сборнике дается краткий перечень работ с приведением

некоторых количественных характеристик. В американском сборнике принята английская система мер, во французском сборнике - система СИ.

В американском сборнике указывается, что приводимые в сборнике цены являются средними для США и привязка цен осуществляется с применением специальных индексов. Во французском сборнике цены, приводимые на укрупненные комплексы работ, в этом плане не идентифицированы.

В американских сборниках указываются фамилии авторов-исполнителей, во французских - они не приводятся.

Французские сборники более удобны в повседневной деятельности по своему формату. Американские сборники рассчитаны на использование в офисной обстановке.

1. RS Means Building construction cost data (Стоимостные показатели для гражданского строительства фирмы RS Means). США, 2010.

2. Le coût des travaux de bâtiment (Стоимость работ в строительстве). Франция, 2009.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Инфраструктурное обеспечение международной торговли в целях формирования ГАТТ-ВТО

© 2013 Борисовская Каролина Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону
E-mail: k.borisovskaya@gmail.com

Рассмотрены исторические условия и фазы развития базисных элементов инфраструктуры мировой торговли середины XX в., обусловившие необходимость учреждения международного договорно-правового инструмента - Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Ключевые слова: мировая торговля, инфраструктура, внешняя торговля, минимизация рисков, таможенно-административное регулирование, биржевые инструменты, ГАТТ.

Логика становления действующих ныне правил международной торговли в рамках ГАТТ-ВТО определяет выделение исторических условий, содействующих опережающему росту объемов глобального товарооборота в сравнении с другими макроэкономическими характеристиками развития мировой экономики в целях выявления генезиса данного важнейшего международного института, проектирования его потенциальных изменений и их объективного влияния на нормы и правила мировой торговли.

Становление многосторонней теории и практики межгосударственного управления международным товарооборотом в середине XX в., в период после Великой депрессии в США и Второй мировой войны, в наибольшей мере опиралось на качественные изменения в технологических и организационных основах систем содействия и совершенствования в целях:

1) *перемещения внешнеторговых грузов*, в первую очередь, морским путем;

2) *таможенного администрирования* (стандартизация форм таможенного оформления, статистический учет экспортно-импортных операций, разработка гармонизированной системы описания и кодирования товаров);

3) *техничко-технологической организации торговли* (деятельность бирж и повышение их роли в стандартизации процедур международного торгового обмена).

Рассмотрим роль трех выделенных направлений оптимизации международной торговли и инфраструктурного обеспечения, их значимость в формировании нового мирового торгового порядка, становлении международных межгосударственных организаций, регулирующих мировой товарооборот, в период создания новых институциональных форм середины XX в.

Первым базовым направлением, обусловившим рост международного товарооборота в дан-

ный период, следует назвать *технологии перемещения внешнеторговых грузов*. В их число включены: модернизация транспортных узлов, формирование на их основе крупных морских портов и городских агломераций, создание первых ассоциаций организаций-участников морских перевозок, изобретение морских контейнеров.

Модернизация транспортных узлов, сетей, портов в качестве важного элемента середины четвертого этапа технологической революции (40-50-е гг. XX в.) позволила в значительной мере повысить экономическую эффективность международного разделения труда на основе снижения затрат, обеспечения безопасности и эффективности межстрановых грузовых, в первую очередь морских, перевозок.

В сравнении с другими видами транспортировки внешнеторговых грузов морской транспорт на протяжении нескольких веков сохраняет лидирующие, практически доминирующие позиции, содействуя тем самым интернационализации мирового хозяйства, развитию кооперационных связей, включению регионов, городов мира в межрегиональную торговлю.

Следует отметить, что четвертый технологический уклад привнес, наряду с революционными решениями в перемещении внешнеторговых грузов, новое качество организационных связей, разделения труда в виде синергического эффекта урбанизационных процессов, устойчивого территориального развития. Марк Джюел, старший менеджер по транспорту Всемирного банка, в интервью партнеру - Международной Ассоциации городов и портов - подчеркивает, что "рост экономических выгод в максимальной степени проявляется в результате международного обмена товарами, внешней торговли и доступа на глобальные рынки - наиболее важных аспектов политики экономического развития. 90 % торговли по-прежнему выполняется вод-

ным транспортом, и в этом соединяются урбанистическая и транспортная политика. Города-порты в настоящем не только национальные платформы для торговли, но часто также региональные и международные центры. Следовательно, динамичные города-порты должны согласовать требования сбалансированного развития городов с условиями логистики, оптимизирующей транспортные потоки с точки зрения временных и ценовых затрат”¹.

Именно в середине XX в. происходят важнейшие изменения в *технологической и экономической значимости государств мира по грузообороту морских портов*.

В 1950 г. среди ведущих преобладали государства Западной Европы, но к 1995 г. их осталось лишь четыре. Новые индустриальные страны Азии (Республика Корея, Индонезия, Сингапур) вошли в число ведущих, потеснив государства Западной Европы. Мощный рывок в грузообороте морских портов совершила Австралия. Стабильна роль в грузообороте морских портов великих в прошлом и в настоящее время морских держав - США, Японии, Нидерландов, Великобритании².

