



ISSN 2073-6606

# TERRA ECONOMICUS

11  
ТОМ

2013

4  
**номер**

Часть 2

# TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

**Мамедов О.Ю.** (главный редактор) доктор экономических наук, профессор,  
**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Вольчик В.В.** (зам. главного редактора) доктор экономических наук, профессор,  
**Матвеева Л.Г.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Овчинников В.Н.**, доктор экономических наук, профессор.

**Редакционный совет:**

**Овчинников В.Н.** председатель, доктор экономических наук, профессор,  
**Белокрылова О.С.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Архипов А.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Белоусов В.М.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Боровская М.А.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Вольчик В.В.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Германова О.Е.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Кетова Н.П.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Крюков С.В.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Лукьянцев А.А.**, доктор юридических наук, профессор,  
**Макаренко В.П.**, доктор политических наук, профессор,  
**Мамедов О.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Матвеева Л.Г.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Наймушин В.Г.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Нуреев Р.М.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Цыганенко С.С.**, доктор юридических наук, профессор,  
**Чернышев М.А.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Ханин Г.И.**, доктор экономических наук, профессор,  
**Эллман М.Дж.**, почётный профессор Амстердамского университета.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

**Адрес учредителя:**

344006, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Б. Садовая, 105.  
тел.: (863) 2653-158, 2648-466  
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66  
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

**Адрес редакции:**

344002, г. Ростов-на-Дону,  
ул. М. Горького, 88, к. 211.  
тел.: (863) 240 96-27  
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

<b>Белокрылова О.С., Дубская Е.С.</b> Мировой опыт формирования креативной экономики и возможности его использования в России.....	5
<b>Своеволин В.Ю.</b> Сетецентрический принцип управления социально-экономическими системами.....	12
<b>Деружинский Г.В.</b> Актуальность и необходимость исследования предмета политической экономики.....	16
<b>Бондарь Т.Г.</b> Проблемы функционирования инновационных форм интеграции хозяйственных систем.....	22
<b>Вассерман Е.В.</b> Электронное государство как фактор редуцирования неопределенности в условиях информатизации общества.....	27
<b>Васькина М.Г.</b> Модернизация мотивационных механизмов в условиях макроэкономической нестабильности.....	33
<b>Рунова Л.П.</b> Моделирование интегрального показателя качества жизни населения.....	37
<b>Чапля В.В.</b> Метод оценки степени зрелости форм теневых экономических отношений.....	41

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ*

<b>Туманян Ю.Р.</b> Маркетинговая программа проникновения предприятия на внешний рынок: методы и формы.....	45
<b>Белокрылов К.А., Цыганков С.С.</b> Институциональная модернизация механизма публичных закупок в контексте перехода к контрактной системе (на примере Южного федерального университета).....	50
<b>Андреева Л.Ю., Шмаленюк К.А.</b> Проблемы формирования профессиональных компетенций и обеспечения мобильности кадров крупных компаний.....	55
<b>Зайнуллина Т.Г.</b> Проблемы и перспективы малоэтажного жилищного строительства.....	61
<b>Татуев А.А., Бахтуразова Т.В.</b> Структурные особенности денежных накоплений населения.....	64
<b>Лазарева Е.И., Маслюкова Е.В.</b> Интегральная оценка инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний: концепция и инструменты моделирования.....	70
<b>Еделев Д.А.</b> Проблемы воспроизводственной конкурентоспособности современной промышленности.....	77
<b>Блохин К.А., Гаврилов А.А., Гаврилова М.А.</b> Развитие инновационных финансовых продуктов в условиях кризисных явлений в экономике.....	82
<b>Лакирбая И.Д.</b> Разработка и внедрение инновационных проектов промышленного предприятия.....	87
<b>Алиева З.М.</b> Концепция формирования потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений в розничной торговле.....	92
<b>Симаченко М.Г., Белокрылов К.А.</b> Оценка эффективности функционирования отраслевых рынков (на примере рынка закупок).....	100
<b>Шаль А.В.</b> Статистическая оценка гендерной сегрегации в России в посткризисный период.....	106
<b>Кукарин М.В.</b> Проблемы развития промышленности и занятости населения.....	110
<b>Иванова Е.А.</b> Специфика внутрикорпоративных отношений в современной промышленности России.....	115
<b>Королева Н.Ю., Фролова И.В.</b> Проблемы организации раздельного учета в целях налогообложения и при совмещении налоговых режимов.....	118
<b>Шелепов В.Г.</b> Финансово-кредитная и налоговая политика в системе обеспечения благоприятной деловой среды для развития российского бизнеса.....	123

<b>Калюгина С.Н., Макарьева В.Ю.</b> Исследование социальных факторов инновационной деятельности промышленных предприятий.....	129
<b>Сущенко Д.И., Елисеева Т.П.</b> Концептуальные основы развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг.....	134
<b>Шевченко Д.А., Давыденко А.В.</b> Финансовая грамотность населения как фактор сберегательного поведения домашних хозяйств.....	139
<b>Шаш Н.Н., Бородин А.И., Татуев А.А.</b> Проблемы перехода на программный бюджет: новые вызовы бюджетной политики России.....	145
<b>Швецова А.Н., Дубская О.С.</b> Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и бизнеса в контексте теорий институциональных изменений.....	153
<b>Такушинова М.М.</b> Принципы функционирования системы страхования вкладов.....	157
<i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
<b>Дружинин А.Г., Гришкиян В.В.</b> Межмуниципальные взаимодействия в ареалах метрополитанизации: факторы, тенденции, проблемы.....	162
<b>Галазова С.С.</b> Природные и хозяйственные риски экономического пространства горных территорий.....	166
<b>Деружинский Г.В., Хаустов А.В.</b> Обеспечение эффекта интеграции в процессе предупреждения и разрешения противоречий регионального рынка труда.....	169
<b>Шафиров Л.А., Оганесян А.А.</b> Потребительское кредитование населения как фактор экономического роста и благосостояния домохозяйств депрессивных территорий (обзор литературы).....	175
<b>Бондаренко В.Э.</b> Критерии определения устойчивого развития предпринимательских структур в контексте совершенствования системы финансового регулирования региона....	182
<b>Дробышевская Л.Н., Исаков К.М.</b> Инструментарно-технологическое обеспечение оценки инновационной сензитивности мезоэкономической системы.....	187
<b>Лазарева Е.И.</b> Инновационно-ориентированная модель кластерной политики приращения капитала благосостояния Южно-Российских регионов.....	194
<b>Жукова И.А.</b> Методологические основы ликвидации накопленного экологического ущерба угледобывающих территорий с использованием государственно-частного партнерства.....	200
<b>Васильева Н.К., Коврякова Е.А.</b> Состояние и направления повышения эффективности рисоводства на Кубани.....	205
<b>Тамбиев А.Х.</b> Современные подходы формирования инфраструктуры развития инновационной экономики СКФО.....	209
<i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
<b>Попова А.Х., Аркаути В.В., Икаева Л.Э.</b> Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): проблемы внедрения и трансформации российской отчетности.....	215
<b>Устюгова А.В.</b> Современные тенденции формирования институциональной структуры небанковского финансового сектора ЕС.....	219
<i>ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ</i>	
<b>Костенко Е.П.</b> Эволюция теории и практики управления персоналом в XX в. ....	222

## МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

**БЕЛОКРЫЛОВА О.С.,**

декан экономического факультета, доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: belokrylova@mail.ru;

**ДУБСКАЯ Е.С.,**

аспирант экономического факультета,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: elena.dubskaya@inbox.ru

*Важнейшей составляющей стратегии модернизации экономики на современном этапе выступает переход от сырьевой модели развития к креативной, превращение России в технологически динамичную страну, способную разрабатывать, производить и применять высокие технологии, инновации для крупномасштабного производства конкурентоспособных товаров и услуг.*

*В статье анализируется понятие «креативная экономика», его основные характеристики и принципы. В заключении приводятся основные направления становления и развития креативной экономики в целом и индустрий в частности.*

**Ключевые слова:** креативная экономика; индустрии; интеллектуальная собственность; капитал.

## WORLD EXPERIENCE OF EMERGING OF THE CREATIVE ECONOMY AND THE OPPORTUNITIES OF ITS USE IN RUSSIA

**BELOKRYLOVA O.S.,**

The Dean of economic faculty, Doctor of Science, Professor,  
Southern Federal University,  
e-mail: belokrylova@mail.ru;

**DUBSKAYA E.S.,**

Postgraduate student of economic faculty,  
Southern Federal University,  
e-mail: elena.dubskaya@inbox.ru

*The most important part of modernization strategy of the economy on the modern stage is transition from resource development to creative, Russia's transformation into a technologically dynamic country, capable to develop, produce and use high technologies, innovations for large-scale production of competitive goods and services.*

*The article examines the concept of the «creative economy», its main characteristics and principles. The conclusion presents the main directions of emerging and development of creative economy in general and industries in particular.*

**Keywords:** creative economy; industries; intellectual property; capital.

**JEL classification:** F00, D8.

Современное развитие мировой системы характеризуется новым этапом, свидетельствующим о переходе экономик развитых стран к постиндустриальному типу, основанному на доминировании знаний, сферы услуг, интеллектуального труда, достижений наук и культуры, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий сервисного бизнеса.

В настоящее время стремятся перейти к стадии креативного развития страны ЕС и Китая, а находятся на этой стадии Япония, США и Ю.Корея.

Широкое распространение термин «креативность» (от лат. creatio – создание, сотворение) получил в психологии в 1950-х гг. Креативность сейчас считается свойством сложноорганизованных систем отношений, а не только характеристикой индивида, чем вызвано появление нового термина – «креативная экономика». Впервые это понятие было упомянуто в 2000 г. в журнале Business Week. В ней автор рассуждает об изменении роли корпорации в XXI в., возможностях их адаптации к условиям новой экономики, когда возрастает значимость идей, а ключевым фактором производства становятся интеллектуальные ресурсы. В основе креативной экономики лежит способность субъектов решать возникающие и потенциальные проблемы с помощью нестандартных методов, позволяющих достичь высокой степени конкурентоспособности и получить дополнительные экономические и социальные эффекты.

Основополагающими работами в данной сфере считаются труды Дж. Хокинса, члена Консультационного совета по креативной экономике ООН, и Ч. Лэндри. Они рассматривают креативность как главный фактор создания современного уклада жизни и необходимый атрибут эффективного развития новой экономики.

В частности, Джон Хокинс, пытаясь проследить результаты креативной экономики, вычленяет 15 креативных индустрий, генерирующих интеллектуальную собственность в виде патентов, авторских прав и торговых марок (Хокинс, 2011. С. 10). Подобный подход характерен для британского Департамента развития программ креативных индустрий, который характеризует креативную деятельность как «деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант, и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности» (DCMS, 2001. P. 23).

В отличие от Дж. Хокинса, Р. Флорида в качестве признака для определения места креативной экономики в системе воспроизводства прибегает к роду деятельности (профессии), а не отрасли (Флорида, 2007. С. 13). Трудовой подход Флориды основывается на определении креативного класса, который состоит из двух подклассов: суперкреативного ядра (профессии в области программирования и математики, архитектуры и инженерного дела, естественных и социальных наук, образования, воспитания и библиотечного дела, искусства, дизайна, развлечений, спорта, СМИ) и креативных профессионалов (управленческие профессии, профессии в области бизнеса и финансов, профессии в области права, профессии в области здравоохранения, руководящие профессии, связанные с продажами и управлением продажами). Поэтому одним из основных признаков креативной экономики является высокая доля людей, занятых в определенных (требующих творческих способностей, управленческих компетенций и знаний в сфере инновационного развития) сферах общественного производства. Сходные идеи обнаруживаются и у Ч. Лэндри, который подчеркивает, что сейчас в основе городского развития лежат не классические факторы производства, а способности людей, их воображение, творческая активность и мотивация (Лэндри, 2011. С. 19).

По нашему мнению, креативную экономику следует рассматривать системно, в широком смысле. В таком случае она выступает как:

- постиндустриальная экономика, поскольку увеличивается и начинает доминировать доля сферы услуг, а не сфера производства;
- информационная экономика, так как информация (знания, наука) играют в ней ведущую роль как фактор производства и преобладает роль творческого труда;
- инновационная экономика, поскольку знания предоставляют возможность порождать непрерывный поток нововведений, соответствующий требованиям динамично меняющихся потребностей, а зачастую и формирующий их. Принципиальным отличием креативной экономики от инновационной является акцентирование основного вклада в развитие индустрии инноваций со стороны креативного сектора экономики, рассматриваемого в качестве ключевого (креативность выступает в качестве характеристика инноваций);
- глобальная сетевая экономика, поскольку в креативной экономике взаимодействие между носителями «идей» опосредуется широкими сетевыми связями в мировом масштабе (возникновение сети Интернет как новой инфраструктуры экономики);
- экономика знаний, поскольку в ней растет значение человеческого капитала и инвестиций в образование и подготовку кадров.

Основное отличие креативной экономики от традиционного экономического уклада заключается в том, что главный инструмент в ней – это знания, ресурс – информация, а продукт – инновация. Таким образом, концепция креативной экономики объединяет такие разрозненные понятия, как «информационная экономика», «экономика знаний» и «инновационная экономика» (Дацьк, 2010. С. 20).

Сырье креативной экономики – талант порождать новые, оригинальные идеи и превращать идеи в экономический капитал и продаваемые продукты.

Ключевыми факторами эффективного становления, роста и развития креативной экономики являются человеческий капитал, внутренний спрос, инновации, инвестиции, технологическая, организационная и институциональная модернизация, а также созидательная деятельность всех субъектов рынка. Обеспечивающие факторы – эффективный креативный, инновационный, инвестиционный, производственный и социальный менеджмент.

Необходимо также различать такие понятия, как «креативный кластер», «креативные индустрии» и «креативная экономика».

Креативный кластер – общность людей, обладающих творческим потенциалом и возможностью генерировать инновационные идеи и продукты. Предприятия, входящие в кластер, взаимодополняют друг друга, что приводит к увеличению эффекта за счет синергии.

Понятие креативной индустрии появилось около двадцати лет назад, оно объединяет творческую и коммерческую составляющие современной экономической системы. Креативные индустрии относятся к четвертичному сектору экономики, основывающемуся на генерации и распространении знаний и информации, а также экономически успешных продуктов, имеющих некую культурную ценность. Творческие индустрии – это «та деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант, и которая может создавать добавленную стоимость и рабочие места путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности» (Гнедовский, 2013). Основная задача творческой индустрии – создать и реализовать «творческий продукт».

Творческие индустрии производят товары и услуги, включая и идеи, которые затем становятся ресурсами для инновационного процесса и других отраслей экономики как в научном, так и в технологическом смысле.

Креативные индустрии позволяют: генерировать прибыль; создавать новые рабочие места, новые индустрии; способствовать росту выпуска традиционных видов продукции; модернизировать промышленные процессы; содействовать реструктуризации производства; создавать новые рынки и «мягкие» инфраструктуры для культурного туризма; улучшать промышленную инфраструктуру и инвестиционное окружение; способствовать возрождению пришедших в упадок городских районов; усиливать конкуренцию и дать толчок инновационному развитию; обеспечивать рост торговли; увеличивать производительность труда и количество высококвалифицированных человеческих ресурсов.

Креативная экономика – экономика, в которой люди, «зарабатывающие на идеях», работают во всех секторах экономики. Она базируется на следующих ключевых принципах, не отрицая основных позиций рыночной экономики:

- доминирование интеллектуальной (нематериальной) экономической продукции, а не материальной;
- основным активом на предприятиях любых форм собственности являются интеллектуально-креативные ресурсы, рациональное управление которыми обеспечивает эффективное использование материальных и финансовых ресурсов фирм и организаций;
- преобладание качественной оценки эффективности производственной, логистической, торговой и других видов предпринимательской деятельности;
- получение прибыли обеспечивается через потребительную стоимость (полезность) экономических продуктов, в которых основную стоимость имеет их интеллектуальная, а не материальная составляющая;
- главенство человека при разработке систем управления как источника интеллектуально-креативных ресурсов, действующего в условиях человеко-машинных, человеко-информационных, человеко-коммуникационных и тому подобных систем. Основной ресурс общества – творческая деятельность человека.
- при производстве любых экономических продуктов обеспечивается свободный, эффективный и целенаправленный обмен творческой энергией между всеми участниками рынка.

Спорным является и вопрос о классификации креативных индустрий (табл. 1).