Примером бурного развития европейского морского транспортного комплекса является Роттердам - крупнейший порт Европы. Роттердам расположен в Южной Голландии (Нидерланды), в устье реки Рейн. Роттердам как порт стал интенсивно расти со второй половины XIX в. в связи с развитием промышленности в Рурском бассейне. Расцвет голландского порта пришелся на годы после Второй мировой войны - с 1962-го по 1986-й. Тогда Роттердам был самым большим портом в мире. Однако к 2011 г. Роттердам уже замыкает Топ-10 самых больших портов мира. Порт на 66 % принадлежит г. Роттердаму и на 34 % - правительству Нидерландов.

Порт Роттердам обеспечивает порядка 3,3 % валового национального продукта Голландии и предоставляет 90 тыс. рабочих мест. Ежегодно в порт заходит порядка 34 тыс. океанских судов и 100 тыс. судов класса “река-море”. Согласно проекту Maasvlakte-2 грузооборот порта-города Роттердама планируется увеличить с 430 млн т в 2010 г. до 700 млн т к 2030 г.

Порты Европы в настоящее время активны в транспортировке энергоносителей как стратегических товаров международной торговли XX в. В 2011 г. в Роттердаме запущен первый на севере Европы крупный терминал по приему сжиженного природного газа “Gate LNG” пропускной способностью 12 млрд м³ в год (расширение до 16 млрд м³)³.

Технологические новации и возможности городов-портов по перевалке и обработке грузов инициировали организационно-управленческие процессы, связанные с созданием именно в *40-50-х гг. XX в. сети международных ассоциативных структур, объединяющих крупных операторов международных перевозок*. К таким структурам относятся, например, Международная ассоциация портов и гаваней (IAPH). Ассоциация была учреждена 7 ноября 1955 г. в Лос-Анджелесе (США) представителями 38 портов из 14 стран. Спустя 50 лет, в 2005 г., Ассоциация, некоммерческая, неправительственная организация - глобальный альянс портов, объединяет 200 портов в 85 странах мира, которые обеспечивают транспортировку более 60 % грузов, доставляемых морским путем, и около 80 % мирового контейнерного трафика⁴.

Важным примером, подтверждающим наличие весомых ассоциативных тенденций в актуализации подходов к упорядочению мирового товарооборота середины XX в., представляется *учреждение международных ассоциаций владельцев, инфраструктуры и обслуживания портов*. Так, владельцы большинства северо-восточных европейских портов, учредители национальных ассоциаций, созданных в 1936-1949 гг., в самом начале 1950-х гг. организовали первые встречи, которые трансформировались в учреждение Европейской, а впоследствии и Международной ассоциации владельцев гаваней (ИМА), тесно взаимодействующей с перевозчиками и портовыми властями⁵.

Дальнейшее организационное и клиентское развитие в период активного формирования международных ассоциативных институтов содействия транспортным перевозкам получили Мировая Ассоциация водной транспортной инфраструктуры (PIANC)⁶ и Международная ассоциация морской помощи властям навигации и маяков (IALA)⁷, созданная в 1957 г.

Следовательно, к середине XX в. создались условия оптимизации и роста эффективности морских перевозок, оформились ключевые институты координации деятельности компаний, вовлеченных в процесс транспортировки внешнеторговых грузов, наладилось взаимодействие властей приморских городов мира, резко возросла роль портов в агломерационных и региональных связях. Экономическим эффектом данных процессов стали: упорядочение и упрощение процедур перемещения грузов, снижение тарифов на морские перевозки в результате роста конкуренции, использование новых технологий и организационных условий ведения международного бизнеса.

Значимым инновационным решением, стимулировавшим рост объемов мирового грузооборота, выступило изобретение в начале 50-х гг. XX в. морских контейнеров как проявление тенденции углубления глобализационных процессов и ее результата при включении в международное разделение труда все большего числа удаленных друг от друга государств, расширения объема транспортировки готовых товаров, полуфабрикатов, поставляемых нетрубопроводным транспортом.

“Регулярные перевозки грузов в контейнерах зародились в середине 50-х годов. С тех пор объемы мировых контейнерных перевозок постоянно растут, опережая рост торговли и ВВП.

Транспортные технологии, основанные на использовании контейнеров... обеспечивают ускорение грузо- и товародвижения, повышение сохранности перевозимых грузов при снижении требований к их упаковке, упрощение документооборота, сокращение потребности в крытых складах, возможность слежения за перемещением грузов, повышение эффективности мультимодальных перевозок. *Контейнеризация обеспечивает получение транспортного продукта стандартного качества при перевозках практически в любом регионе мира, что исключительно важно для формирования глобальных логистических цепей.* С 2000 до 2010 г. уровень контейнеризации мировой транспортной системы - отношение объема грузов, фактически перевозимых в контейнерах, к общему объему контейнеропригодных грузов, который составляет в настоящее время около 55 %, достигнет 70 %”⁸.