Таблица 1

**Классификация творческих индустрий**

Модель Великобритании (DCMS)	Символическая текстовая модель	Модель концентрических кругов	Модель охраны авторских прав (WIPO)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама</li> <li>• Архитектура</li> <li>• Искусство и антиквариат</li> <li>• Ремесло</li> <li>• Дизайн</li> <li>• Мода</li> <li>• Кино и видео</li> <li>• Музыка</li> <li>• Представления</li> <li>• Издательская деятельность</li> <li>• Software</li> <li>• TV и радио</li> <li>• Видео и компьютерные игры</li> </ul>	<p>Ядро культурных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама</li> <li>• Кино</li> <li>• Интернет</li> <li>• Музыка</li> <li>• Издательская деятельность</li> <li>• TV и радио</li> <li>• Видео и компьютерные игры</li> </ul> <p>Периферия культурных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Креативное искусство</li> </ul> <p>Пограничные культурные индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Бытовая электроника</li> <li>• Мода</li> <li>• Software</li> <li>• Спорт</li> </ul>	<p>Ядро креативных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Литература</li> <li>• Музыка</li> <li>• Представления</li> <li>• Визуальное искусство</li> </ul> <p>Другие индустрии ядра креативных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кино</li> <li>• Музеи и библиотеки</li> </ul> <p>Культурные индустрии в «широком смысле»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Культурное наследие</li> <li>• Издательская деятельность</li> </ul> <p>Связанные индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Звукозапись</li> <li>• TV и радио</li> <li>• Видео и компьютерные игры</li> <li>• Реклама</li> <li>• Архитектура</li> <li>• Дизайн</li> <li>• Мода</li> </ul>	<p>Ядро индустрий, охраняемых авторским правом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама</li> <li>• Управление коллекциями</li> <li>• Кино, видео, музыка</li> <li>• Театр и опера</li> <li>• Пресса и литература</li> <li>• Software и базы данных</li> <li>• TV и радио</li> <li>• Фотография</li> <li>• Визуальное и графическое искусство</li> </ul> <p>Взаимозависимые индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чистые материалы для записи</li> <li>• Бытовая электроника</li> <li>• Музыкальные инструменты</li> <li>• Бумага</li> <li>• Копировальное оборудование, фотографическое оборудование</li> <li>• Производство и продажа TV</li> <li>• Радио и рекордеры</li> <li>• Компьютеры и оборудование</li> <li>• Инструменты кинематографии</li> </ul> <p>Частично охраняемые авторским правом индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Архитектура; Одежда, обувь; Дизайн и мода; Товары для дома; Игрушки</li> </ul>

Многие исследователи считают ошибочным включать в креативные индустрии ИТ, программное обеспечение, компьютерные игры и спорт. Однако, мы остановимся на расширенной трактовке креативных индустрий (рис. 1).



Рис. 1. Классификация творческих индустрий в соответствии с классификацией ЮНКТАД (UNCTAD, 2010. Р. 38)

Зарождающаяся креативная экономика становится основным компонентом экономического роста, занятости, торговли, инноваций и социальной сплоченности в наиболее развитых странах, а основным источником экономического роста, конкурентоспособности и занятости выступает взаимосвязь между секторами культуры и производства. Интеграция современных творчески-экспериментальных подходов и предпринимательства создает инновационные идеи в области бизнеса, а способность творческих индустрий разрабатывать стиль и дизайн в сочетании с маркетинговыми навыками способствуют преобразованию более крупных производств, позволяя им выдержать усиливающую конкуренцию.

Креативная экономика характеризуется с точки зрения креативного системного подхода (рис. 2), в основе которого лежат проектное мышление, креативное воображение, практическая направленность.

Особенности креативной экономики как системного феномена:

- высокая роль новых технологий и открытий в разных областях деятельности человека;
- инновационный характер развития экономики;
- прорыв в области ИКТ;
- сетевой и глобальный характер знаний;
- появление новых методов и способов управления человеческим капиталом;
- формирование НИС как институциональной основы экономики;
- новый порядок взаимодействия участников рыночного обмена: потребитель идеи участвует в ее создании;
- высокая степень неопределенности;
- острая необходимость генерации новых знаний, идей.

Раньше предприниматель мог обладать пятью факторами производства – труд, земля, капитал, предпринимательские способности и информация, но в условиях новой креативной экономики добавляется еще один фактор – идея. И парадоксально то, что, не обладая первыми четырьмя факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности), только на последних двух можно начать бизнес, обладая информацией о потребности и идеей, как ее решить.

Качественная НИС и креативные индустрии служат основной частью фундамента креативной экономики. Креативным ядром, мотором новой экономики выступает венчурный бизнес. Основной драйвер креативной экономики – свободная конкуренция. В креативной экономике происходит замещение физического капитала на человеческий капитал в качестве основного фактора развития и доли в национальном богатстве (в передовых странах – 70–80%). Процесс развития нового типа экономики заключается в повышении качества человеческого капитала, качества жизни и в производстве знаний, новых технологий, инноваций и услуг высокого качества.

Основным противоречием, лежащим в основе перехода от индустриального к постиндустриальному обществу, является разногласие между творческими ограничениями промышленной, организационной эпохи и объективной



потребностью общества в активизации и поощрении творческих способностей человека. Это противоречие проявляется между высоким креативным потенциалом и бюрократической и зарегламентированной системой индустриального общества, между креативностью и жестким контролем.

30 марта Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Программа развития ООН (ПРООН) в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке совместно представили доклад «Креативная экономика-отчет за 2010 г.», в котором сообщается, что креативная индустрия в противостоянии глобальному кризису намного сильнее, чем традиционные индустрии. Кроме того, в докладе подчеркивается, что креативная индустрия как новая тенденция всемирного экономического развития играет специфическую роль в стимулировании восстановления глобальной экономики. В докладе говорится, что креативная индустрия – один из источников динамичного экономического развития. В этом отчете креативные индустрии определяются как «пересечение и интеграция искусства, культуры, бизнеса, инноваций и новых бизнес-моделей, составляющих цикл создания, производства и распределения товаров и услуг, использующих интеллектуальную собственность как первичную затрату» (UNCTAD, 2010).

Основная «добавленная стоимость» в креативной экономике будет создаваться в процессе творчества, благодаря новым знаниям и праву интеллектуальной собственности на результаты такого труда. В свете развития экономики потребления победителями на рынке станут те производители, которые смогут максимально использовать «добавленную ценность», создаваемую за счет стиля, имиджа, электронного маркетинга и рекламы, – т. е. всего того, что производят творческие индустрии. Современные рынки характеризуются высокой степенью специализации и изменчивости, сложными взаимозависимыми колебаниями цен, т. е. требуют от производства особенностей, типичных для предприятий из сектора творческих индустрий. К тому же, большинство продуктов творческих индустрий перемещается по миру, не требуя транспортировки, что создает предпосылки для дальнейшего развития творческих индустрий в условиях глобализации.

Креативная экономика опирается на развитую систему венчурного капитала. Продуктом креативной экономики являются не только новые товары, но и формирование новых институтов и систем производства.

К результатам проявления креативности в экономике относятся развитие аутсорсинга (контрактного производства) и «виртуальных компаний», которые передают субподрядчикам практически все – производство, логистику, рекламу, бухгалтерию, сохраняя за собой лишь небольшой штат администраторов, специалистов по маркетингу и разработчиков. Такие фирмы сохраняют за собой только те функции, которые связаны с производством интеллектуальной собственности, творческими разработками или торговой маркой.

В креативном обществе создаются сети технополисов, технопарков и технологических центров, где на ограниченной территории разрабатываются инновационные технологии и развиваются наукоемкие производства.

«Технологическая и экономическая креативность рождается и создается при взаимодействии с художественной и культурной креативностью» (Флорида, 2007. С. 4). Другими словами, знания могут перетекать от художников к другим работникам, что увеличивает эффективность и производительность последних, а также их доходы. Для отраслей экономики, активно использующих культурные блага и символический капитал культуры и искусства в качестве ресурсов (реклама, дизайн, IT-продукты развлекательного характера и т. д.), очевидны преимущества от сотрудничества со сферой искусства.

Государство играет центральную роль в креативном обществе. Ключевыми функциями государства в креативном обществе является защита свободы, личности и собственности; активная поддержка предпринимательства; формирование институциональной среды, способствующей генерации инноваций. Центральные бюджеты европейских стран используют несколько каналов финансирования на поддержку сферы культуры и искусства: в форме прямого финансирования; при помощи системы межбюджетных общих и целевых трансфертов субнациональным бюджетам; на основе совместного участия в финансировании органов власти разного уровня; через независимые посреднические структуры; с использованием механизмов партнерства на основе смешанного государственно-частного финансирования.

Во многих странах широкое распространение получили гранты, содержащие условия встречного финансирования (Абанкина, 2012. С. 139). В Европе этот механизм впервые начал применяться в Великобритании, а затем и в странах континентальной Европы. Задачей подобных грантов является не только улучшение финансового положения организаций культуры, но и содействие их адаптации к рыночной среде. Они побуждают их внедрять корпоративные методы управления, стимулируют повышать уровень самообеспечения за счет развития коммерческой деятельности, а также привлекать негосударственные финансовые источники.

Ожидается, что государственные финансы и инвестиции в креативную экономику будут простирались за пределы министерств культуры и будут вовлекать министерства, ответственные за промышленное развитие, технологии и финансы. Старт-ап финансирование часто сложно получить из-за туманных перспектив на рынке креативной продукции; прогноз спроса на креативные блага труден, т. о. инвесторы (государственные и частные) рассматривают такие проекты как высокорисковые. Иногда у фирм есть доступ к государственным инвестиционным программам, бизнес-инкубаторам и частным венчурным фирмам. Однако трудности получения финансирования продолжаются на операционной стадии креативного бизнеса, когда необходим оборотный капитал, а фонды расширения бизнеса тоже в дефиците.

Финансирование может идти из разных источников: разного сорта государственных программ; частных инвестиций; венчурного капитала; ГЧП; грантов от фондов; схем освобождения от налогов культурно-социально ответственных компаний; но другие альтернативы тоже стоит рассмотреть. Схемы микрокредита – жизнеспособный вари-

ант, который позволит облегчить финансирование государственными и частными кредитными учреждениями малых креативных предприятий и независимых художников в развивающихся странах, особенно на этапе старта-апа.

Учреждение Межминистерского руководящего комитета по креативной экономике может быть предусмотрено как постоянный институт, играющий ключевую роль в формировании государственной политики и вовлекающий государственных чиновников от всех соответствующих министерств. Такой комитет поможет установить диалог с ключевыми профессиональными ассоциациями и учреждениями креативного сектора, что позволит лучше отвечать требованиям и ожиданиям творческих профессионалов.

Следующий шаг – основание Центра креативной экономики (на национальном, муниципальном и региональном уровнях) как платформы, облегчающей сетевое взаимодействие и сотрудничество, обмен опытом, сбор и распространение информации, исследований и политики, и упрощающий взаимодействие между креативным бизнесом, частным сектором и учебными заведениями. Он был бы местом встречи креативных практиков, где могли бы проводиться семинары и увеличивающие потенциал мероприятия как стимул для креативности и инноваций.

Распространенная в мире модель С-ИТЕТ (Creative – Innovation, Technology, Entrepreneurship, Trade) должна укрепить связь между креативными инвестициями, технологиями, предпринимателями и торговлей. Эффективная государственная политика будет стимулировать инвестиции частного сектора, привлекая технологии, и поэтому приводя ведомую экспортом стратегию к фирмам креативных индустрий. Упорядоченные механизмы побудили бы благотворительные круги оптимизировать воздействие целевых инвестиций в самые конкурентоспособные креативные индустрии.

Инвестиции, предпочтительно ПИИ, стимулировали бы инновационные знания или использование более передовых технологий, особенно инструментов ИКТ, облегчая проникновение на рынок креативной продукции. Торговля – ключевой элемент модели, т. к. в последние годы креативные индустрии – один из самых наиболее динамично развивающихся секторов в мировой торговой системе.

Таким образом, в современных условиях императивами креативного типа развития становятся следующие элементы:

1. Человеческий капитал с точки зрения функционального анализа может быть охарактеризован как сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного производства, способствуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост заработков данного индивида.

2. Структурный капитал в форме интеллектуальной собственности: изобретений, копирайтов, торговых марок, торговых секретов, патентов, технологий, лицензий; и инфраструктурных активов: организационных стратегий, системы управления, корпоративной культуры, внутренних сетей и т. д. Относительно интеллектуальной собственности как ключевого стратегического ресурса в обеспечении конкурентоспособного производства креативных индустрий следует отметить, что руководители компаний-мировых лидеров первыми осознали, что формирующаяся в настоящее время креативная экономика породила новую окружающую среду конкуренции, в которой борьба идет за исключительные права на новые идеи и изобретения, использование которых способствует росту конкурентоспособности производства, получению сверхприбылей и т. д.

3. Внешний (социальный) капитал – связь с внешней средой: капитал потребителей, капитал поставщиков, капитал кооперации, капитал местного сообщества, капитал связей с властью, конкурентный капитал.

Ключевыми структурными элементами системы расширенного инновационного воспроизводства экономики выступают: подсистема генерации знаний; сфера образования и профессиональной подготовки, обеспечивающая формирование человеческого потенциала; подсистема производства креативной продукции и услуг; инновационно-креативная и инвестиционная инфраструктура, включающая каналы финансового обеспечения воспроизводства инновационного потенциала.

Таким образом, интенсификация в последнее десятилетие процессов глобализации, регионализации, модернизации и трансформации хозяйственных системы выдвигает в качестве прогрессивного – креативный тип развития, направленность и темпы которого определяются человеком, как генератором нововведений.

#### ЛИТЕРАТУРА

Абанкина Т.В. (2012). Многоканальное финансирование культуры и искусства: зарубежный опыт // *Журнал новой экономической ассоциации*. № 2 (14). С. 139.

Гнедовский М. (2013). Творческие индустрии: политический вызов для России // Доступно на: <http://www.strana-oz.ru/2005/4/tvorcheskie-industrii-politicheskiy-vyzov-dlya-rossii> (дата доступа: 10.04.)

Дацык А.А. (2010). Исследование тенденций креативной экономики в России и за рубежом // *Проблемы развития инновационно-креативной экономики. Сборник докладов*. М.: Креативная экономик. С. 20.

Лэндри Ч. (2011). Креативный город. М.: Классика-XXI век. С. 19.

Флорида Р. (2007). Креативный класс. Люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI. С. 13.

Хокинс Дж. (2011). Креативная экономика. М.: Классика-XXI век. С. 10.

DCMS (2001). Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document. London.

UNCTAD (2010). The Creative Economy Report. London, pp. 38.

## REFERENCES

- Abankina T.V.* (2012). Multi-channel financing of culture and art: foreign experience. *Journal of new economic association*, no. 2 (14), pp. 139. (In Russian.)
- Dacic A.A.* (2010). Study of trends in the creative economy in Russia and abroad. *The Problems of development of innovative and creative economy. Collection of reports. Moscow. Creative economy.* (In Russian.)
- DCMS (2001). *Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document.* London.
- Florida R.* (2007). *The Rise of The Creative Class and How It's Transforming Work.* Moscow. Classic-XXI century, pp. 13. (In Russian.)
- Gnedovski M.* (2013). Creative industries: political challenge for Russia. Available at: <http://www.strana-oz.ru/2005/4/tvorcheskie-industrii-politicheskiy-vyzov-dlya-rossii>. (In Russian.)
- Howkins J.* (2011). *Creative economy.* Moscow. Classic-XXI century, pp. 10. (In Russian.)
- Landri Ch.* (2011). *The creative city.* Moscow. Classic-XXI century, pp. 19. (In Russian.)
- UNCTAD (2010). *The Creative Economy Report.* London, pp. 38.

## СЕТЕЦЕНТРИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

**СВОЕВОЛИН В.Ю.,**

кандидат экономических наук,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: svoevolin@sfnedu.ru

*В статье рассматривается сетецентрический подход к управлению социально-экономическими системами на разных уровнях. Исследуется роль государства как ведущего институционального инноватора в условиях посткризисного развития российской экономики. Сетецентрическая модель организации системы управления позволяет использовать эффективные инструменты, поскольку ее объекты (институты, проекты, подсистемы) интегрированы не только прямыми горизонтальными и вертикальными, но и диагональными связями. Такой подход также делает возможным эффективно использовать не только управленческий контур системы, но и потенциал самоорганизации социально-экономических систем (институтов) разного уровня сложности, а также создавать единую информационную среду с использованием современных информационно-коммуникационных технологий.*

**Ключевые слова:** сетецентрическое управление; государственное регулирование; инновационная экономика; социально-экономическая система; самоорганизация.

## NETWORK-CENTRIC PRINCIPLE OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS MANAGEMENT

**SVOEVOLIN V.Yu.,**

PhD,  
Southern Federal University,  
e-mail: svoevolin@sfnedu.ru

*This article examines a network-centric approach to managing socio-economic systems at different levels. Investigated the role of the state as a leading institutional innovator in the post-crisis development of the Russian economy. Network-centric model of organization management system allows the use of effective tools, as its objects (institutions, projects, subsystems) integrated not only straight horizontal and vertical, but diagonal bonds. This approach also makes it possible to effectively use not only the management loop system, but also the potential of self-organizing socio-economic systems (institutions) of varying complexity, as well as to create a single information environment with the use of modern information and communication technologies.*

**Keywords:** network-centric management; government regulation; innovative economy; socio-economic system; self-organization.

**Коды классификатора JEL:** B25, B49, H11.

В развитие наших работ, посвященных анализу социально-экономических систем с позиций институционально-эволюционного подхода (Своеволин, 2010. С. 110–111) и теорий самоорганизации (Своеволин, 2008. С. 15–17), в настоящей статье исследуется сетецентрический принцип управления социально-экономическими системами.

В настоящее время термин «сетецентрическое управление» в основном используется военными и специалистами, занимающимися проблемами управления в больших (прежде всего, технических и социотехнических) системах, состоящих из множества автономных центров (объектов), объединенных в общую сеть. Среди экономистов нет общепризнанной и однозначной трактовки терминов «сетецентризм», «сетецентрический». Этот термин (Network

Centric) пришел из военной сферы и был введен в широкий оборот в 1998 г. А. Себровски и Дж. Гарстка в статье «Сетецентрическая война: ее происхождение и будущее», опубликованной в журнале «Proceedings». Впоследствии эта концепция была доработана Дж. Гарстка совместно с Д. Альбертсом и Ф. Стейном (*Alberts, Garstka, Stein, 1999*).