Вторым важнейшим условием институциональных преобразований, вытекающих из потребностей участников мировой торговли, среди которых заметную роль играют: первые транснациональные компании (ТНК), формирующиеся региональные объединения и организации, появляющиеся возможности компьютеризации таможенного учета, - следует указать совершенствование *таможенного администрирования* (стандартизация форм таможенного оформления, статистический учет экспортно-импортных операций, разработка гармонизированной системы описания и кодирования товаров).

Всемирная таможенная организация (ВТО) формировалась с 1950 г. и была законодательно оформлена (учреждена) Конвенцией, вступившей в силу в 1952 г., согласно которой был создан Совет таможенного сотрудничества - СТС (Customs Co-operation Council). СТС - независимая межправительственная организация, миссия которой заключалась в усилении эффективности и результативности таможенного администрирования.

Первым этапом унификации таможенного учета следует считать Брюссельскую таможенную номенклатуру, разработанную СТС. С 1953 г. СТС приступил к мероприятиям по созданию законодательства, улучшению технологии таможенного дела, гармонизации и унификации таможенных систем. В работе СТС на данном, начальном этапе создания организации принимали участие 17 государств-членов. В настоящее время ВТО насчитывает 179 членов, три четверти которых - развивающиеся государства, разделенные на 6 регионов



Рис. Регионы концентрации членов Всемирной таможенной организации

(см. рисунок). Данная межправительственная организация управляет таможенными потоками для 98 % мировой торговли⁹.

Таким образом, создание в середине 1950-х гг. основ международного института, подготовившего обеспечение гармонизации трансграничного оформления внешнеторговых грузов, последовавшая деятельность по унификации форм и методов описания и кодирования товаров, обращающихся в международной торговле, позволили впоследствии разработать гармонизированную систему описания и кодирования товаров (ГС) - основу учета мирового товарооборота.

Третьим важнейшим фактором становления институциональных основ современной международной торговли, отражающим взаимосвязь и взаимозависимость процессов технологических изменений и мирового товарного оборота, представляется **техничко-технологический элемент организации торговли,** включая деятельность бирж, повышение их роли в стандартизации процедур международного торгового обмена.

Биржевая торговля занимает особое историческое место в числе базовых, традиционных методов ведения внешнеторговых операций и формирования совокупного объема мирового товарооборота, поскольку в наибольшей степени (в сравнении с другими формами внешней торговли) ее характеризуют приближенные к рыночным механизмы установления внешнеторговой цены: влияние на цену спроса/предложения, использование методов стандартизации нормативно-правовых основ (типичные договора), качества и условий поставок товара, разработка принципов применения контрактных и логистических элементов внешнеторговой сделки, максимально учитывающих интересы ее сторон - продавца и покупателя¹⁰.

Во внешней торговле сельскохозяйственными продуктами товарные биржи играли важнейшую роль на протяжении всей мировой истории. Расцвет биржевой торговли пришелся на XIX в., когда номенклатура биржевой торговли составляла до 200 наименований, в середине XX в. она сократилась до полусотни, но под влиянием научно-технологических достижений в настоящее время она расширяется, насчитывая к настоящему времени около 70-80 товаров, на которые приходится около 15-20 % объема международной торговли.

Традиционно биржевыми товарами выступали две основные группы товаров: продукция сельского хозяйства, промышленное сырье и полуфабрикаты.

В группу *“сельскохозяйственные и лесные товары и продукты их переработки”* входят:

- *зерновые:* пшеница, кукуруза, ячмень, рожь, овес;
- *маслосемена и продукты их переработки:* семена, шроты и масла;
- *продукция животноводства:* живой крупный рогатый скот и свиньи, мясо, окорока и др.;
- *пищевкусовые товары:* сахар, кофе, какао-бобы;
- *товары текстильной группы:* хлопок, шерсть, шелк, пряжа;
- *пиломатериалы и фанера;*
- *натуральный каучук;*
- *прочие товары:* картофель, замороженный концентрат апельсинового сока.

Тенденция использования достижений технического прогресса выразилась в расширении возможностей контроля качества в целях стандартизации биржевых товаров, что позволило расширить число торгуемых товаров, включая товары-заменители искусственного либо синтетического происхождения. К относительно новым биржевым продовольственным товарам, которые получили статус “биржевой товар”, относятся живые животные, мясо, яйца, картофель, концентрат апельсинового сока и др.

Биржевая торговля в значительной степени минимизирует риски, формирует и новые требования к логистике поставок, накоплению товарных партий продукции единого требуемого качества, а также независимой и объективной проверке надежности участников сделки. Продавцы и покупатели могут рассчитывать и на инфраструктурное сопровождение, порой - бесплатное, располагая доступом к квалифицированным аналитикам, консультантам, оценщикам, обслуживающим банкам. Это позволяет сократить накладные расходы, снизить и сделать привлекательной контрактную цену.

Международная биржевая торговля товарами в середине XX в. переживала значительный спад, который был вызван Второй мировой войной и закрытием ряда крупных бирж, однако к 1955 г. сложился новый порядок торговли биржевыми товарами, сохраняющий значение важнейшего института рыночных отношений для мировой торговли и в настоящем.

Для России и ее внешнеторговой роли в международном разделении труда использование технологий биржевой торговли участниками ВЭД представляется исключительно актуальным, поскольку экспортная специализация страны основана на торговле преимущественно сырьевыми товарами: энергоносители, металлы (первичные), сельскохозяйственное сырье.

Итак, в послевоенный период в мировой торговле были сформированы несколько блоков ин-

фраструктурного сопровождения и обеспечения качества международного разделения труда. В первую очередь, следует выделить усиление роли некоммерческих саморегулируемых организаций, которые заложили основу появления площадки для проведения межгосударственных переговоров - Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Кроме того, важным представляется и влияние технологических изменений, повысивших производительность труда при перевозках торговых грузов.

Идея преобразований мировой торговой системы заключалась в изменении основ торговой политики, которую должна была выработать и реализовать Международная торговая организация (МТО) - специализированное подразделение ООН. Для ее учреждения было решено провести международную конференцию по торговле и занятости, к которой готовился Устав МТО, по содержанию в конечном итоге оформленный в Генеральное Соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). ГАТТ было подписано в Женеве 30 октября 1947 г.

Таким образом, на примере исследования трех важнейших сфер из достаточно обширной совокупности технико-технологических и институциональных преобразований - *транспортных инновационно-организационных изменений, таможенно-административного регулирования и процессов восстановления традиционных биржевых инструментов* - следует заключить, что к середине XX в. в истории всемирной торговли были созданы объективные условия и сформирована потребность государств и субъектов их внешне-торговых отношений в образовании особого глобального инфраструктурного института, *миссией которого представлялась минимизация рисков ведения внешнеторговых операций в глобализирующемся мире в части универсальности заключения контрактов, безопасности и достоверности*

оформления и перемещения грузов от продавца к покупателю (договорного и таможенного факторов мировой торговли).

¹ The World Bank - A Partner for City-Port Projects: An Interview with Marc Juhel, Sector Manager for Transport. URL: <http://www.aivp.org/en/blog/2013/02/22/the-world-bank-a-partner-for-city-port-projects-an-interview-with-marc-juhel-sector-manager-for-transport>.

² См.: Крупнейшие морские порты мира. 50 лидирующих портов мира по грузообороту. URL: <http://geo.1september.ru/articlef.php?ID=200600113>; Container port throughput in a global comparison. URL: <http://www.hafen-hamburg.de/en/content/container-port-throughput-global-comparison>.

³ Крупнейшие порты мира. Роттердам, Голландия. URL: <http://finstat.bozo.ru/towns/holland/rotterdam.php>.

⁴ International Association of Ports and Harbours. History. URL: <http://www.iaphworldports.Org/AboutIAPH/HistoryNGOConsultativeStatus.aspx>.

⁵ When and why was it founded (The IHMA). URL: www.harbourmaster.org/ihma-founded.php.

⁶ The World Association for Waterborne Transport Infrastructure (PIANC). URL: www.pianc.org/aboutpianc.php.

⁷ International Association of Marine Aids to Navigation and Lighthouse Authorities. URL: www.iala-aism.Org/iala/index.php.

⁸ Франк С.О. Транспортные и транспортно-технологические системы страны, ее регионов и городов, организация производства на транспорте : дис. ... канд. техн. наук. М., 2006. С. 3.

⁹ World Customs Organization. URL: www.wcoomd.org/en/about-us/wco-members/membership.aspx.

¹⁰ Следует элиминировать практику использования биржевой торговли для некоторых товаров (нефть, нефтепродукты, драгоценные металлы) в спекулятивных целях, что отразилось, например, на торговле энергоносителями в конце XX - начале XXI в. Взаимосвязь традиционной биржевой торговли и финансовых инструментов является предметом отдельного научного рассмотрения.

Поступила в редакцию 06.02.2013 г.

Annotations to the Articles

ECONOMIC SCIENCES. 2013. □ 3 (100)**ECONOMICS AND POLITICS****INTENSIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ECONOMY -
A SYSTEMS APPROACH**

© 2013 Osipov Vladimir, Halturin Roman

The article is devoted to the problems of surmounting the crisis in Russia discussed in the Moscow Economic Forum.

Keywords: crisis, competitiveness, management system, alternatives, pragmatism, economic evolution.

FURTHER FORMATIONAL FUTURE ECONOMY AND SOCIETY

© 2013 Nusratullin Vil

To justify the ways of further development of Russian society civilizational author uses formational approach, improving it through the prism of non-equilibrium analysis of the economy and society, allowing to identify and predict the contours of the future of world civilization in the form of socially-oriented formation, which is a state of constitutional democracy with a socially oriented civil society and the social market economy. To go to this formation requires reformatting the class structure of society, highlighting as the main subject of the direct power producer in the countrytion class, which is in modern society, 90-95% of the population.

Keywords: socio-economic structure, productivity nye forces, relations of production, the productive class, socially oriented society, the social market economy.

DEFORMATION OF STATE PROPERTY MANAGEMENT

© 2013 Shiryayeva Rimma

Discusses the problem of providing conditions for full realization of the potential of state property at the legislative level. Analyses the shortcomings of economic legislation in the sphere of regulation of relations of state property, reducing the efficiency of its use.