Под сетецентричностью понимается принцип организации систем управления, позволяющий «реализовать режим ситуационной осведомленности благодаря формированию и поддержанию единой для всех ярусов управления, целостной, контекстной информационной среды и включения в процесс её непрерывной актуализации возможно большего числа источников первичной информации» (*Дрогвоз, Чемезов, Турко, Куликов, 2011*). Отметим два важных сетецентрических принципа – сосредоточение усилий для выполнения поставленной задачи и максимальное использование всей информации для формирования решений (*Трахтенгерц, 2013*). Эти принципы характерны для открытых, самоорганизующихся социально-экономических систем «со слабой иерархией в контуре принятия решений», способных «порождать цели внутри себя» (*Ефремов, Максимов, 2012*). Мы не будем сводить сетецентричность только к насыщению социально-экономической системы информационными (или информационно-разведывательными – как это практикуется в работах, посвященных военным системам управления) подсистемами и средствами связи, которые они сами по себе не придают системе нового качества управления. Современным конкурентоспособным рыночным структурам, функционирующим в неэкономике, имманентно присуще это свойство – мощная инфокоммуникационная составляющая. Без этого трудно представить систему любого ранга и сферы деятельности – любая организация (компания), как минимум, имеет свободный доступ в сеть Интернет, обеспечивая себя таким образом оперативной информацией. И чем больше такая организация, тем более интенсивная информационно-аналитическая работа ей ведется. В то же время повышение эффективности государственного управления, в том числе на региональном и субрегиональном уровнях, обеспечивается путем интеграции в единый комплекс государственных институтов и их информационно-аналитических систем на сетецентрических принципах, а также использования потенциала муниципальных, общественных и корпоративных институтов и их информационных систем.

Для дизайна институтов необходимо знание текущего состояния институциональной организации макроэкономической системы и умение их (институты) выявить в контексте социальных и экономических взаимодействий (*Вольчик, 2011. С. 20*). Как упоминалось выше, важным фактором сетецентрического управления является максимально возможное использование источников первичной информации, доступных для всех иерархических уровней социально-экономической системы. Речь идет о принципе «ситуационной осведомленности» (*situational awareness*). Этот термин введен в оборот в 1990-х гг. и обозначает «чувственное восприятие элементов обстановки в (едином) пространственно-временном континууме, осознанное восприятие их значения, а также проецирование их в ближайшее будущее» (*Endsley, Garland, 2000*). То есть субъекты и объекты управления обладают актуальной и точной информацией в любой момент времени, необходимой для принятия или выполнения решений, а также идентифицируют свои наиболее важные текущие цели. Все элементы действуют в единой информационной среде. В качестве одного из эффективных инструментов выступают «ситуационные центры», создаваемые в органах государственного управления и крупнейших государственных компаниях. Такие центры оснащены всеми видами связи и визуализации информации и используются, как правило, в кризисных ситуациях, когда необходимо получать актуальную информацию в реальном режиме времени для принятия соответствующих мер, а также при проведении различного рода совещаний. В остальное время ситуационные центры занимаются мониторингом социально-экономической и политической обстановки, одной из важных задач которого является выявление момента слома тенденции развития мониторируемого процесса (точки бифуркации – в терминах экономической синергетики). Идентификация такого момента должно повлечь за собой корректировку управленческих действий.

Использование органами государственного управления свойства рыночной самоорганизации, обеспечивающей самоупорядочение и дальнейшее самоусложнение всех элементов экономической системы за счет гармонизации их взаимодействия, позволяет с относительно небольшими усилиями обеспечивать её инновационное (в экономическом и социально-политическом аспектах) развитие при условии своевременного применения технологий координации макропроцессов. Учитывая то, что современная экономика характеризуется усложнением связей, бурным ростом рыночных и социальных коммуникаций, особенно в сети Интернет, резким увеличением количества экономических и социальных акторов, для органов государственной власти возникает серьезная проблема – обеспечение эффективной координации рыночных агентов, сохраняя при этом их инновационный потенциал, с учетом интересов населения, а также стабильное развитие экономики. Причем задача должна решаться без увеличения бюрократического аппарата.

Сетецентрический принцип управления позволяет обеспечить гармонизацию интересов общества, бизнеса, государства. Для организации сетецентрического управления следует решить ряд задач (*Юдицкий, Владиславлев, Точ, 2010*):

- целеполагание (определение состава и структуры целей и выявление причинно-следственных связей на множестве целей);
- логическое управление (определение состава и порядка выполнения действий);
- когнитивный анализ (отбор наиболее значимых показателей, характеризующих работу системы, и способов взаимовлияния между показателями);
- установление связи между действиями, целями и показателями.

Проблема группового управления в распределенных системах решается двумя основными путями: либо выделяется центральное устройство управления, либо достижение цели обеспечивается созданием распределенной системы управления на основе объединения подсистем управления всех объектов сети. В последнем случае речь

идет о самоорганизации в искусственной системе на основе заданных извне правилах (алгоритмах) самоорганизации, которые позволяют «принимать» решения в детерминированной среде без внешнего управления. Однако такой вариант малоприменим даже на микроэкономическом уровне, поскольку правила самоорганизации (то есть институты) должны учитывать интересы всех элементов системы. В случае экономических макросистем речь идет о необходимости гармонизации интересов экономических субъектов (государство, общество, бизнес). Причем стоит учитывать и то, что эти субъекты состоят из множества групп со специальными интересами, которые, в свою очередь, представляют собой совокупность акторов, действующих в соответствии со своими персонифицированными целями, зачастую и не совпадающими с целями своих групп (страт). В связи с этим проблемы гармонизации (взаимосогласования) целей и задач элементов социально-экономической системы является важным условием достижения общесистемной цели (в нашем случае – инновационного развития экономики). Основным институциональным инноватором, обеспечивающим координацию целеполагания и целесогласования, по-прежнему остается государство, которое выступает как субъект управления (управляющая подсистема) по отношению к региональным органам власти, бизнесу и общественным институтам. Не стоит упускать из внимания то, что ряд бизнес-структур (естественные монополии, государственные корпорации, крупнейшие частные компании) имеют возможности влиять на разработку целей региональных, а иногда и федеральных, органов власти. Такая ситуация, возникшая в процессе рыночной трансформации экономики и общества, приводит к разбалансированности развития и нарастанию противоречий на всех иерархических уровнях.

Для построения эффективной экономики на сетевых принципах управления следует выявить цели (и их приоритетность для каждой из сторон) на всех ее иерархических уровнях и обеспечить их совместимость так, чтобы обеспечить инновационное развитие не только «сверху вниз», но и дать возможность генерировать инновации на нижних уровнях управления и в процессе социально-экономической самоорганизации. Недопущение микроэкономических субъектов и общественности в начале перехода к рыночноориентированной экономике детерминировали отсутствие консенсуса между основными акторами (бизнесом и общественными институтами), бесконтрольность правящей «элиты», что, в конечном итоге, привело к затяжному кризисному развитию российской экономики.

Государству следует сконцентрировать свои усилия на «взращивании» социально-экономических и политических институтов, обеспечивающих координацию в своих сферах. Как вариант, стоит рассматривать возможность импорта иностранных институтов, доказавших свою эффективность, и их имплантацию на российскую почву. В качестве примера стоит привести создание Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и ее региональных аналогов, различных отраслевых ассоциаций и союзов. Соответствующие институты в России есть и довольно успешно занимаются своей деятельностью, но они не включены или недостаточно интегрированы в национальную систему государственного управления.

В любой социально-экономической и социотехнической системе, в которой функционирует даже небольшая группа решающих совместную задачу объектов, есть проблема обеспечения группового взаимодействия, которая обуславливает проблему поиска оптимального (малозатратного) пути достижения общей цели в условиях недетерминированной среды и наличия определенных ограничений (ресурсно-сырьевых, финансовых, временных). Государство в ходе институциональной эволюции должно заниматься «селекцией» эффективных неформальных институтов, способных обеспечить инновационное развитие заданного экономического (социального, политического) сектора в заданном направлении. В качестве одного из примеров следует привести создание федеральных университетов как площадок, обеспечивающих развитие региональных систем высшего профессионального образования, их интеграцию с экономикой и социальной сферой соответствующих федеральных округов. Речь не идет о воссоздании квазисоветской системы управления с мощным бюрократическим аппаратом, в которой централизованно решилось большинство вопросов, даже мелких, без учета местной специфики. По мнению Г. Дерлугьяна, именно нежелание советской партноменклатуры делегировать часть своих полномочий на места послужила важной причиной развала советской системы, а впоследствии привела к хищническому поведению «элиты», которая посчитала выгодным осуществление стратегий, в итоге приводящих к коррупционному размыванию власти и деиндустриализации (Дерлугьян, 2010. С. 137).

В процессе институциогенеза возникают институциональные мутации, которые влекут за собой не только положительные, но и отрицательные (особенно на начальном этапе) эффекты. Так, например, создание в 2006 г. Южного федерального университета путем присоединения к Ростовскому государственному университету (РГУ) трех региональных вузов – Таганрогского государственного радиотехнического университета, Ростовского государственного педагогического университета, Ростовской государственной академии архитектуры и искусств – привело к тому, что формирование целостной структуры и эффективной системы управления вузом не завершено до настоящего времени – процессы трансформации с разной степенью интенсивности идут несколько лет. И четырехмиллиардная субсидия, выделенная на реализацию программы развития федерального университета, была освоена, на наш взгляд, не совсем рационально (по принципу «всем сестрам – по серьгам»), в том числе и в силу отсутствия единого и однозначного понимания сотрудниками и руководством целей, поставленных перед вузом, его сложной структурой (50 тыс. сотрудников и студентов) и нежелания федерального и регионального центров вмешиваться в сложившуюся ситуацию.

Для недопущения неподконтрольного развития негативных институциональных мутаций, детерминирующих собой, снижение конкурентоспособности и/или эффективности, государство (в лице органа государственного управления) должно, прежде всего, поставить четкие, измеримые цели («чего нужно достигнуть?») в соответствии с критериями SMART (Doran, 1981), определить необходимые для их достижения задачи («как этого достигнуть?»), состав (структуру) института, способного решить поставленную задачу.

Сетевая модель организации системы управления позволяет использовать эффективные инструменты, поскольку ее объекты (институты, проекты, подсистемы) интегрированы не только прямыми горизонтальными и вертикальными, но и диагональными связями. Такой подход также делает возможным эффективно использовать не только управленческий контур системы, но и потенциал самоорганизации социально-экономических систем (институтов) разного уровня сложности, а также создавать единую информационную среду с использованием современных информационно-коммуникационных технологий.

## ЛИТЕРАТУРА

- Вольчик В.В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание // *Terra Economicus*. Т. 9. № 2.
- Дерлугьян Г.М. (2010). Адепт Бурдьё на Кавказе (главы из книги) // *Политическая концептология: журнал метадисциплинарных исследований*. № 3. С. 317.
- Дрогвозов П.А., Чemezov С.В., Турко Н.И., Куликов С.А. (2011). Развитие системы стратегического менеджмента интегрированных структур ГК «Ростехнологии» на основе концепции сетевости // *Проблемы стратегического менеджмента и механизмы военно-гражданской интеграции в высокотехнологичных отраслях промышленности*: Сб. науч. статей. М.: ЦОП АВН.
- Ефремов А.Ю., Максимов Д.Ю. (2012). Сетевая система управления – что вкладывается в это понятие? // *Труды Третьей российской конференции с международным участием «Технические и программные средства систем управления, контроля и измерения»*. М.: ИПУ РАН.
- Своеволин В.Ю. (2008). Государственное регулирование и рыночная самоорганизация социально-экономических систем // *Terra Economicus*. Т. 6. № 4–3.
- Своеволин В.Ю. (2010). Формирование инновационной экономики в России как основы постиндустриального общества: институционально-эволюционный подход // *Journal of Institutional Studies («Журнал институциональных исследований»)*. Т. 2. № 1.
- Трахтенгерц Э.А. (2013). Использование двух сетевых принципов модификации экономических целей и стратегий в кризисной ситуации // *Управление в социально-экономических системах*. Т. 45.
- Юдицкий С.А., Владиславлев П.Н., Точ Д. (2010). Триада к моделированию систем сетевости // *Управление большими системами*. № 28.
- Alberts D.S., Garstka J.J., Stein F.P. (1999). Network Centric Warfare: Developing and Leveraging Information Superiority. Washington. CCRP Publ. Доступно на: [www.dodccrp.org/files/Alberts\\_NCW.pdf](http://www.dodccrp.org/files/Alberts_NCW.pdf).
- Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives // *Management Review*. Vol. 70, Issue 11.
- Endsley M., Garland D. (2000). Situation awareness: analysis and measurement. Lawrence Erlbaum Associates.

## REFERENCES

- Alberts D.S., Garstka J.J., Stein F.P. (1999). Network Centric Warfare: Developing and Leveraging Information Superiority. Washington. CCRP Publ., Available at: [www.dodccrp.org/files/Alberts\\_NCW.pdf](http://www.dodccrp.org/files/Alberts_NCW.pdf).
- Derluguian G.M. (2010). Adept Bourdieu in the Caucasus (chapters from the book). Political Conceptology: Journal of metadisciplinary research. No. 3. P. 317. (In Russian.)
- Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. Management Review. Vol. 70, Issue 11.
- Drogovoz P.A., Chemezov S.V., Turko N.I., Kulikov S.A. (2011). The development of strategic management system integrated structures "Rostekhnologii" based on the concept of network-centric. Problems of strategic management and mechanisms of civil-military integration in high-tech industries: Scientific articles. Moscow. (In Russian.)
- Endsley M., Garland D. (2000). Situation awareness: analysis and measurement. Lawrence Erlbaum Associates.
- Svoevolin V.Yu. (2008). Government regulation and market self-organization of social and economic systems. Terra Economicus. Vol. 6. No. 4–3. (In Russian.)
- Svoevolin V.Yu. (2010). Creating an innovation economy in Russia as the basis of post-industrial society: institutional and evolutionary approach. Journal of Institutional Studies. Vol. 2. No. 1. (In Russian.)
- Trahtengerts E.A. (2013). Using two network-centric principles modifications economic goals and strategies in crisis. Management in social and economic systems. Vol. 45. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2011). Institutions, economic coordination and implicit knowledge. Terra Economicus. Т. 9. No. 2. (In Russian.)
- Yefremov A., Maksimov D. (2012). Network-centric management system - that can be embedded in this concept? Proceedings of the Third Russian conference with international participation «Hardware and software systems management, control and measurement». Moscow: Institute of Control Sciences. (In Russian.)
- Yuditskii S.A., Vladislavlev P.N., Toch D. (2010). Triad approach to modeling network-centric control systems. Managing large systems. No. 28. (In Russian.)

## АКТУАЛЬНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДМЕТА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

**ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.,**

доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация перевозок и управление на транспорте,  
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф.Ушакова,  
e-mail: evropa@bk.ru

*В работе исследован предмет политической экономии и его эволюция. Зарождение политической экономии и ее классическое оформление напрямую связано со становлением и развитием рыночной экономики. Политическая экономия – основной стержень развития экономической теории, а не экономики. Автор не исключает отражения тех или иных экономических интересов различными теоретическими подходами. Глобальный экономический кризис, неспособность экономик дать ответы о причинах кризиса и путях дальнейшего развития, актуализировали повышение интереса к политической экономии во всем мире.*

**Ключевые слова:** политическая экономия; производственные отношения; экономика; капитал; рынок.

## URGENCY AND NECESSITY OF THE STUDY OF THE SUBJECT OF POLITICAL ECONOMY

**DERUZHINSKY G.V.,**

Doctor of Science, Professor of the department of Transportation arrangement and cargo work management,  
State Marine University named after Admiral Ushakov,  
e-mail: evropa@bk.ru

*In work the subject of political economy and its evolution is investigated. Origin of political economy and its classical registration is directly connected with formation and development of market economy. Political economy – the main core of development of the economic theory, instead of economy. The author doesn't exclude reflection of these or those economic interests by various theoretical approaches. The global economic crisis, economics inability to provide answers about the causes of the crisis and the ways of further development, updated the increasing interest in political economy in the world.*

**Keywords:** political economy; production relations; economy; capital; market.

**JEL classification:** P16, P48.

Современный глобальный кризис, охвативший все общество, выявил противоречия и диспропорции не только в развитии экономики и финансов, но и в самой экономической теории. Экономическая теория, представленная мейн-стримом, оказалась не способной дать ответы на проблемы, поставленные временем, объяснить суть происходящих в обществе процессов и предсказать главные тенденции развития. От самых авторитетных экономистов (Роберт Лукас, Бен Бернанке) можно было слышать утверждения, что центральная проблема недопущения депрессии делового цикла решена (Кругман, 2009). Однако реальность опровергла эти утверждения и продемонстрировала ограниченность методологического инструментария господствующих теорий.

Кризисные явления в экономике всегда были предпосылкой для теоретических прорывов в экономической науке. Кризис заостряет все противоречия, обнаруживает слабые места, развертывает перед сознанием людей разнообразие нормальных и патологических экономических форм, создавая, таким образом, возможности для более глубокого познания сути экономических явлений и процессов. Именно такой кризисно-инновационный процесс характерен для современного этапа развития экономической теории.