Key words: state ownership, efficiency, economic legislation, property rights, regulation, economic interests.

**BUILDING THE MODEL OF ASSESSMENT OF THE LEVEL
OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN INDUSTRIAL ORGANIZATION**

© 2013 Tomashov Alexander

In this article the model of assessment of the level of human capital development in industrial organization is proposed, which leads to an increase of the organization value and provision of nonfluctuating competitive advantages due to the continuous development of concordant competencies of employees.

Key words: human capital, competences, managing human capital development, level of human capital development.

**ESTIMATION OF THE FACTORS OF THOSE INFLUENCING MOLDING
OF THE REGIONAL CLUSTER POLICY**

© 2013 Mardanshin Rafael

Are described role and importance of the creation of clusters in the economy of the country. Cluster is considered as the tool of the development of the potential of the economy, including of innovation. Are determined the possible prospects for cluster development, and also task, whose solution is necessary for further propagation of clusters.

Key words: the cluster of enterprises, the competitive ability of region, innovation- cluster development, cluster policy, state and the economy.

**CRITERIA, INDICES AND THE NORMS OF THE EFFECTIVENESS
OF THE GOVERNMENT PLANNING**

© 2013 Elizarova Anna

The analysis of different approaches, which give the possibility to increase the effectiveness of state administration in the sphere of the planning, is carried out: the introduction of the system of control according to results, control of effectiveness. Use of programs of the for achievement stated goals.

Key words: government planning, control according to results, control of effectiveness, state program, the indices of result.

**PROBLEMS AND TRENDS OF FORMATION AND DEVELOPMENT
STATE PROCUREMENT SYSTEM**

© 2013 Filippov Anton

The article discusses the role of regional state target programs in socio-economic perspective. The authors analyses their impact on improving the efficiency of public contracts for state and municipal needs. The role of public-private partnership in the state procurement system is also shown in the article.

Key words: economic policy, government procurement system, target-program method, public demand, government needs, government regulation, public-private partnerships.

**ON CAUSES AND CONSEQUENCES OF UNPRECEDENTED RUBLE
EXCHANGE GROWTH**

© 2013 Polyakov Egor

We provide an analysis of real effective exchange rate dynamics in Russia throughout the last decade. Authors analysed the causes and consequences of real effective exchange growth and assessed how Russian ruble real effective exchange rate comply with its equilibrium level. Authors present results of empiric analysis of relationship between real effective exchange rate and labour productivity in industry of 20 european, asian countries and Russia.

Key words: monetary policy, real effective exchange rate, industrialization policy.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE INNOVATION DEVELOPMENT
OF ECONOMY**

© 2013 Igolkina Lyudmila

Addresses the need for innovative development of Russia on the basis of public-private partnerships. We present constraints on the development of partnerships and proposals for the development of the Institute of PPP in forming the innovation economy.

Key words: innovation development, public-private partnerships, innovative economy.

ECONOMIC THEORY**DISCOURSES OF METHODOLOGICAL INDIVIDUALISM
AND ETHICAL HOLISM ECONOMIC SCIENCE**

© 2013 Karamova Olga

The article considers the problems dichotomy discourses of methodological individualism and holism. Given the history of the intellectual traditions of individualism and holism in economic science.

Key words: methodological individualism, methodological holism, discourse, atomism, праксеология, relational methodological concept.

THEORY AND PRACTICE OF REDUCING POVERTY IN MODERN SOCIETY

© 2013 Ziyaev Dzhamshe

This article is devoted to the analysis of socio-economic concepts of poverty and public policy experience in different groups of countries.

Key words: poverty, social and economic concepts, state policy.

**CONTRACTS AS A FORM OF INSTITUTIONALIZATION
OF RELATIONS AMONG ECONOMIC ENTITIES**

© 2013 Vaslavskaya Irina

IN the article problems of contracts as forms of institutionalization of relations among business entities are studied on the basis of systems theory, institutional and neoinstitutional theories, as well as using the analysis of the essence and functions of formal and informal relations among the elements in the economic system.

Key words: economic system, integration of economic activity, exchange, institution of contract, contract relations, economic agents, interests and demands.

**TRANSFORMATION OF THE INSTITUTES OF SMALL BUSINESS
IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY**

© 2013 Mannakov Timur

The need for the transformation of institutes appears because of different deviations. The deviant behavior of economic agents provokes the transformation of different institutional interests, which changes old institutes or are formed other polar institutes, which arrange the majority of economic agents.

Key words: the transformation of institutes, institutional change, deviation, Anomia, deviant behavior, small business, administrative barriers.

ECONOMY AND MANAGEMENT**INTEGRATION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO A SUBSTANTIATION
OF IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF EFFECTIVE FUNCTIONING
OF THE ECONOMY**

© 2013 Soloshenko Ruslan

Integrated scientific approaches and theoretical positions (system approach, synergistic approach to strategic market management, situational approach in management,

management decision-making, theory of effective functioning of the economy) for substantiation of improvement of the mechanism of effective functioning of the economy.

Key words: mechanism of effective functioning of the economy, system, system approach, synergistic approach to economic synergetics, system-synergetic approach, strategic market management.

INCREASE THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENERGY COMPANIES BASED ON COMPREHENSIVE MODERNIZATION PROGRAM

© 2013 Korol Sergey

The article deals with the problem of improving the investment competitiveness of domestic energy companies on the basis of comprehensive modernization programs.

Key words: management, modernization, Russian energy industry, investment, energy companies.

THE USE OF MARKETING PRINCIPLES IN MANAGING TOURISM ORGANIZATION

© 2013 Mnyakin Maxim

The article describes the features of the tourist market, the nature of its marketing, as well as how to use the marketing approach in the field of tourism. Special attention is given to methods of marketing research, study of the state of the tourist market.

Key words: tourism industry, marketing approach, marketing methods of investigations

FORMATION OF LOGISTIC SYSTEMS IN RAIL TRANSPORT

© 2013 Vinogradov Andrey

The basic special features of logistic systems with the isolation of their properties in the section of the functioning of rail transport are examined.

Key words: logistics, logistics, rail transport, and efficiency.

THE KEY ELEMENTS OF WAREHOUSE LOGISTICS REGION INNOVATION-SERVICE TYPE

© 2013 Tasueva Tamila, Israilov Magamed

In the present work investigates the basic directions of innovative development of warehouse logistics in the region. Considered the concept of utility-utility, created in the process of functioning of the system. In the study of problems of warehouse logistics in the region, the main emphasis is on the rationalization of traditional warehouse functions from the position of their innovation and customer orientation. Grounded criteria of efficiency of logistics warehousing innovation and service type.

Key words: warehouse logistics region, innovative development, the criterion of efficiency of warehouse logistics system.

**THE MODERN CONCEPT OF THE FORMATION OF DEVELOPMENT
STRATEGY OF THE ORGANIZATION (A CRITICAL ASPECT)**

© 2013 S. Varlamov

From the critical point of view modern foreign concepts of formation of strategy of development of the organization are considered.

Key words: strategic management, strategic management, behavior strategy, business internationalization, the formal approach, financial performance, competitive strategy, corporate strategy.

**ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF RUSSIAN AGRICULTURAL BUSINESS
IN THE MARKET OF MINERAL FERTILIZERS**

© 2013 Grigel Maxim

Russian companies have good competitive advantages in fertilizer production. Yet the potential of their growth depends on domestic demand of Russian agricultural producers.

Key words: market of fertilizers, competitive advantages, demand growth factors on fertilizers.

REGIONAL INNOVATION INFRASTRUCTURE (THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

© 2013 Shaidullin Ravil, Ulesov Denis

The problems of the development of regional innovation infrastructure, as well as issues of forming a regional innovation cluster.

Key words: innovation infrastructure, post-industrial society, the innovation cluster.

**LEADING EDGE TECHNOLOGIES IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISE
MANAGEMENT USING MICROSOFT PRODUCTS**

© 2013 Kvashina Vera

Considering branch features of the industrial enterprise, there is a question of an urgent necessity of use of modern automated control systems. Axapta is the scalable system providing a uniform integrated solution, focused on increase of enterprise management efficiency.

Key words: industry, mechanical engineering, automated control system, Axapta.

**IDENTIFICATION OF ACTUAL PROBLEMS BY DEVELOPMENTS
OF THREAD BRANCH**

© 2013 Zharinov Alexander

In article problems and prospects of development of thread branch are opened. The author revealed historical and actual preconditions of development of thread production, the position of the branch in structure of light industry is established, the key factors influencing development of branch are defined. The author carried out the critical analysis of programs of support of light industry as a whole and revealed insufficiency of programs of support for ensuring requirements of branch development in the conditions of competitive pressure.

Key words: light industry, thread branch, problems of development, enterprise, state support.

OUTSOURCING BUSINESS MODEL IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT: BASES OF CONSTRUCTION AND MAIN TYPES

© 2013 Koreshkov Oleg

In article the content of outsourcing and a basis of creation of Outsourcing Business Model is considered; approaches to construction modern Business Models are systematized; types of Outsourcing Business Model are defined; the factors influencing a choice of a type of Outsourcing Business Model in the Russian market are indicated.

Key words: outsourcing, Outsourcing Business Model, types of Outsourcing Business Model; Co-sourcing Business Model ; competitive advantages, entrepreneurship.

IDENTIFICATION OF PRIORITY AREAS OF ECONOMIC DIVERSIFICATION OF YURGA

© 2013 Zaytsev Evgeniy

To diversify the economy of monocity Jurga should be the formation of the economic structure company towns, to ensure the sustainable development of the economy single-industry towns, the main competitive advantage of identified priority areas for economic diversification company towns: the development and diversification of the cluster building local industry.

Key words: region, company towns, economic diversification, investment attraction.

THE ROLE OF THE SOCIAL SPHERE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

© 2013 Lebedinskaya Yulya

The role of social sphere in the economic development of territory taking into account the international organization of labor is examined. Are shown the traditional social fields, the satisfaction of the needs for which is ensured the standard conditions of the reproduction of the social population groups, and also procedure of the determination of social and economic development, advantage of cluster approach.