Почему же так случилось, что наиболее популярные, повсеместно преподаваемые и широко распространенные теории оказались не способными быть надежным инструментом понимания происходящих процессов и выработки адекватных ситуации решений? Это объясняется как объективными, так и субъективными обстоятельствами (Гриценко, 2012).

Объективно, относительно сбалансированное функционирование экономик развитых стран во второй половине XIX века породило ситуацию, когда сугубо функциональные подходы давали достаточно хорошо формализованные, математизированные и практически эффективные ответы на вопросы о том, как взаимодействуют элементы системы, независимо от того, насколько познана сущность самой системы и ее элементов. Формула такого подхода: мы не знаем, что это такое, но знаем, как это работает в известных нам ситуациях, и можем этим практически пользоваться.

Субъективно это выразилось в развитии функциональных подходов, математизации экономической теории, все большем игнорировании проблем несовпадения глубинных и поверхностных процессов, утере интереса к данной проблематике, попытках обосновать такую ситуацию теоретически и появлении целого поколения экономистов, не способных оперировать категориями сущности, в отличие от форм ее проявления. Такой подход был господствующим в преподавании экономикс, микро- и макроэкономикс.

Крах СССР, как стержня существования социалистического блока, привел к разрушению существовавшей системы образования и ее фундамента – нравственных и культурных ценностей. Прокатившиеся за последние 30 лет по планете войны (в том числе и в «цивилизованной» Европе) были направлены на разрушение оставшихся после падения социалистической сверхдержавы центров силы или формирующихся в постсоветском вакууме альтернативных центров, которые могли бы составить конкуренцию оставшейся сверхдержаве. Активное развенчание в обществе ценности знаний привело его в состояние полного нигилизма в котором нет никаких авторитетов (все старое ложно – от марксизма до ядерной физики), отрицается осмысленность человеческого существования и значимость общепринятых культурных и нравственных ценностей. При наличии недостатков в советской системе (как и в любой другой), дистанцировавшаяся интеллигенция в период реформ позволила вместе с водой выплеснуть и ребенка. Следствием этого стал и массовый расцвет лженаук с появлением в прайм-тайм(!) на федеральном канале(!) передачи о «живой и мертвой» воде; господдержке петриковских фильтров; проблем в космической отрасли и многом другом. Современное поколение, как и его предшественники 10–100–1000 лет назад вступают в своем росте в этап юношеского максимализма (нигилизма). Однако войдя в него, они не выходят из этого этапа. Вместо восполнения личной потребности в достижении различных вершин в своем развитии типичный представитель современного общества получил симулякр в виде социальных сетей и СМИ. Не можешь связать три слова и выразить свою мысль – получи твиттер с его ограничением на 140 знаков, и тогда твоя глупость не будет видна. А можно скопировать чужую «умную» (а на деле лишь выглядящую так для малообразованного человека) фразу и выдать ее за свою.

Навязываемая России в 90-е гг. система экономических отношений рассматривалась в обществе как единственно правильная и несомненно бесспорная. Массовый приход и доминирование в политике популистов стали следствием экономической безграмотности населения.

Доминирующая в западном обществе идеология «менеджмента людей» отразилась в российской политике через появление «крепких хозяйственников» – руководителей, рассматривающих подчиненную им структуру как набор шестеренок. И его задача – это обеспечить такую должностную расстановку подчиненных, когда механизм работает слаженно и единственно возможным способом, а вот правильно ли он работает и дает ли верный-максимальный-необходимый результат это уже не его дело. К сожалению «крепкий хозяйственник» по рождению безыдеен и не способен за деревьями увидеть лес, однако, может грамотно наладить эффективное производство пиломатериалов.

Следствием таких подходов стало резкое снижение интеллектуального развития общества. Типичный его представитель не знаком с политэкономией и, как следствие, не способен к осознанному демократическому выбору.

«В стране, пользующейся представительным правлением, каждый гражданин обязан изучать политическую экономию уже потому, что там каждый призван к участию в обсуждении государственных дел» – писал Ж.Б. Сей (*Сэй, 2000*). Политическая экономия дает ответы о классовом устройстве общества и его проблемах. М.И. Воейков (*Воейков, 2012*) справедливо отмечает, что подмена неоклассической либеральной экономической теорией классической политической экономии чрезвычайно привлекательна. В либерализме социальную проблему представляет как индивидуализированную проблему отдельных людей, «имеющих дело с ограниченностью ресурсов (редкостью) и одинаково озабоченных лишь максимизацией полезности хозяйственных благ» (*Теория капитала и экономического роста, 2004*).

Следствием такой либеральной экономической ориентации является и крайне неоднозначная государственная политика в отношении малого бизнеса, которая привела к существенному ухудшению его положения.

Политэкономическое исследование – это не только и даже не столько сугубо экономическое исследование материального процесса. Последним занимаются конкретные экономические дисциплины – или отраслевого разреза: экономика промышленности, экономика транспорта, экономика строительства и т. п., или народнохозяйственного: финансы и кредит, денежное обращение, экономическое планирование, размещение производительных сил и т. п. Политическая экономия изучает преимущественно идеологию этого процесса, то есть, что и как отражается в головах и поведении людей в связи с их отношениями по производству вещей (*Воейков, 2012*).

Политическая экономия неотрывна от политических взглядов ее авторов на классовое общество. Неприятие в «экономикс» политэкономических идей, обструкция марксизма и других научных направлений, затрагивающих конфликт классов в капиталистической экономике, даже привели к вытеснению термина «класс» из западного научного

языка. На смену ему предложено более политически нейтральное и универсальное понятие «страта». И слабость классового выхолащивания в экономикс перед политэкономией прекрасно отражается фразой – «За деревьями не видеть леса».

Следует отметить, что за последние несколько лет на Западе резко и бурно возродился интерес к традиционной политической экономии. Об этом свидетельствует множество книг, выходящих в последние годы, где в названии присутствуют слова «политическая экономия». Крупнейший в мире книжный интернет-магазин Amazon на запрос “political economy” выдает 130779 результатов в разделе «Книги»!

20–22 мая 2011 г. «Международной инициативой по продвижению политической экономии» (International Initiative for Promoting Political Economy<sup>1</sup>) и Турецкой ассоциацией общественных наук на базе Стамбульского университета в г. Стамбуле была проведена международная конференция «Неолиберализм и кризис экономической науки».

С 2010 г. ассоциация провела уже 4 ежегодных конференции, объединяющих неортодоксальных экономистов, т. е. тех, кто не приемлет неолиберализм, или «неоклассическую ортодоксию», выражаясь языком экономистов. К сожалению, от РФ в конференции принимало участие только 3 представителя. При том, что многие государства, которые принято называть развивающимися, направили более массовые делегации. Как отмечает в своей публикации один из российских участников конференции – д.э.н. Р.С. Дзарасов, на конференции были сформированы различные секции: политическая экономия труда в Индии; политическая экономия и гетородоксальная экономическая наука; политическая экономия развития; политическая экономия бедности и неравенства; политическая экономия торговли и множество других секций (Дзарасов, 2012). Однако, на конференции в Гааге в 2013 г. уже положительно отмечается формирование отдельного направления в работе конференции – российский взгляд.

Классическая политэкономия рассматривает расщепление буржуазного или капиталистического общества на борющиеся между собой классы. До К. Маркса классовая борьба рассматривалась только как чисто политическое явление. Особое значение понятие «классовая борьба» получило уже в марксизме. В современном российском обществе данное противостояние по мере развития мирового экономического кризиса будет становиться все острее и острее. В России в силу ее специфики и особенностей исторического развития в настоящее время наиболее активными классами (или слоями) общества являются: а) владельцы крупных капиталов («олигархи»); б) бюрократический класс; в) трудящиеся классы (Воейков, 2007). Конфликты, первоначально вырастая из отдаленных от классовой борьбы проблем – например, митинги недовольных «За честные выборы» в 2011–2012 гг. в Москве или волнения в Стамбуле по вопросу строительства торгового центра на месте городского парка в 2013 г., трансформируются в классовое противостояние.

Рассматривая вопрос о предмете исследования экономической науки следует отметить различность имеющихся взглядов и тот существенный вклад, который дала политическая экономия, что позволило четко определить отличительные свойства экономической науки.

Трансформация взглядов на предмет науки прошла путь от меркантилизма к производству богатств и их распределению с выбором в качестве предмета исследования всего воспроизводственного процесса (А. Смита, Д. Рикардо, С. Сисмонди, К. Маркс, Дж.С. Милль). И хотя Адам Смит не дал определения предмета, он говорил о двух ее главных задачах обеспечение обильного дохода народу и достаточного государству. Карл Маркс определил «капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена» в качестве предмета своего исследования (Маркс, Энгельс, 1955–1981. Т. 23). Дж.С. Милль рассматривал «исследование сущности богатства, законов его производства и распределения» предметом политической экономии (Милль, 1980). Ф.Энгельс свою позицию в отношении предмета политической экономии видел в науке «о законах, управляющих производством и обменом материальных жизненных благ в человеческом обществе» (Маркс, Энгельс, 1955–1981. Т. 20).

Предметом экономической науки «являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» впоследствии писал Альфред Маршалл (Маршалл, 1993).

В советском периоде развития отечественной науки следует отметить дискуссионные баталии среди ученых. Особенно яркими они были в 20-е гг. В 30-е гг. и позднее, с доминированием методологии марксизма-ленинизма, острота дискуссии снизилась. После, Л.И.Абалкин, определил политэкономия как «изучающая систему общественно-производственных (экономических) отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, экономические законы функционирования и развития исторически определенных общественно-экономических формаций» (Абалкин, 1979). По мнению М.И. Воейкова: «Это определение, возможно, и правильное, но настолько общее, что в нем тонет специфика собственно политической экономии. Например, отношения между людьми в процессе производства изучает также и «экономика труда», которая в чем-то, конечно, соприкасается с политической экономией, но все же это другая наука и т. п. Но надо все же как-то выбираться к ясности. И думается, правильным будет сказать, что законодателем моды в этом деле был И.И. Рубин. Более того, он прояснил многое такое, что в 20-х – 60-х гг. прошлого века было не очень интересно и понятно, а сегодня стало чрезвычайно актуально» (Воейков, 2012). Рубин в своих «Очерках по теории стоимости Маркса» писал: «Политическая экономия изучает трудовую деятельность людей не со стороны ее технических приемов и орудий труда, но со стороны ее социальной формы. Она изучает производственные отношения, устанавливающиеся между людьми в процессе производства». «Предметом изучения политической экономии являются экономические формы, типы производственных отношений людей в капиталистическом обществе, которые имеют свою предпосылку определенное состояние материального процесса производства и входящих в его состав технических факторов» (Рубин,

<sup>1</sup> Официальный сайт организации <http://iippe.org/>.

1929). Позиции Рубина, которая более адекватно отражала классическое марксистское представление о предмете политической экономии, противостояло, так называемое, механистическое направление. Представители последнего утверждали, что «политэкономия изучает материальное производство в его социальной форме, т. е. единство содержания и формы» (Бессонов, 1929). Такого рода механистический подход сохранился до самого последнего времени. Так, в одном из современных учебных пособий сказано: «Объектом изучения политической экономии является, прежде всего, материальное производство» (*Политическая экономия как экономическая философия*, 2009). Такого рода определения очень затрудняют выявление специфики все же именно политэкономического исследования.

Впоследствии, Я.А. Кронрод, писал: «Советские экономисты развили и обосновали в целом правильный взгляд на политическую экономию как науку, изучающую производственные отношения в их неразрывной связи с производительными силами и обусловленности развития первых развитием последних» (*Кронрод, 1966*).

Однако, Рубин, выводя сферу материально-технических отношений на производстве из предмета политэкономии, получил обвинения в идеализме и отрыве от материализма. В «на редкость чистую «социологическую» науку об абсолютно чистых и абсолютно социальных отношениях» превращает политэкономия Рубин, по мнению С. Бессонова (*Бессонов, 1929а*).

Официальная советская идеология довлела над политэкономией, что приводило к ограничениям развития дискуссии. Так, в резолюции Бюро ЦК РСДРП от 2 февраля 1923 г. «Об основных положениях партийной платформы» сказано: «Вырождение большевистской власти и насыщение ее буржуазными и бонапартийскими настроениями идет быстрым шагом... Таким образом, если объективные условия социальной обстановки все более отрывают большевистскую власть от пролетариата и содействуют ее буржуазному перерождению, то с другой стороны – внутренние ее условия, заложенные в коммунистической диктатуре, не позволяют ей придти в полное соответствие с экономическим базисом» (*Меньшевики в 1922–1924 гг.*, 2004).

В советской экономике и в советской жизни товар не был господствующей категорией. Нам казался товарный мир подорванным, гниющим и уходящим. Правда, и в реальности товаров было не много. Но сегодня этот гниющий товарный мир пришел, все заполнил и поглотил. И сегодня 4 параграф первой главы «Капитала» К. Маркса, где раскрывается тайна товарного фетишизма, оказался чрезвычайно актуальным. Ушедший из жизни в 2007 г. Ж. Бодрийяр писал, «фетишизм товара, фетишизм денег: то, что у Маркса является описанием повседневной идеологии капиталистического общества... – этот фетишизм стал лакомым кусочком современного анализа» (*Бодрийяр, 2004*).

Все товарно-денежные категории по тогдашней традиции трактовались как внешние формы, как простые орудия учета и калькуляции. И действительно, в конце 30-х гг. считалось, что переходный период закончился и что СССР «вступил в новую полосу развития, в полосу завершения строительства социалистического общества и постепенного перехода к коммунистическому обществу» (*История ВКП/б/...*, 1938). Но согласно марксизму в социалистическом обществе товарно-денежных отношений быть не должно. Производственные отношения не должны были прикрываться вещной оболочкой, а быть простыми и ясными, «прозрачными». Однако в реальности вещные отношения были, как и были все товарные категории (прибыль, деньги, кредит, процент и т. п.). Поэтому эти товарно-денежные категории объявлялись формальными, бессодержательными. Лишь несколько позднее И. Сталин выдвинул формулу о товарном производстве при социализме «особого рода».

Следует отметить, что в советском обществе ученого должны беспокоить проблемы улучшения жизни именно социалистического, а не любого общества.

Выдающийся советский экономист, патриот, ополченец в ВОВ, Яков Абрамович Кронрод в послевоенный период являлся одним из ярких представителей советской политэкономии, который был вынужден совмещать реальное экономическое развитие государства с противоречивыми установками как марксизма-ленинизма, так и классического марксизма.

В 1960 г. Кронрод писал: «Тот факт, что цена есть выражение стоимости, что движение цены определяется или регулируется движением стоимости, и означает, что как в условиях товарного производства вообще, так и в условиях социалистического товарного производства в частности закон стоимости и есть закон цен, т. е. закон, регулирующий цены» (*Кронрод, 1960*).

Проводя активную борьбу за необходимость реформирования хозяйственной системы, Кронрод развивает в Институте экономики РАН (АН СССР) альтернативное направление изучения социально-экономического развития страны, которое было разгромлено в 1971 г. В своих трудах он пришел к выводу о несоответствии социально-экономической структуры страны социалистическим идеалам и говорил о реальных проблемах советского общества: сохраняющейся эксплуатации, неравенстве, отсутствии материальной базы для зрелого социализма.

«Существуют некоторые объективные факторы, которые, независимо от сознания и желания, объективно вынуждают людей соотносить свою хозяйственную деятельность с экономической необходимостью» (*Кронрод, 1967*). Такие заявления, нивелирующие идеологические основы социалистического общества, конечно, не могли остаться без внимания политического руководства страны.

С содержательной точки зрения понятие предмета изучения в политической экономии с годами не изменилось. Поскольку происходят изменения в самой экономике, постольку расширяется и сфера экономических отношений. Все большую значимость приобретают в экономике услуги, их доля увеличивается, а доля производства товаров относительно сокращается в экономике стран. Одновременно с этим процессом качественно новое звучание получила информация, которая на основе современных информационно-коммуникационных технологий оказывает существенное влияние на все фазы воспроизводства – производство, распределение, обмен, потребление. Воспро-

изводство услуг отличается от воспроизводства товаров, хотя в рыночной экономике сами услуги имеют внешние признаки товаров (Пороховский, 2012).

В XXI веке сформировалась экономика знаний (инновационная экономика), в которой уровень знаний и квалификация работников являются предопределяющим фактором развития. К традиционным факторам производства – труду, земле и капиталу добавились услуги и информация. Система защиты интеллектуальной собственности, подкрепленная современной военной машиной обеспечивает «золотому миллиарду» сохранение статус-кво в экономическом неравенстве на планете.

Появившиеся возможности сбора и обработки больших объемов данных (big data), как ожидается, позволят значительно улучшить качество управления и существенно изменят жизнь общества, как бедного, так и богатого, практически ликвидировав тайну личной жизни. Однако, эти изменения общества, влияя на предмет экономической науки, не приведут к существенному изменению родовых признаков, капитала, товаров и наемного труда.