Key words: territorial development, cluster, region, the object of the action of man, the subject of action, competitive ability, social and economic development, the competitive advantages, qualitative living environment.

APPROACHES TO IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN PUBLIC ADMINISTRATION

© 2013 Filimonova Natalya, Saralidze Kristina

Allocated influence of social responsibility on government activities. The instruments of social responsibility of bodies of state control depending on the kind of social responsibility.

Key words: governance, social responsibility, instruments of social responsibility.

USE OF A MODEL OF CONTROL BY ROADS HDM-4 IN THE HIGHWAY PROJECTS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

© 2013 Masumov Roman

The article describes the usage of highways system management model HDM-4 to analyze the economic benefits of road projects of Public-Private Partnership (PPP).

The article contains information about the history of HDM, its advantages and practice examples in Russia and the CIS countries.

Key words: state-private partnership, HDM-4, control system of roads, the World Bank, AVTODOR (Society for Road Development), the clean discounted income, internal rate of profit.

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC INDICATORS ASSESSMENT IN THE PROCESS OF CHOOSING A METHOD OF WASTE MANAGEMENT

© 2013 Shcheveleva Tatiana

The article describes an algorithm that lets to assess the suitability of the drilling waste management method to specific climatic and socio-economic conditions of the construction area, to compare the method with its alternatives and choose the best one.

Key words: drill cuttings, life cycle assessment, waste management method.

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

THE FORMATION OF THE MINISTRY OF FINANCE OF RUSSIA AND ITS INNOVATION IN THE FIRST HALF OF THE XIX CENTURY

© 2013 Semenkova Tatiana

Give the analysis of the passage of Russia to ministerial control of finances at the beginning no-load condition. Are examined the special features of the activity of the ministers of finances, directed toward the industrial development, overcoming the consequences of a number of wars and to the achievement of the fitting to Russia place in the world economy, which is urgent for our days. Is represented the analysis of the special features of the innovations of the ministers of finances in the solution of the financial and economic problems of the country in the different historical stages of first half no-load condition. taking into account the history of Russian and European experience.

Key words: history, the Board of Exchequer, the economy, finances, circulation of money, the evolution of economic policy.

METHODOLOGICAL BASIS OF THE USE OF FINANCIAL AND CREDIT INSTRUMENTS ELEMENTS IN THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING

© 2013 Savinova Valentina

Discusses methodological foundations of financial and credit instruments and the practice of their use in the development of mortgage lending.

Key words: financial and credit instruments, financial and credit methods, mortgage lending, housing Finance, tax incentives, government guarantees.

BOOK KEEPING, STATISTICS**DEVELOPMENT OF RESERVES IN RUSSIAN ACCOUNTING**

© 2013 Mironova Olga

As part of the discussion in the article the approaches to the creation and development of the reserves are accounted Russian companies. Market requirements and management objectives should respond adequately provisioning policy assets, liabilities, possible losses.

Key words: backup, the reserve system, international standards and requirements.

**THE NOTION OF COUNTRY AGROFOOD SYSTEM IN THE ASPECT
OF INTERNATIONAL STATISTICAL COMPARISONS**

© 2013 Kornev Vyacheslav, Bakanach Olga

Agrofood system has been investigated on the basis of systematic approach methodology. There were discussed the main conceptual approaches to agrofood system definition based on identification of the system key element and content characteristics for intrasystem elements connections using the actor-network approach. The major components of the agrofood market have been identified.

Key words: system, the basic properties of the systems, systems approach, agrofood system, economics approach, institutional approach, agrofood market system.

MATHEMATICAL AND INSTRUMENT METHODS OF THE ECONOMY**BOUNDS ON OPTION PRICES UNDER TRANSACTION COSTS
IN A MARKET DRIVEN BY NON-GAUSSIAN DYNAMICS**

© 2013 Gisin Vladimir

A model of a market driven by a Levy stochastic process is considered. Stochastic dominance arguments are applied to derive lower bounds and upper bounds of the option price under proportional transactions costs.

Key words: option pricing model, market with transactions costs, heavy tails, non-Gaussian distributions, Meixner distribution.

ECONOMIC AND THE INTERNATIONAL ECONOMIC ATTITUDES**INVESTMENT BANKS AND THEIR DISTINCTIONS
FROM OTHER PARTICIPANTS OF INTERNATIONAL BUSINESS**

© 2013 Sokolov Alexey

Key aspects of investment banks and their differences from other institutions functioning in the investment sphere are examined in the article. Urgency of the article is conditioned by reasons of the modern financial crisis and by its impact upon international business. The main conclusion explains uniqueness of the investment banks comparing to the activities of other investment organizations.

Key words: investment banks, world economy, financial system, financial crisis, stock exchange, commercial bank, investment fund, capital raising, mergers & acquisitions, asset management.