Глобальный экономический кризис, неспособность экономик дать ответы о причинах кризиса и путях дальнейшего развития, актуализировали повышение интереса к политической экономии во всем мире.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Абалкин Л.И. (1979). Политическая экономия. «Экономическая энциклопедия. Политическая экономия». Т. 3. М. Бессонов С.А. (1929а). Заключительное слово // *Проблемы экономики*, № 4–5.
- Бессонов С.А. (1929b). Против выхолащивания марксизма // *Проблемы экономики*, № 1.
- Бодрийяр Ж. (2004). К критике политической экономии знака. М.
- Воейков М.И. (2007). О классовом подходе и классах в современной России. М.: ИЭ РАН.
- Воейков М.И. (2012). Политическая экономия как самосознание буржуазного общества // *Горизонты экономики*, № 2.
- Гриценко А.А. (2012). Фундаментальные и актуальные основания обновления классической политической экономии // *Горизонты экономики*, № 2.
- Дзарасов Р.С. (2012). Три дня в Стамбуле: идеи, город, жизнь. Размышления об одной научной конференции // Ч. 1. Альтернативы, 2011, № 4. Ч. 2. Альтернативы, № 1.
- История ВКП/б/. Краткий курс. (1938). М.
- Кронрод Я.А. (1960). Стоимость и цена в условиях социалистической экономики. В кн.: Проблемы политической экономии социализма. Выпуск 1960 г. М., Госполитиздат.
- Кронрод Я.А. (1966). Законы политической экономии социализма. Очерки методологии и теории. М.: Мысль.
- Кронрод Я.А. (1967). О некоторых теоретических основах хозяйственной реформы. В сб.: Совершенствование планирования и управления народным хозяйством. М., Наука.
- Кругман П. (2009). Возвращение великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо.
- Маркс К., Энгельс Ф. (1955–1981). Сочинения. М.
- Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. Т. 1. М.
- Меньшевики в 1922–1924 гг. (2004). М.
- Милль Дж.С. (1980). Основы политической экономии. Т. 1. М.
- Политическая экономия как экономическая философия (2009). Уч. пособие. М.: ГУУ.
- Пороховский А.А. (2012). Политическая экономия-основа и стержень развития экономической теории // *Горизонты экономики*, № 2.
- Рубин И.И. (1929). Очерки по теории стоимости Маркса. М.
- Сэй Ж.-Б. (2000). Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии, М.: Дело.
- Теория капитала и экономического роста (2004). Под ред. С.С. Дзарасова. М.: МГУ.

#### REFERENCES

- Abalkin L.I. (1979). Political economy. "Economic encyclopedia. Political economy." Vol. 3 . Moscow. (In Russian.)
- Bessonov S.A. (1929a). Concluding remarks. Problems of Economics, No. 4–5. (In Russian.)
- Bessonov S.A. (1929b). Marxism against emasculation. Problems of Economics, No. 1. (In Russian.)
- Baudrillard J. (2004). Critique of Political Economy sign. Moscow. (In Russian.)
- Gritsenko A.A. (2012). Fundamental and urgent reason to upgrade classical political economy. Horizons economy, No. 2. (In Russian.)
- Dzarasov R.S. (2012). Three days in Istanbul : Ideas, city life. Reflections on a scientific conference. P. 1 . Alternatives, 2011, № 4. P. 2 . Alternatives, № 1. (In Russian.)
- History of the CPSU / b /. Short Course. (1938). Moscow.
- Kronrod Y.A. (1960). Cost and price in a socialist economy. In the book. Problems of political economy of socialism. Moscow. Gospolitizdat. (In Russian.)
- Kronrod Y.A. (1966). Laws of political economy of socialism. Essays on methodology and theory. Moscow. (In Russian.)
- Kronrod Y.A. (1967). On some theoretical foundations. The economy -governmental reform. Improved planning and management of the national economy. Pergamon. (In Russian.)

- Krugman P.* (2009). Return of the Great Depression ? Global crisis through the eyes of Nobel laureate. Moscow. Eksmo. (In Russian.)
- Marx K., Engels F.* (1955–1981). Edition. Moscow. (In Russian.)
- Marshall A.* (1993). Principles of economics. Vol. 1. Moscow. (In Russian.)
- In 1922–1924, the Mensheviks. (2004). Moscow. (In Russian.)
- Mill J.S.* (1980). Principles of Political Economy . Vol. 1. Moscow. (In Russian.)
- Political economy as an economic philosophy (2009). Moscow State University of Management. (In Russian.)
- Porokhovskiy A.A.* (2012). Political economy is the basis and core of development economics. Horizons economy, No. 2. (In Russian.)
- Rubin I.I.* (1929). Essays on Marx's theory of value. Moscow. (In Russian.)
- Say J.-B.* (2000). A Treatise on Political Econom. F. Bastiat economic sophistries. Economic harmony, Moscow. Business. (In Russian.)
- Theory of Capital and Economic Growth (2004). Ed. by Dzarasov S.S. Moscow. (In Russian.)
- Voeikov M.I.* (2007). About the class approach and classes in contemporary Russia. Moscow. (In Russian.)
- Voeikov M.I.* (2012). Political economy as a consciousness of bourgeois society. Horizons economy, No. 2. (In Russian.)

## ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

**БОНДАРЬ Т.Г.,**

аспирант кафедры теории менеджмента, государственного и муниципального управления,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: tamara.bondar@ro.ru

*В статье рассматриваются причины возникновения инновационных форм интеграции хозяйственных систем, особенности их реализации. Рассмотрена сущность кластера как наиболее универсальной формы частно-государственного партнерства. Проведен анализ функционирования кластерного образования в Ставропольском крае на базе туристско-рекреационной отрасли. Обосновано, что действующая кластерная политика неэффективна в силу ряда причин. Предложены направления совершенствования развития отрасли на основе методов кластеризации с учетом выделенных недостатков.*

**Ключевые слова:** инновации; кластер; частно-государственное партнерство; форма организации отрасли.

## PROBLEMS OF INNOVATIVE FORMS OPERATION OF ECONOMIC SYSTEMS INTEGRATION ANNOTATION

**BONDAR T.G.,**

graduate student of the department of management theory, state and municipal government,  
North Caucasus Federal University,  
e-mail: tamara.bondar@ro.ru

*This article discusses the causes of innovative forms of integration of economic systems, especially their implementation. The essence of the cluster as the most universal form of public-private partnership. The analysis of the functioning of the cluster formation in the Stavropol region on the basis of the tourist and recreation industry. Substantiated that the current cluster policy is ineffective for several reasons. The directions of development of the industry improvement based clustering methods based on deficiencies identified.*

**Keywords:** innovation; cluster; public-private partnerships; form of organization of the sector.

**JEL classification:** L33, O31.

Современные тенденции развития мировой экономики ставят новые стратегические задачи перед игроками рынка. Наиболее актуальными становятся вопросы сокращения затрат, оптимизации источников финансирования, сбалансированное взаимодействие коммерческого и государственного секторов, что приводит к возникновению новых интеграционных форм организации экономических пространств.

Существенные изменения также происходят в структуре конкурентной борьбы на рынке. Конкуренция выходит на уровень так называемого «конкурентного партнерства», что также является причиной образования инновационных методов и форм взаимодействия между хозяйствующими субъектам.

Интеграционные формы функционирования хозяйственных систем, микроуровня получили свое развитие в процессе становления промышленного производства. Первыми их видами являлись «жесткие» и «мягкие» формы организации (концерн, трест, синдикат, консорциум и т. д.).

Основным отличием инновационных форм организации является их «обратная» направленность в отличие от «жестких» и «мягких» форм объединения. Если «жесткие» и «мягкие» формы исходят от объединения рыночных

субъектов для того, чтобы выжить и получить прибыль, то инновационные формы объединения, имеют своей целью достижение таких целей как экономия на масштабе (в части наукоемких технологий), разработка инноваций, создание необходимой «интеллектуальной массы» для генерации новых идей.

Наиболее распространенными инновационными формами интеграции микроуровня являются технопарки (технополисы), бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, которые нацелены на создание наиболее благоприятных условий на конкретной территории без привязки к масштабу и территориальному расположению.

Интеграционными формами организации хозяйственных систем макроуровня являются точки роста, особые (свободные) экономические зоны и кластеры. Основной целью организации деятельности данных структур является выделение территории для создания на ней благоприятного экономического климата и интенсивного развития базисной и сопутствующих отраслей, посредством достижения максимального мультипликативного эффекта.

Каждая из представленных форм организации экономического пространства обладает своими специфическими особенностями, которые проявляются преимущественно в их отраслевой специализации (технополисы, центры трансфера технологий) или высокой ресурсной потребности (свободные экономические зоны).

Наиболее универсальной инновационной формой взаимодействия государства и предприятий в рамках достижения общей цели развития конкретной отрасли является кластерное образование. Кластеры являются одним из специфических видов интеграции, который подразумевает наличие контроля над поведением формально самостоятельных фирм при отсутствии контроля за их собственностью.

Несмотря на свою первоначальную промышленную направленность, данная форма все чаще становится основой для наращивания темпов увеличения производительности в отраслях, касающихся оказания услуг (туристическая, логистическая, образовательная и др.). В кластерном образовании возможно достижение необходимого баланса частно-государственного партнерства, при котором комплексно реализуются наиболее эффективные программы, построенные на использовании специфических методов, присущих каждой из сторон.

Причина возникновения кластера видится в том, что, с одной стороны, созрели предпосылки для формирования тесных технологических, экономических и маркетинговых связей между мелкими производителями, и, с другой стороны, возможность реализации национальных преимуществ посредством формирования кластеров малых предприятий, в связанных между собой секторах экономики конкретной страны.

Деятельность органов власти в развитии кластера должна проявляться в поддержании стабильной экономики региона, привлечении иностранных инвестиций, оказании помощи в установлении международных связей, разработке целевых кластерных программ.

Центральное место в кластерной деятельности и политике занимают компании. Для них характерно непосредственное участие в технических, рыночных и бизнес-процессах, они обладают большими практическими возможностями. Необходимо отметить важность понимания участниками преимуществ сотрудничества между компаниями, например, для управления ресурсами и потенциалом и совершенствования методов интеграции производственно-сбытовой цепи.

Таким образом, кластерные инициативы необходимо рассматривать как возможность пересмотра ролей государственного и частного сектора в экономической политике.

В Ставропольском крае кластерные инициативы впервые получили свое развитие на базе туристско-рекреационной отрасли, функционирование которой, начиная с 2009 г., регламентировалось различными законодательными проектами, введенными государственными управляющими структурами. Проведем анализ качественных и количественных изменений, произошедших в отрасли в период с 2009 по 2012 гг. На рис. 1 представлена динамика количества туристов, посетивших рекреационный курорт в период с 2008 по 2012 гг. (*Территориальный орган федеральной службы...*)

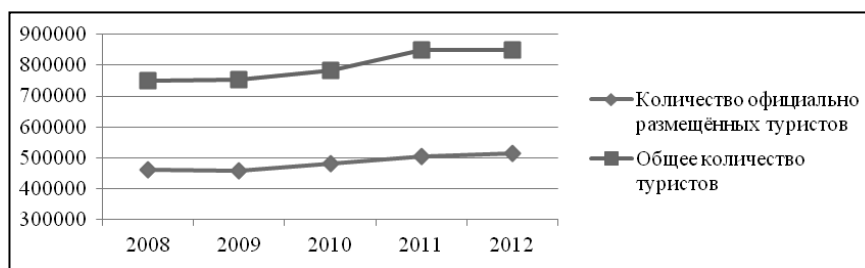


Рис. 1. Динамика количества туристов и их размещение в период 2009–2012 гг.

Анализ рисунка позволяет сделать вывод об отсутствии активного положительного роста количества отдыхающих, а статистика размещения туристов показывает, что разница между общим количеством туристов и лиц, официально размещенных в специализированных местах проживания, превышает 200 тыс. чел. Основным способом неофициального размещения является проживание в частных домовладениях местных жителей, что говорит о нехватке мест размещения, доступных основному контингенту туристов, а также о неэффективной продуктовой и ценовой политике имеющихся предприятий гостиничного и санаторно-курортного комплексов.

Как упоминалось ранее, одной из основных характеристик кластерного образования является возникновение эффекта мультипликации, заключающегося в увеличении основных показателей отрасли в геометрической прогрессии. Помимо финансовых показателей, в первую очередь мультипликационный эффект отражается на численности персонала, задействованного в кластерной системе, как в основных отраслях, так и сопутствующих. Однако, анализируя показатели численности персонала (*Территориальный орган федеральной службы...*), занятого в санаторно-курортной сфере, представленные на рис. 2, можно сделать вывод, что начиная с 2009 г. изменения практически не происходило, что говорит о неэффективности мероприятий по развитию рекреационно-туристского комплекса Ставропольского края.

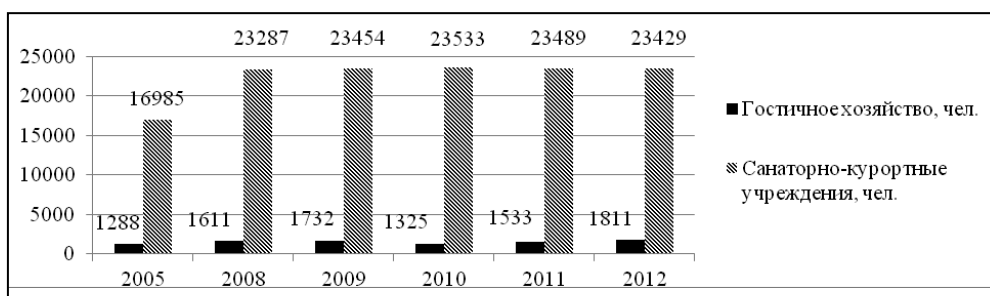


Рис. 2. Динамика изменения численности персонала, занятого в сфере туризма

На рисунке 3 представлена динамика изменения количества санаторно-курортных организаций в Ставропольском крае за период с 2003 по 2012 гг.

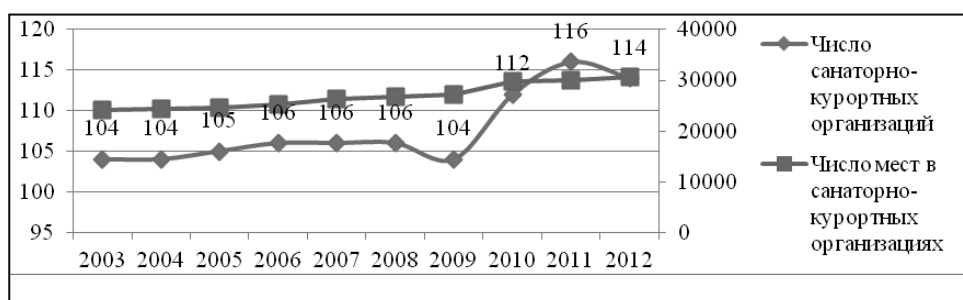


Рис. 3. Динамика изменения количества санаторно-курортных организаций в Ставропольском крае

В соответствии с рисунком 3 наиболее показательным является результаты по итогам 2010 г., когда прирост числа санаторно-курортных организаций составил 8 единиц, с общей численность мест 2588. Рост количества санаторных организаций в период с 2010 по 2012 гг. является наиболее важным положительным итогом реализации программ развития Ставропольского края.

Анализ структуры курортных организаций Ставропольского края по формам собственности показал, что более 40% учреждений находится в собственности государства, 25% являются ведомственными учреждениями и функционируют за счет финансирования различных организаций, а предприятия частной собственности составляют всего 33%. Соотношение количества санаторно-курортных организаций по формам собственности в Ставропольском крае по итогам 2012 г. представлено на рис. 4.

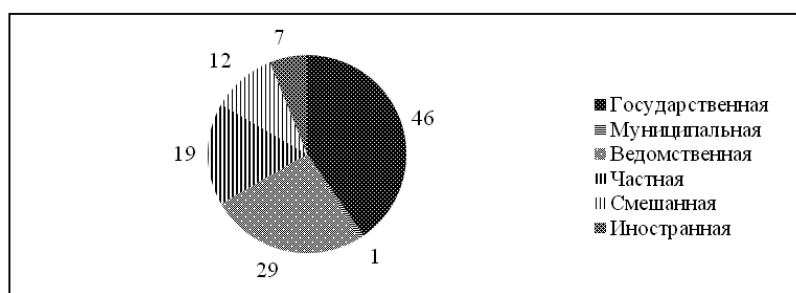


Рис. 4. Соотношение количества санаторно-курортных организаций по формам собственности в Ставропольском крае



Государственная и ведомственная формы собственности на данном этапе замедляют процесс развития санаторно-курортных учреждений, что приводит к их неэффективному использованию, однообразию предлагаемого продукта, отсутствию конкуренции на рынке и снижению уровня их конкурентоспособности. Как следствие, основные фонды санаторно-курортного учреждений, характеризуются большой степенью износа, что представлено на рис. 5.

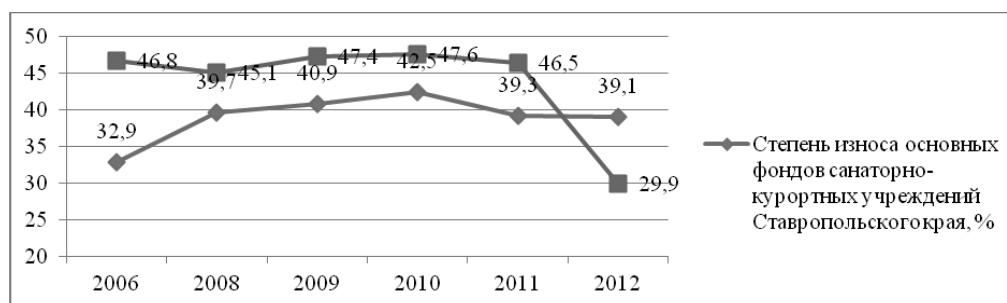


Рис. 5. Степень износа основных фондов санаторно-курортных учреждений Ставропольского края

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что на данный момент износ составляет более 39,1%, и с момента начала реализации целевых программ развития рекреационного-туристского комплекса КМВ Ставропольского края в 2009 г., степень износа основных фондов сократилась всего лишь на 1,8%, что является очень незначительным показателем за период 4 лет (*Территориальный орган федеральной службы...*).

При этом в разрезе видов курортных организаций наибольшее развитие получил гостиничный комплекс, в котором 81% организаций находится в частной собственности, а степень износа фондов сократилась на 17% и составляет на данный момент 29,9%, что свидетельствует о необходимости функционирования системы на основе частного-государственного партнерства.

Анализ наполнения программ развития туристической отрасли (*О региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парках..., О программе социально-экономического развития Ставропольского края...*) Ставропольского края позволяет выделить два основных направления, которым отдаются приоритеты в нормативных документах: модернизация инфраструктуры и маркетинговое продвижение. Однако если говорить об образовании кластерной структуры, то на первое место должны выходить организационные и управленческие изменения, при помощи которых формируется структура инновационной формы организации экономического пространства.

Также необходимо отметить терминологическое несоответствие имеющее место в нормативной базе (*О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе...*) относительно понятия «кластер». Как было отмечено ранее, кластером можно называть территории, элементы которой эффективно взаимодействуют на основе четко определенных связей и под руководством органов управления. Однако исследование показывает, что кластера Ставропольского края, как такового, не существует. Кластер, как форма взаимодействия субъектов бизнеса и государства, подразумевает наличие конкретных органов управления, утвержденной структуры, наличие нормативных документов, которые закрепляют список участников кластера, их права, обязанности, гарантии, описывают системы взаимодействия между участниками образования и органами управления. На данный момент на территории Ставропольского края существуют отдельные элементы, которые, несомненно, могут выступать в качестве инфраструктуры кластерного образования. Однако на данном этапе они не могут называться кластером. Кластерная структура является сочетанием структурных элементов, которые при взаимодействии дают мультипликативный эффект, т. е. приумножают свою эффективность в несколько раз. При этом анализ состояния туристической сферы Ставропольского края показал, что санаторно-курортные средства размещения работают на протяжении нескольких лет с дефицитом финансовых средств, несмотря на программы государственной и региональной поддержки, наблюдается высокий процент износа основных фондов, а также сокращение численности занятого персонала. Также отсюда следует, что мы не можем называть данную территорию сложившимся кластером, если один из его ключевых элементов не показывает положительной динамики. Это говорит о том, что методы оказания содействия для развития являются неверными в сложившейся ситуации.

В связи с неупорядоченностью имущественных отношений по объектам санаторно-курортного комплекса региона заметно снизились как доступность, так и качество санаторно-курортных услуг; имеются случаи бесхозяйственного и неэффективного использования рекреационных объектов.

Существующие программы развития туристической территории исследуемого региона направлены на строительство инфраструктурных объектов, маркетинговую деятельность силами государственных и региональных органов управления, а для создания кластерной структуры приоритет должен быть направлен на создание устойчивых связей между представителями отраслей и регулировании их процесса взаимодействия.

Это говорит о неэффективности мероприятий по развитию туристско-рекреационного комплекса Ставропольского края. Наибольшие проблемы в этом отношении создает Федерация независимых профсоюзов России как крупнейший собственник имущества санаторно-курортного комплекса.

Стратегия построения туристско-рекреационного кластера Ставропольского края должна определить генеральное направление не только на повышение конкурентоспособности на рынке туристских продуктов, но и основные цели, которых планируется добиться в развитии региона в целом.

Деятельность по реализации кластерной стратегии должна осуществляться управляющими структурами, включающими в себя представителей исполнительной государственной власти (Координационный совет), как гарантов нормативно-правового обеспечения региона, а также экономистов и аналитиков (Агентство инновационного развития). Ключевым органом управления рекреационно-туристским кластером Ставропольского края должно стать некоммерческое партнерство, стратегическая цель которого заключается в формировании на территории Ставропольского края локализации предприятий туристического комплекса (базисных и сопутствующих), предоставляющих качественные товары и услуги, в целях организации и развития кластерного комплекса и дальнейшего курирования его работы. Членами некоммерческого партнерства могут быть как российские, так и иностранные юридические лица, деятельность которых связана с поставкой продуктов и услуг, применяемых в проектируемом кластере.

Одним из наиболее дискуссионных пунктов относительно реализации кластерных технологий на территории Российской Федерации является модернизация образовательной системы.

Кластерный характер организации отрасли требует особенного образа экономического мышления, который отличается от классического, основанного на рыночной экономике. Основная специфика заключается в самой сущности кластера, который подразумевает сочетание классической конкуренции и, вместе с тем, постоянного взаимовыгодного сотрудничества фирм и объектов, принадлежащих к одному профилю. Следовательно, актуально говорить о необходимости создания нового направления в обучении персонала в различных отраслях, которое будет основано на донесении до обучающихся специфики функционирования и развития кластеров. При этом стоит обратить внимание на то, что в России недостаточно специалистов с необходимыми знаниями о специфике кластерных структур, поэтому изучение международного опыта в этой области должно являться первоочередной задачей государства и контролирующих органов системы образования России.

Таким образом, реализация предложенных в исследовании предложений позволит повысить конкурентоспособность Ставропольского края, за счет увеличения налогооблагаемой базы и роста инвестиций, а также мультипликативного эффекта, отражающего развитие сопутствующих отраслей кластера.

#### ЛИТЕРАТУРА

О программе социально-экономического развития Ставропольского края на 2010-2015 годы: Закон Ставропольского края от 24 декабря 2010 г. № 109. Доступно на: [www.stavinvest.ru/upload/file/2010\\_2015.doc](http://www.stavinvest.ru/upload/file/2010_2015.doc).

О региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парках: Закон Ставропольского края от 29 декабря 2009 г. № 98. Доступно на: [www.stavinvest.ru/upload/file/98.doc](http://www.stavinvest.ru/upload/file/98.doc).

О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея: Постановление Правительства Российской Федерации от 14 октября 2010 г. № 833. Доступно на: [www.rg.ru/2010/10/19/turizm-dok.html](http://www.rg.ru/2010/10/19/turizm-dok.html).

Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю: официальный сайт. Доступно на: [www.stavstat.ru](http://www.stavstat.ru).

#### REFERENCES

About regional industrial, tourist and recreational and technological parks: Law of Stavropol Region of December 29, 2009 No. 98. Available at: [www.stavinvest.ru/upload/file/98.doc](http://www.stavinvest.ru/upload/file/98.doc). (In Russian.)

About the program of socio-economic development of the Stavropol Territory in 2010-2015: Law of Stavropol Region of 24 December 2010 No. 109. Available at: [www.stavinvest.ru/upload/file/2010\\_2015.doc](http://www.stavinvest.ru/upload/file/2010_2015.doc). (In Russian.)

On creation of a tourism cluster in the North Caucasus Federal District, Krasnodar Region and the Republic of Adygea: Government Decree of October 14, 2010 No 833. Available at: [www.rg.ru/2010/10/19/turizm-dok.html](http://www.rg.ru/2010/10/19/turizm-dok.html). (In Russian.)

Territorial office of the Federal State Statistics Service of the Stavropol Territory: official website. Available at: [www.stavstat.ru](http://www.stavstat.ru). (In Russian.)

## ЭЛЕКТРОННОЕ ГОСУДАРСТВО КАК ФАКТОР РЕДУЦИРОВАНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

ВАСЦЕРМАН Е.В.,

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономической теории,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: eledyaeva@mail.ru

*В современных условиях становления и развития информационной экономики встают вопросы создания эффективно работающего электронного государства. Особенно остро эти вопросы стоят в России, где темпы развития электронного государства являются весьма замедленными, особенно по отношению к европейским странам.*

*В данной статье рассматривается процесс информатизации отечественного общества по средствам реализации различных целевых программ, раскрываются их основные направления и дается оценка их реализации.*

**Ключевые слова:** информационная экономика; электронное правительство; информационное общество; электронная Россия.

## THE E-GOVERNMENT AS A FACTOR OF REDUCTION UNCERTAINTY IN THE CONDITIONS OF INFORMATIZATION OF SOCIETY

WASSERMAN E.V.,

PhD, Lecturer of the Department of Economic Theory,  
Southern Federal University,  
e-mail: eledyaeva@mail.ru

*In modern conditions of formation and development of the information economy, there are the questions of creation of efficient e-government. Especially these burning issues in Russia, where the pace of development of the electronic government are very slow, especially in relation to the European countries.*

*This article discusses the process of Informatization of the domestic company by the means of realization of a range of target programs, describe their main directions and estimation of their implementation.*

**Keywords:** information economy; e-government; information society; electronic Russia.

**JEL classification:** D83, L86.

Эволюционное изменение института государства, детерминированное императивами информационного общества, представляет собой закономерный процесс. Государство играет важнейшую роль в формировании и изменении структуры экономики той или иной страны. Чтобы выявить влияние государства на процесс институционализации трансформирующихся обществ, обратимся к его определению с точки зрения неинституциональной теории. По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных» (North, 1981. P. 21). Следовательно, государство в силу своих генетических особенностей способно оказывать решающее воздействие на процесс формирования институциональной структуры общества, влияя на все сферы жизни общества (Grossman, 1995. P. 87), посредством генерирования законов и норм.

Институционализация поведения государства в условиях формирования информационной экономики осуществляется на основе создания электронного правительства на всех уровнях власти. Это требует решения комплекса политических, юридических, экономических и технических проблем по защите информационного права, обеспе-

чению информационной безопасности, оптимизации процессов взаимодействия между участниками информационного обмена, разработке адекватной требованиям экономики, основанной на знаниях, законодательной базы и т. д., эффективность решения которых зависит, прежде всего, от эффективной реализации государством функции институционального инноватора по созданию институциональной среды, благоприятствующей развитию информационной экономики.

Мировой опыт показывает, что наиболее завершенная система взаимодействия государственных органов по обеспечению информационной безопасности создана в США. Вопросы информационной безопасности и защиты личной информации, прежде всего, решаются на уровне агентств, которые разрабатывают соответствующие программы. Они отчитываются перед директором административного и бюджетного управления, а тот, в свою очередь, перед комитетами палат Конгресса. Директор управляет федеральным центром инцидентов в сфере информационной безопасности. Центр собирает и изучает сведения о происшествиях, угрожающих информационной безопасности, предупреждает об угрозе в этой сфере, а при необходимости – оказывает техническую помощь агентствам (*Электронное государство: правовые аспекты, 2012. С. 110*).

Поскольку информационное пространство не знает границ, государства демонстрируют явную обеспокоенность тем, что они не в состоянии в целом ряде случаев контролировать ситуацию. Участники отношений в системе Интернет могут находиться в разных странах. К примеру, гражданин Германии может, будучи в Голландии, разместить информацию на сайте, открытом в США. Если эта информация содержит клевету или нарушает авторские права, то возникает вопрос о том, в какой стране может быть предъявлен иск, право какой страны должно применяться и, главное, каким образом исполнить судебное решение. Юристы отмечают, что национальные законы не всегда применимы в сфере Интернета.

Предлагаются два выхода из сложившейся ситуации. Первый заключается в создании самоуправления в системе Интернет. Однако данная идея, особенно популярная в 1990-е гг. прошлого столетия, в настоящее время подверглась пересмотру. Это объясняется тем, что традиционные формы управления – государство и право – все же взяли верх. Развитие получил второй, более традиционный подход, который заключается в выработке международно-правовых стандартов для регулирования экстерриториального действия Интернета. На практике оказалось, что хотя многие страны и проявляют заинтересованность в разработке международно-правовых актов для установления единых стандартов, на самом деле данный процесс развивается медленно (*Электронное государство: правовые аспекты, 2012. С. 110–111*).

Сегодня Европа переживает переломный момент в своем экономическом развитии. Большинство стран имеет хорошие и стабильные показатели, и качество жизни у европейцев выше, чем у людей в других частях мира. Тем не менее, многие государства стремятся двигаться дальше.

Многие европейские правительства считают, что для стимулирования экономического роста необходимо изменить условия предпринимательской деятельности на национальном и местном уровне. Осуществляя целенаправленную государственную политику они принимают меры для того, чтобы нормативная и законодательная база их стран способствовала развитию информационного общества. Это направленность отражает функцию государства как институционального инноватора. Именно государству принадлежит ведущая роль в создании необходимой институциональной среды, ускоряющей развитие информационной экономики.

Экономический рост достигается только путем скоординированных действий, инвестиций и партнерства между государством, ИТ-индустрией и гражданским обществом. Не существует единого рецепта для стимулирования экономического роста и развития эффективной информационной экономики. Условия, подходящие для одной страны или региона, могут не срабатывать в других частях мира в силу экономических, социальных, политических, структурных, исторических и географических отличий. Таким образом, ответственность за формирование среды, необходимой для экономической системы конкретной страны, ложится именно на национальную, региональные и местные власти.

Движущей силой развития информационной экономики в странах Европы служат искренняя заинтересованность и целеустремленность руководства, которые воплощаются в принятии четких концепций и стратегий в таких областях, как образование и обучение, телекоммуникационная и широкополосная инфраструктура, охрана прав, защита конфиденциальности и потребителей, налогообложение и государственное регулирование, а также международные инвестиции и торговля.

Стратегии экономического развития включают в себя нацеленность государства на организацию нужной информационной и коммуникационной инфраструктуры, выделение необходимых ресурсов и финансирования, а также привлечение к сотрудничеству частного сектора и других заинтересованных сторон. Правительства стараются адаптировать законодательную и нормативную базу, чтобы она способствовала, а не препятствовала развитию, обеспечить равные правила игры и справедливое судебное решение споров, а также оказывать поддержку в тех областях деятельности, где требуется принятие дополнительных мер.

По мере развития информационного общества растут и ожидания того, что власти решат вопросы конфиденциальности и безопасности данных, интеллектуальной собственности, киберпреступности, киберсквоттинга и т. п. И хотя существует опасение, что чрезмерное регулирование станет тормозом для развития новых технологий, в мире все же растет согласие по поводу того, что отсутствие современного законодательного и нормативного режима будет подрывать электронную коммерцию и доверие потребителей.

Законы многих европейских стран писались сотни лет назад – во времена составления бумажных документов. В соответствии с ними государственным организациям часто требовалась собственноручная подпись человека, на-

пример при подаче заявки на предпринимательскую лицензию или налоговой декларации. Нередко и сегодня договорное право сохраняет свою бумажную основу, поэтому, чтобы иметь юридическую силу, соглашения между двумя частными сторонами также должны подписываться от руки. Информационное общество, конечно, работает иным образом. Люди общаются друг с другом с помощью электронной почты и используют электронные средства удостоверения подлинности, например ПИН-коды. В целях расширения использования онлайн-услуг и электронной коммерции Европейский союз и большинство национальных правительств осуществили правовое признание электронной подписи, считая, что ввод информации с помощью клавиатуры должен иметь такую же законную силу, как и личная подпись.

Директива Европейского союза о защите баз электронных данных требует от национальных правительств принятия законов, охраняющих права индивидуума на доступ к данным. Законы должны защищать право человека на конфиденциальность информации, которая может вызвать негативное отношение, и право возражать против использования личных данных для прямого маркетинга и других целей.

Защита данных и конфиденциальность тесно связаны с уровнем доверия в Интернете, рост которого ведет к увеличению числа онлайн-операций и расширению возможностей местных компаний. И хотя для обеспечения доверия потребителей законодательная и нормативная база должна быть четкой и предсказуемой, однако необходимо заложить в нее определенную гибкость на случай технологических перемен. В противном случае, учитывая быстрые темпы технического развития, а также длительность процесса разработки и принятия законов, существует риск, что нормативные акты быстро устареют и станут бесполезными.

В условиях глобального характера информационной экономики расширяется тенденция приведения законодательной и нормативной базы в соответствие с международным правом. Так, типовой закон об электронной коммерции, разработанный Комиссией ООН по международному торговому праву, предлагает ряд общеприемлемых правил по устранению юридических препятствий и созданию более безопасной правовой среды для электронной коммерции. Аналогично директива Европейского союза об электронной коммерции закрепила провозглашенный Организацией экономического сотрудничества и развития принцип, что налогообложение электронной коммерции должно производиться в стране-потребителе товаров и услуг.

Если государства не имеют возможности привести свою нормативную базу в соответствие с международным правом, они могут заключить двусторонние договоры со своими торговыми партнерами, чтобы избежать помех в торговле. Одним из примеров является соглашение о «надежном убежище» («safe harbour» agreement) между Европой и США, по которому американские компании обязаны получить согласие европейских граждан, прежде чем передавать их личные данные. Такой подход обеспечивает адекватную защиту конфиденциальности, но в то же время он достаточно гибок, чтобы сохранить свободу потоков коммерческой информации и развития новых технологий.

Вместе с тем органы власти рассчитывают, что международное сотрудничество разрешит и множество других возникающих проблем информационного общества, включая незапрошенные сообщения или спам, которые составляют сегодня до половины всех электронных писем. Многие страны разрабатывают строгие правила обращения с адресами электронной почты. В некоторых из них отправка электронных писем без согласия получателя уже объявлена уголовным преступлением, а новая директива Евросоюза о защите данных обеспечивает согласованность различных национальных норм в отношении спама.