**THE INFLUENCE DIRECTIONS OF INVESTMENTS
TO THE ECONOMIC SAFETY IN THE CONDITION OF GLOBALIZATION**

© 2013 Valiyev Parviz

In the article was investigated characteristic features of globalization and the view on investments in this area. The author studied the effects of investment to economic development and to economic safety. The author analyzed that with the effect of globalization on the international movement of capital, the process of acceleration of that in the terms of economic safety. In this article the issues of potential investing, investments and their impact on the investment environment and investment climate have been considered. In the end the author put forward several proposals and ideas in the directions of more efficient utilizing of investing potentials and improvement of investing climate.

Key words: globalization, investment, investment environment, investment climate, financial capacity, factors, risk, fund, efficiency and etc.

**THE EFFICIENCY OF THE BANKING SECTOR PERFORMANCE IN CENTRAL
AND EASTERN EUROPE: COMPARATIVE EVALUATION AND ANALYSIS**

© 2013 Kasiyan Eugeniy

Improving the efficiency of financial intermediaries is one of the most important issues in post-crisis recovery period, especially for the transition economies. In this paper, using financial ratios, the evaluation and comparative analysis of the efficiency of the banking sector in Central and Eastern Europe during the transition period are made. Also, this article provides an overview of the main methods of evaluation of the banking system efficiency.

Key words: Central and Eastern European countries, financial development, banking system, operational efficiency, profitability, financial crisis.

FINANCING INFRASTRUCTURE UNDER THE CONTEMPORARY CONDITIONS

© 2013 Mokhamad Arif Salim

World economic crisis has influenced the role of traditional infrastructure investors. The problems associated with the increase of Sovereign debts restrict the financing from the governments. In the same time the decrease of banking possibilities to lend long-term finance on acceptable rates limit the banks' participation in infrastructure projects.

Key words: infrastructure, infrastructure projects, sovereign debts, banks, infrastructure finance, project finance, institutional investors.

**STATE-OF-THE-ART REVIEW OF FOREIGN EXPERIENCE BUDGET RATIONING
IN CONSTRUCTION (USA AND FRANCE)**

© 2013 Matveev Mihail, Matveev Nikita

Collections of the USA are analysed "RS Means Building construction cost data" and France "Le coût des travaux de bâtiment". The general methodical approaches and distinctions are revealed.

Key words: norms, estimate, construction, collections of the USA and France.

**INFRASTRUCTURAL ENSURING INTERNATIONAL TRADE FOR GATT-WTO
FORMATION**

© 2013 Borisovskaya Karolina

In article historical conditions and phases of infrastructure basic elements development for world trade in the middle the XX centuries which have caused the need of the international contract and legal instrument creation - the General agreement on tariffs and trade (GATT) are considered.

Key words: world trade, infrastructure, foreign trade, minimization of risks, customs and administrative regulation, transfer of cargo, exchange tools, GATT.

NB!

Приносим свои извинения за ошибку, допущенную в инициалах (отчестве) соавтора статьи, опубликованной в журнале □ 8 за 2012 г., - Катышкина И.С. (Ильи Сергеевича). Следует читать: *Сергеев А.А., Катышкин И.С.* Налоги и конкурентоспособность российских предприятий // Экономические науки. 2012. □ 8 (93). С. 37.

Памятка автору

Как правильно подготовить статью в “Экономические науки” на персональном компьютере

Материал статьи представлять *на электронном носителе* в программе Word (дискета с одним файлом, содержащим последний вариант статьи) и в виде *четкой распечатки на бумаге*, точно соответствующей файлу. Должен содержать сведения об авторе с указанием полных имени и отчества на русском и английском языках, его e-mail. Необходима аннотация на русском языке и **расширенное** резюме на английском языке. Обязателен список литературы в конце статьи на русском и английском (References) языках.

Набор текста

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать
через окно “Абзац”, **не пробелами
и не табуляцией**)
межстрочный интервал “полуторный”

Набор таблиц

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,75 пт

Набор формул

в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Набор ссылок на литературу (сноски)

размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Рисунки (графики, диаграммы)

в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)

! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”

*При нарушении требований к оформлению материалов
рукописи не публикуются!*

Анализ тенденций регионального развития Республики Казахстан

© 2009 Вечкинзова Елена Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Центрально-Казахстанский университет “МГТИ-Лингва”,
г. Караганда
E-mail: mail@mail.ru

Анализ динамики ВРП Республики Казахстан за 1998-2007 гг. проведен в контексте обеспечения устойчивости развития регионов. В этой связи динамика экономического развития оценивалась системой индикаторов, что позволило выявить сущность происходящих процессов в регионах и определить наиболее целесообразные направления государственного регулирования, обеспечивающие устойчивый экономический рост.

Ключевые слова: регион, экономический рост, специфика развития, система индикаторов, государственное регулирование.

(Текст статьи)

**THE ANALYSIS OF TENDENCIES
OF REGIONAL DEVELOPMENT OF REPUBLIC KAZAKHSTAN**

© 2009 Vechkinzova Elena

The analysis of dynamics of the Total Regional Product of Republic Kazakhstan for 1998-2007 is lead in a context of maintenance of stability of development of regions. In this connection dynamics of economic development was estimated by system of indicators that has allowed to reveal essence of occuring processes in regions and to define the most expedient directions of state regulation providing steady economic growth.

Key words: region, economic growth, specificity of development, system of indicators, state regulation.