Спам пользуется безграничной и всепроницающей природой Интернета, поэтому, стремясь обойти законы, «спамеры» могут легко переместиться в другие страны. Поэтому для повышения эффективности усилий по борьбе со спамом необходима координация правовых мер в мировом масштабе при партнерском сотрудничестве государства и частного сектора. Принятие законов может послужить стимулом для того, чтобы интернет-провайдеры и ИТ-индустрия в целом предприняли шаги по саморегуляции с целью принятия более жестких стандартов, чем предусматривается законодательством, а также для разработки стандартов в тех областях, которые находятся вне его действия. Одна из проблем спама заключается в том, как отличить его от нужных электронных писем. Должна существовать законная возможность посылать сообщения делового характера, если люди выразили желание их получать или если ранее имели место коммерческие взаимоотношения. При этом у человека всегда должна быть возможность отписаться от рассылки.

Государство должно создавать эффективную институциональную защиту потребителям информационных услуг от несанкционированного доступа к их данным, а также формировать основы саморегулирования потребительских сообществ, включенных в Интернет-торговлю, аналогичные защите конкуренции на традиционных товарных рынках. Масштабы проблемы защиты интеллектуальной собственности, в условиях экономики, основанной на знаниях трудно переоценить. Интеллектуальная собственность уже давно является одним из главных факторов, стимулирующих изобретательство. Но еще большую значимость она приобретает в условиях информационной экономики, благодаря появлению возможности копировать и распространять информацию в цифровом виде.

Правительства осознают, что безответственное использование информационных технологий не идет на пользу создателям контента и даже – в долгосрочной перспективе – потребителям. В условиях информационной экономики контент является источником дохода, поэтому его создатели должны быть уверены в том, что продукт их труда будет защищен. В то же время информационные технологии должны неуклонно развиваться.

Например, тот факт, что технология peer-to-peer может использоваться в противозаконных целях, не означает, что она сама должна быть поставлена вне закона – точно так же, как использование телефона для сговора с целью совершения преступления не означает, что телефоны нужно запретить. Это касается и возможности загрузки такого

контента, как музыка, с веб-узла вместо покупки его в обычном магазине. Ассоциация звукозаписывающей индустрии США, возбудившая дело об авторских правах против интернет-компании Napster, теперь привлекает к себе пристальное внимание, поскольку необходимо проследить, чтобы она не запретила вообще загрузку всех файлов. С точки зрения прав интеллектуальной собственности информационная экономика приносит обществу не только беспрецедентные возможности, но и серьезные проблемы.

Большинство стран ратифицировало и ввело в действие соглашения об охране прав, предложенные Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) – одним из специализированных органов в системе ООН, либо приняло эквивалентные законы. Соглашения ВОИС предоставляют компаниям те же права на интеллектуальную собственность в Интернете, какие они имеют вне Сети, а также решают такие специфические вопросы информационной экономики, как злоупотребление регистрацией доменных имен и киберсквоттинг.

Еще один вопрос в области интеллектуальной собственности возникает в связи с влиянием информационных технологий и глобализации на патенты. В мире существует 120 различных национальных патентных систем, поэтому ввиду глобальной природы информационной экономики изобретатели вынуждены подавать множество заявок на патенты, чтобы защитить свои изобретения. Если не оформить патент в некоторых странах, то можно навсегда лишиться там права на изобретение. Поэтому примерно 90% из более чем 7 млн. заявок на патенты, подаваемых ежегодно в мире, оформляется в нескольких странах, что приводит к значительным затратам для заявителя.

Сегодня многие государства стремятся к более тесному согласованию различных патентных систем, через усовершенствование процедур получения патентов, сделав их более рациональными и экономически эффективными, лучше приспособленными к потребностям заявителей и доступными каждому. Государственные органы работают над улучшением процесса патентной экспертизы, чтобы ускорить выдачу патентов, когда для этого имеются основания, и отказать в них – в противном случае. Европейское патентное бюро (ЕРО) модернизировало патентную систему Европы, упростив и оптимизировав процедуру выдачи патентов с целью расширения юридических гарантий для заявителей. Так, у них появится возможность подавать заявки на патенты на любом количестве языков.

Для отрасли программного обеспечения патентная защита исторически не имела большого значения, поскольку разработчики держали свои исходные тексты в тайне и, как результат, полагались в защите своей интеллектуальной собственности на авторское право или законы о коммерческой тайне. Но по мере того как компьютеры становятся все более важной частью базовой инфраструктуры, государственные учреждения и другие организации начинают проявлять интерес к исходному коду.

Директива Евросоюза об авторских правах, в настоящее время воплощаемая странами-участницами в своих национальных законодательствах, определяет единые для всей Европы аспекты законов об авторском праве, а также приводит их в соответствие с потребностями информационной эпохи, например, вводя право «предоставления доступа», чтобы создатели контента и знаний могли более эффективно контролировать онлайн-распространение результатов своего труда.

Меры по усилению охраны авторских прав важны, однако авторское право не сможет полностью защитить все новые технологии, требующие существенных инвестиций в исследования и разработки. Поэтому Европейская комиссия также предложила директиву по патентной защите изобретений, реализованных в компьютерных системах. Это обеспечит согласованность национальных принципов патентного права в отношении изобретений, использующих программное обеспечение, а также устранил существующие проблемы в области охраны интеллектуальной собственности, поскольку такие изобретения в одних странах могут охраняться патентом, а в других – нет.

Сегодня перед «электронным государством» остро стоит задача создания системы, которая бы поощряла производителей программного обеспечения открывать доступ к своим исходным текстам и вместе с тем сохраняла стимул инвестировать в исследования, разработки и изобретения. Патентное право становится одним из множества средств защиты интеллектуальной собственности для изобретений в компьютерной области – в тех случаях, когда не могут быть использованы методы охраны коммерческой тайны. Авторское право может защищать сами программные продукты, например, от пиратства и несанкционированного копирования, тогда как патенты могут использоваться для защиты новых технических принципов и идей. В этом смысле авторское право и патентная защита являются взаимодополняющими инструментами для охраны интеллектуальной собственности.

Роль института «электронного государства» в предотвращении угроз информационной безопасности является решающей. Сегодня наиболее распространенными видами таких угроз остаются: потеря данных (случайная или в результате злого умысла), атаки интернет-червей, вирусов и атаки с целью отказа в обслуживании, нарушение безопасности нечестными или недовольными сотрудниками, а также атаки с проникновением с попыткой кражи или повреждения ценных ресурсов (*Загладин, 2005. С. 15–31*).

Для удовлетворения различных потребностей общества необходимо расширить спектр механизмов безопасности. Иной раз людям требуется сохранить анонимность или же им просто хочется это сделать. В других ситуациях, наоборот, необходимо, чтобы они удостоверили свою личность. А иногда человеку не обязательно раскрывать свою личность, но ему нужно подтвердить определенное качество, например, что он достиг определенного возраста или является сотрудником компании. Реализация такого рода требований безопасности, конфиденциальности и аутентификации, а также управление ими требуют значительных затрат времени и финансов не только для компаний, но и для их клиентов.

Вопросы, связанные с компьютерной безопасностью, имеют особую важность для государства. Во всех областях – начиная от защиты данных, хранимых государственными органами, и заканчивая формированием доверия

потребителей к новой экономике – задача обеспечения защищенности информационной инфраструктуры является одной из самых насущных.

Первым нормативным документом, затрагивающим проблемы информатизации в России, стал федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» № 24-ФЗ от 20 февраля 1995 г. (*Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации»...*) в соответствии с которым к основным направлениям государственной политики в сфере информатизации относились:

- обеспечение условий для развития и защиты всех форм собственности на информационные ресурсы;
- формирование и защита государственных информационных ресурсов;
- создание и развитие федеральных и региональных информационных систем и сетей, обеспечение их совместимости и взаимодействия в едином информационном пространстве Российской Федерации;
- создание условий для качественного и эффективного информационного обеспечения граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций и общественных объединений на основе государственных информационных ресурсов;
- обеспечение национальной безопасности в сфере информатизации, а также обеспечение реализации прав граждан, организаций в условиях информатизации;
- содействие формированию рынка информационных ресурсов, услуг, информационных систем, технологий, средств их обеспечения;
- развитие законодательства в сфере информационных процессов, информатизации и защиты информации.

Однако первым целенаправленным шагом на пути становления института «электронного государства» стало одобрение в 2001 г. правительственной программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)», ориентированная, прежде всего на развитие четырех сфер: регулирующая и юридическая среда, интернет-инфраструктура, е-правительство и е-образование. Сама идея «Электронной России» возникла в начале 2000 г., когда Министерство экономического развития и торговли РФ работало над стратегическим планом развития страны до 2010 г. Было понятно, что для сокращения экономического отставания от развитых стран, необходимо развивать сектор высоких технологий, в котором возможно достичь большей производительности, чем в секторе сырьевом. Однако стал очевидным и тот факт, что без мощной телекоммуникационной инфраструктуры добиться этого нельзя. В феврале 2001 г. было подписано распоряжение о разработке программы «Электронная Россия».

В январе 2002 г. в России официально началась реализация ФЦП «Электронная Россия», на которую было выделено 1,43 млрд руб. (*Оболенский, 2004. С. 69*). (Перед этим, в сентябре 2000 г. президентом была утверждена Доктрина информационной безопасности РФ, определяющая задачи по защите прав и свобод человека в области информации, информационного обеспечения государственной политики).

Федеральная целевая программа (ФЦП) «Электронная Россия (2002–2010 гг.)» была рассчитана на девять лет и ставила перед собой цель повысить эффективность государственного управления, степень открытости и доступности государственных структур для общества. За это время была реформирована нормативная составляющая рынка информационных технологий, были внедрены новые технологии в государственных органах и частном секторе, созданы образовательные программы, призванные повысить уровень компьютерной грамотности россиян, и построена масштабная инфраструктура коммуникаций. В результате реализации программы к Интернету были подключены российские вузы, школы и даже детские сады, созданы электронные библиотеки, внедрены системы телемедицины и т. д.

Большое внимание в программе уделено информатизации государственного управления. Концепция электронного правительства кардинально изменила принципы взаимоотношений рыночных агентов. Так, например, в Интернете стали публиковать проекты законов и постановлений правительства, информацию о формировании и исполнении бюджетов, проводимых тендерах, отчеты о результатах работы госпредприятий, у каждой государственной организации появился свой официальный сайт. В настоящее время, в открытом доступе, можно найти различные информационные и статистические базы данных.

В соответствии с содержанием ФЦП «Электронная Россия» электронное государство в своем становлении и развитии должно было пройти следующие этапы:

Первый этап (2002 г.) – анализ уровня информатизации России во всех сферах: государственной, бюджетной, коммерческой, общественной; проведение аудита законодательно-правовой базы информационных технологий и изучение опыта их успешного внедрения; начало реализации первых проектов перехода к электронному документообороту в органах государственной власти, а так же проектов модернизации системы образования.

Второй этап (2003–2004 гг.) – дальнейшее развитие стартовавших на первом этапе проектов; начало работы по продвижению России на мировых рынках в качестве поставщика услуг и решений в области информационных технологий; создание единой телекоммуникационной инфраструктуры для публичного и образовательного Интернета, а также базы для подготовки и переподготовки специалистов.

Третий этап (2005–2010 гг.) – массовое распространение информационных технологий в реальном секторе экономики; создание предпосылок для реализации прав граждан на доступ к информации; комплексное внедрение стандартизированных систем документооборота как на внутри-, так межведомственном уровне.

Внедрение электронных регламентов в деятельность государственных органов не отменяет существующей практики личного приема населения, но в тоже время создает дополнительный канал для общения с чиновниками.

В 2008 г. стало очевидным, что реализация федеральной целевой программы «Электронная Россия» (2002–2010 гг.) была сорвана, т. к. информационное общество в России развивалось гораздо медленнее, чем в других странах, что

вызвало необходимость разработки и реализации новой программы развития отечественного информационного общества, учитывающей все недоработки реализованной программы. Таким образом, в 2010 г. была разработана и принята Распоряжением Правительства России № 1815-р от 20 октября 2010 г. Государственная программа РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)» (Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010...).

Государственная программа РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)» включает в себя четыре подпрограмм:

1. Подпрограмма «Информационно-телекоммуникационная инфраструктура информационного общества и услуги, оказываемые на ее основе» (исполнитель: Россвязь).
2. Подпрограмма «Информационная среда» (исполнитель: Роспечать).
3. Подпрограмма «Безопасность в информационном обществе» (исполнители: Минкомсвязь, Роскомнадзор, ФСБ России, Роспечать).
4. Подпрограмма «Информационное государство» (исполнители: Минкомсвязь, Минздравсоцразвития, Минобрнауки).

Обозначенные подпрограммы охватывают такие направления, как создание электронного правительства, преодоление цифрового неравенства и развитие новых технологий связи. Основным принципом вновь принятой программы, стал принцип повышение качества жизни, что должно выражаться в простых и доступных сервисах, которыми граждане пользуются почти ежедневно.

На сегодняшний день реализация данной программы осуществляется крайне слабыми темпами, это подтверждается замедленными темпами освоения бюджета выделенного на реализацию данного проекта, по данным на сентябрь 2013 г. программа была реализована на 1.1% (от уровня финансирования, запланированного на весь год) (*Не доработал, отвечай. Правительство обсуждает деньги..., 2013*), хотя в 2011 г. за реализацию программы принялись интенсивными темпами и успели реализовать достаточное количество запланированных проектов. Остается только надеяться, что реализация Государственной программы РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)» в конечном итоге будет более успешной чем реализация ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 гг.)», темпы ее реализации будут восстановлены и ожидаемые результаты будут достигнуты.

#### ЛИТЕРАТУРА

Загладин Н. (2005). Глобальное информационное общество и Россия // *Мировая экономика и международные отношения*, № 7. С. 15–31.

Не доработал, отвечай. Правительство обсуждает деньги, осевшие на счетах ведомств, и нереализованные ФЦП (2013). «Expert Online» / 12 сентября.

Оболенский В. (2004). Россия и международное разделение труда: вечный поставщик энергоресурсов? // *Мировая экономика и международные отношения*. № 6. С. 69.

Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р (ред. от 22.11.2013) «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 гг.)». Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154886>.

Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» №24-ФЗ от 20.02.95 (ред. от 10.01.2003). Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=40541>.

Электронное государство: правовые аспекты (2012). Отв. ред.: И. Ю. Богдановская. Вып. 1. М.: Юрист, С. 110.

North D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. N.Y., P. 21.

Grossman L. (1995). *Reshaping Democracy in the Information Age: the Electronic Republic*. New York, P. 87.

#### REFERENCES

Decree of the RF Government from 20.10.2010 N 1815-R (as amended on 22.11.2013) «On the state program of the Russian Federation «Information society (2011–2020)». Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154886>. (In Russian.)

Electronic government: legal aspects. (2012). Vol. 1. M: Lawyer, P. 110. (In Russian.)

Federal law «About information, Informatization and protection of information» № 24-FZ of 20.02.95 (amended on 10.01.2003). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=40541>. (In Russian.)

Grossman L. (1995). *Reshaping Democracy in the Information Age: the Electronic Republic*. New York, P. 87.

North D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. N.Y., P. 21.

Not codified the answer. The government is discussing money settled on the accounts departments, and unrealized FTP. «Expert Online». 12 сен 2013. (In Russian.)

Obolensky V. (2004). Russia and international division of labour: the eternal is ставщик energy? World economy and international relations. No. 6. P. 69. (In Russian.)

Zagladin N. (2005). The global information society and Russia. World economy and international relations, No. 7. P. 15–31. (In Russian.)



## МОДЕРНИЗАЦИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**ВАСЬКИНА М.Г.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: vaskina\_marina@mail.ru

*В статье проанализированы концептуальные основы исследования процесса модернизации мотивационных механизмов в условиях макроэкономической нестабильности. Рассмотрены факторы, делающие мотивационный процесс каждого конкретного работника уникальным и не на сто процентов предсказуемым. Проанализировано практическое применение мотивационных механизмов в условиях нестабильности. Приоритет в проведении исследования был сделан на молодежный сегмент рынка труда, поскольку он наиболее востребован для так называемой «неформальной» занятости, т. е. трудовой деятельности, которая, зачастую, не требует четкой специализации и профессионального развития, а также приносит доход, не всегда облагающийся налогом.*

**Ключевые слова:** мотивационный механизм; рынок труда; процесс мотивации; мотивационные факторы; молодежный сегмент рынка труда; трансформация мотивационных факторов.

## MODERNIZATION OF MOTIVATIONAL MECHANISMS IN THE CONDITIONS OF MACROECONOMIC INSTABILITY

**VASKINA M.G.,**

PhD in economics, associate professor,  
Southern federal university,  
e-mail: vaskina\_marina@mail.ru

*The article analyzes the conceptual basis of the study of the modernization process of motivational mechanisms in the context of macroeconomic instability. The factors making motivational process of each specific worker unique and not for hundred percent predictable are considered. Practical use of motivational mechanisms in the conditions of instability is analysed. The priority in carrying out the research was given to a youth segment of a labor market as it is most demanded for so-called «informal» employment, i.e. work which often did not demanded accurate specialization and professional development and also brought the income which was not always assessed with taxes.*

**Keywords:** motivational mechanism; labor market; motivation process; motivators; youth segment of a labor market; transformation of motivators.

**JEL classification:** J50, J53.

За последние годы Россия прошла через все фазы экономического цикла, пройдя через период экономической стабильности, мировой финансовый кризис 2008–2009 г. и выйдя на путь восстановления. Несмотря на регулярные прогнозы наступления нового кризиса, политическая ситуация в стране дает все основания полагать, что страна в ближайшее время будет находиться в состоянии макроэкономической нестабильности. Однако волна кризиса, захлестнувшая страну в 2008–2009 гг., оставила в наследство значительно ослабленную экономику и сотни предприятий понесших колоссальный ущерб. В непростых условиях резкой недостаточности материальных ресурсов,

для развития конкурентоспособности отечественного бизнеса требуется грамотное использование человеческого фактора. Тем более что кризисная ситуация значительно изменила не только структуру рынка труда, но и отношение персонала к работе. Изменение экономической ситуации в стране значительно отразилось на актуальных мотивационных механизмах.

Мотивационный механизм, рассматриваемый как процесс, теоретически может быть представлен в виде шести следующих одна за другой стадии: возникновение потребностей; поиск путей устранения потребностей; определение целей (направления) действий; осуществление действий; получение вознаграждения за осуществление действия; устранение потребности.

В современных условиях происходит институционализация новых мотивационных механизмов экономической активности (Белокрылова, Васькина, 2003). Изучение трудовых отношений и связанных с ними мотивационных процессов, теоретические и практические поиски путей стимулирования трудовой деятельности, как на уровне предприятий, так и на уровне государства, активно осуществляется во всех странах мира, независимо от выбранного пути экономического развития. Современная наука рассматривает мотивационную стратегию как один из важнейших факторов конкурентоспособности и эффективности производства.

Знание логики процесса мотивации не дает существенных преимуществ в управлении этим процессом. Можно указать на несколько факторов, которые усложняют и делают неясным процесс практического развертывания мотивации. Важным фактором является не очевидность мотивов. Можно предполагать, догадываться по поводу того, какие мотивы действуют, но в явном виде их выделить невозможно. Следующим важным фактором является изменчивость мотивационного процесса. Характер мотивационного процесса зависит от того, какие потребности инициируют его. Однако сами потребности находятся между собой в сложном динамическом взаимодействии, зачастую противоречат друг другу. Либо же, наоборот, усиливают действия отдельных потребностей – при этом составляющие этого взаимодействия могут меняться во времени, изменяя направленность и характер действия мотивов. Поэтому даже при самом глубоком знании мотивационной структуры работника, мотивов его действия могут возникать непредвиденные изменения в поведении человека и непредвиденная реакция с его стороны на мотивирующие воздействия.

Еще одним фактором, делающим мотивационный процесс каждого конкретного работника уникальным и не на сто процентов предсказуемым, является различие инновационных структур отдельных людей. Разная степень влияния одинаковых мотивов на различных людей, различная степень зависимости действия одних мотивов от других. У одних людей стремление к достижению результата может быть очень сильным, у других же оно может быть относительно слабым. В этом случае данный мотив будет по-разному действовать на поведение людей. Возможна и другая ситуация: два человека имеют одинаково сильный мотив на достижение результата. Но у одного этот мотив доминирует над всеми другими, и он будет добиваться результата любыми способами. У другого же этот мотив соизмерим по силе действия с мотивом на соучастие в совместных действиях. В этом случае данный человек будет вести себя по-другому.

По результатам масштабных опросов, проведенных по всему миру нематериальные факторы занимают далеко не лидирующие позиции в мотивационных факторах, которые привлекают работника к потенциальному работодателю. Так на первом месте по важности при выборе рабочего места в 2011 г. стала возможность карьерного роста (6,05% голосов). Следующими по важности идут рабочая среда и атмосфера, лидерство, а только потом компенсации и льготы. Таким образом, материальный фактор находится только на четвертом месте (*Employer Brand International, 2012*).

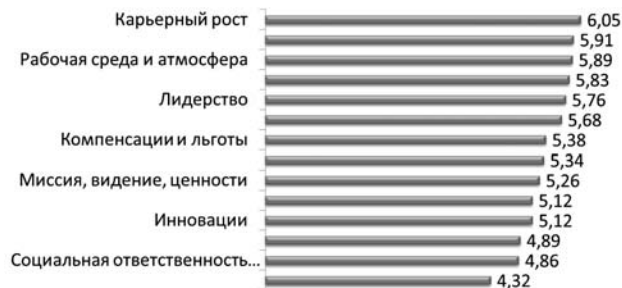


Рис. 1. Мотивационные факторы при оценке работником привлекательности компании

Безусловно, чем выше перспективность и престижность компании в глазах потенциального работника, тем более эффективных кадров может привлечь работодатель. Соответственно, можно сделать вывод о том, что репутационные аспекты трудоустройства, а также перспективы развития, потенциал, социальные факторы осуществления трудовой активности позволяют компании повысить эффективность своего персонала без дополнительных материальных затрат.

Лояльность сотрудника напрямую влияет на его работоспособность, а значит, легко конвертируется в прибыль. Среднестатистический работник складывает собственную лояльность к компании из трех составляющих: корпоративная культура, перспективы материального и карьерного роста, оценка труда и признание успехов. Сила, с которой факторы воздействуют на работника, может быть неравномерна и изменяться индивидуально. При этом работодатель сам имеет возможность влиять через данные инструменты на персонал организации соответственно имеющимся ресурсам. Что позволит при экономии материальных средств повысить эффективность рабочего фонда.

Поскольку теоретические выводы зачастую расходятся с реальными фактами, особое внимание уделяется не теории, а практическому применению мотивационных механизмов в условиях нестабильности. Было проведено самостоятельное исследование, в котором приняли участие 72 респондента в возрасте от 18 до 35 лет: 60% женщин и 40% мужчин в возрасте от 18 до 35 лет, 90% опрошенных получают или уже имеют высшее образование, что объясняется популярностью высшего образования в нашей стране. Приоритет в проведении исследования был сделан на молодежный сегмент рынка труда, поскольку он наиболее востребован для так называемой «неформальной» занятости, т. е. трудовой деятельности, которая, зачастую, не требует четкой специализации и профессионального развития, а также приносит доход, не всегда облагающийся налогом. В то же время, именно эта группа населения формирует экономическое будущее страны, поэтому необходимо вовлечение молодежи в официальную трудовую деятельность для создания класса профессионалов, которые будут работать на экономическое благосостояние России. Большая часть респондентов является специалистами (54%) и служащими (30%). Наиболее популярная для молодежи сфера деятельности – сфера услуг: в ней задействовано 44% опрошенных.

Анализ полученных при анкетировании данных позволил сделать важные практические выводы о том, что волнует молодежь в их трудовой деятельности и какие мотиваторы выходят на первый план в молодежном сегменте рынка труда Юга страны. В процессе исследования была выявлена зависимость факторов, влияющих на трудовую деятельность респондентов, от занимаемой ими должности.

Для рабочих наиболее актуальным является вопрос возможности карьерного роста и уровень заработной платы. Служащие акцентируют свое внимание на построении карьеры, уровне дохода и материальном положении семьи. Для специалистов карьера отходит на второй план, проявляется вопрос уровня заработной платы и ее роста, обостряется проблема трудовых перегрузок. Руководителей в их трудовой деятельности волнует построение отношений внутри коллектива и вопрос будущего развития карьеры.

Таблица 1

#### Трансформация факторов, влияющих на трудовую деятельность

	Рабочие	Служащие	Специалисты	Руководители
<b>Факторы, которые наиболее беспокоят респондентов в их трудовой деятельности</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможность карьерного роста;</li> <li>2. Уровень заработной платы;</li> <li>3. Отношения внутри коллектива</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Карьерный рост;</li> <li>2. Потенциально возможный заработок;</li> <li>3. Материальное положение семьи</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уровень существующей заработной платы;</li> <li>2. Трудовые перегрузки;</li> <li>3. Отношения в трудовом коллективе.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Построение взаимоотношений внутри коллектива, создание корпоративной культуры;</li> <li>2. Вопрос будущего развития карьеры;</li> <li>3. Уровень зарплаты.</li> </ol>

Анализ факторов, влияющих на трудовую деятельность, выявил снижение важности материального фактора при повышении должностного положения индивида, при этом возрастает роль взаимоотношений внутри коллектива. С возрастом меняется и направление трудовой деятельности работников в зависимости от их мнения, чего конкретно ждет работодатель.

Так, молодежь до 25 лет считает, что работодатель ценит в их работе самоотдачу и высокую результативность за счет четкого выполнения инструкций. Респонденты в возрасте 25–30 лет нацелены на достижение максимальных результатов, повышение работоспособности и креативность. Возрастная группа 30–35 лет видит свою трудовую функцию в разработке новых идей по поводу развития бизнеса при условии максимальной самоотдачи.

Таблица 2

#### Мнение респондентов, чего от них ждет работодатель

	До 25 лет	25-30 лет	30-35 лет
Направление трудовой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Самоотдача</li> <li>2. Работа на результат</li> <li>3. Выполнение существующих инструкций</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достижение максимальных результатов</li> <li>2. Высокая работоспособность и креативность</li> <li>3. Ответственность</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Полная самоотдача</li> <li>2. Новые идеи по поводу развития бизнеса</li> <li>3. Высокая результативность</li> </ol>

С взрослением работников повышается уровень их желания непосредственно участвовать в процессе развития бизнеса, создании идей и построении концепций. При этом высокая результативность у работников младшего возраста достигается при выполнении заданий с четкими инструкциями и нацеленностью на результат. Работники старшей возрастной группы более результативны в творческих и управленческих заданиях.

По результатам опроса были получены данные о наиболее эффективных мотивационных факторах в молодежном сегменте рынка труда г. Ростова-на-Дону. В частности, 19,7% опрошенных на первое место среди мотивационных факторов поставили рост заработной платы. Для России в целом характерно преобладание материальных мотиваторов над нематериальными. Однако, как показала исследование, удельный вес последних в мотивационной системе в настоящее время достаточно высок: 15,6% респондентов заинтересованы в личном развитии, еще столько

же – в благоприятной рабочей обстановке. На третьем месте по силе действия оказались такие факторы, как ощущение безопасности (13,6%) и справедливая оценка труда (13,6%).

В качестве основных мотиваторов населения до 25 лет выступает возможность многостороннего развития, справедливая оценка труда и уверенность в росте зарплаты. Для группы 25–30 лет на первый план выходят благоприятные отношения внутри коллектива и справедливая оценка труда. Для старшей группы молодежного сегмента отношение ко всем мотиваторам, во многом, выравнивается. В качестве результата завершения работы респонденты в возрасте до 25 лет выделяют такие пункты, как получение навыков коллективной работы и нацеленность на улучшение материального благосостояния. Группа 25–30 лет – устойчивое развитие профессиональных навыков и усиление влияния коллектива на трудовую деятельность. Старший возраст рассмотренного сегмента – 30–35 лет в качестве приоритетного положения выносит формирование привязанности к существующей сфере деятельности. В целом, достаточно ровное отношение ко всем результатам деятельности за исключением карьерного роста.

В России за последние 30 лет полностью изменилась шкала мотиваций. Если раньше акцент делался на государственное стимулирование труда, то сейчас вопрос встает об эффективном применении мотивационных механизмов, которые формируются в ответ на запросы рыночной экономики, но под влиянием исторического прошлого страны. Правильное применение мотивационных механизмов трудовой активности является одним из тех ключей, которые позволяют нашей стране выйти на качественно новый уровень экономического развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

Белокрылова О.С., Васькина М.Г. (2003) Институционализация новых мотивационных механизмов экономической активности. Ростов н/Д: Издательство Ростовского университета, 142 с.

Результаты исследования Employer Brand International в 2011 году (2012). Доступно на: <http://www.employerbrandinternational.com>.

#### REFERENCES

Belokrylova O. S., Vaskina M. G. (2003) Institutionalization of new motivational mechanisms of economic activity. Rostov-on-Don: Publishing house of the Rostov university, 142 pages. (In Russian.)

Results of the research of Employer Brand International in 2011 (2012). Available at: <http://www.employerbrandinternational.com>. (In Russian.)

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**РУНОВА Л.П.,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики,  
Южный Федеральный Университет,  
e-mail: lprunova@sfedu.ru

*В статье предложена модель построения интегральной индексной модели для оценки качества жизни и проведено ранжирование регионов Российской Федерации с учетом финансовой составляющей. При построении модели были использованы методы эконометрического моделирования (регрессионный анализ, метод главных компонент) и кластерный анализ. Данная модель может иметь практическую значимость при разработке программ регионального развития.*

**Ключевые слова:** качество жизни населения; интегральный показатель; ранжирование регионов; финансовая составляющая; эконометрическое моделирование; регрессионный анализ; метод главных компонент.

## MODELING INTEGRATED INDICATOR OF LIFE QUALITY

**RUNOVA L.P.,**

PhD, associate Professor of the Department of Economic Cybernetics,  
Southern Federal University,  
e-mail: lprunova@sfedu.ru

*The paper proposes a model for building an integrated index model for assessing the quality of life and ranking of regions of the Russian Federation, according to this model, taking into account the financial component. This model may have practical significance in the development of regional development programs.*

**Keywords:** quality of life; an integral component; ranking of regions; the financial component; econometric modeling; regression analysis; principal component.

**JEL classification:** C51, J17.

Для субъектов Российской Федерации достижение нового уровня качества жизни населения является ключевой проблемой, решение которого предполагает преодоление социальной дифференциации, низкой продолжительности жизни населения, предотвращение чрезмерной эксплуатации природного потенциала региона.

В то же время для решения указанной проблемы необходимо дать адекватную количественную оценку уровня качества жизни населения, которая предполагает комплексный подход к анализу совокупности индикаторов состояния и развития территории.

Для моделирования интегрального показателя качества жизни населения в первую очередь необходимо дать комплексную оценку качества жизни населения регионов. Это наиболее целесообразно в настоящее время делать на основе методов эконометрического моделирования.

Современный аппарат эконометрического моделирования, многомерного статистического анализа и информационные технологии позволяют изучать дифференциацию регионов России по уровню качества жизни населения, качества социальной сферы населения, благосостояния и экологической ниши. С помощью современных эконометрических технологий удастся выявить статистические показатели, которые вносят наибольший вклад в классификацию объектов наблюдения. Эти показатели участвуют в формировании интегрального показателя качества жизни населения.

Информационная база настоящего исследования включает в себя данные по субъектам Российской Федерации за 2012 г. по следующим показателям:

- $x_1$  – среднедушевые денежные доходы, руб.;  
 $x_2$  – валовой региональный продукт на душу населения, руб.;  
 $x_3$  – объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» на душу населения, млн руб.;  
 $x_4$  – объем инвестиций в основной капитал, млн руб.;  
 $x_5$  – среднемесячная начисленная заработная плата, руб.;  
 $x_6$  – уровень безработицы, в % к численности экономически активного населения, %;  
 $x_7$  – стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения, руб.;  
 $x_8$  – выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. т;  
 $x_9$  – улавливание загрязняющих атмосферу веществ, тыс. т;  
 $x_{10}$  – инвестиции в основной капитал направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов на душу населения, млн руб. на охрану окружающей среды на душу населения, тыс. руб.

Большая размерность исходного информационного пространства (10 79), несопоставимость единиц измерения показателей вызывает трудности для непосредственного анализа качества развития экономики. Для решения данной проблемы использован компонентный анализ, позволяющий «сжать» исходное информационное пространство и выделить обобщающие характеристики показателей.

В табл. 1 представлена информация о собственных значениях главных компонент, а также об их относительном и накопленном вкладе в суммарную дисперсию процесса.

Таблица 1

## Вектор собственных значений

Номер главной компоненты	Собственные значения	Процент объясненной дисперсии	Накопленные собственные значения	Накопленный процент объясненной дисперсии
1	5,00	49,98	5,00	49,98
2	1,58	15,77	6,57	65,74
3	1,09	10,86	7,66	76,60
4	0,80	7,99	8,46	84,59
5	0,60	6,02	9,06	90,61
6	0,41	4,11	9,47	94,72
7	0,38	3,82	9,85	98,53
8	0,09	0,86	9,94	99,39
9	0,03	0,33	9,97	99,72
10	0,03	0,28	10,00	100,00

Для последующего анализа отобраны первые четыре главные компоненты, которые описывают 84,59 % вариации исходных десяти признаков. В результате компьютерной обработки исходных признаков методом главных компонент снижена размерность задачи до четырех факторов. Оставшиеся шесть главных компонент не получили аналитического применения.

В табл. 2 приведена матрица факторных нагрузок, полученная путем вращения методом Varimax normalized. Значения матрицы удовлетворяют задаче содержательной интерпретации главных компонент.

Первая главная компонента  $f_1$  (уровень благосостояния (уровень жизни) населения) является наиболее информативной и объясняет 49,98% вариации исходного информационного пространства. Компонента  $f_1$  тесно связана с показателями  $x_1$  – среднедушевые денежные доходы, руб.,  $x_2$  – валовой региональный продукт на душу населения, руб.,  $x_3$  – объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» на душу населения, млн. руб.,  $x_4$  – объем инвестиций в основной капитал, млн.руб.,  $x_5$  – среднемесячная начисленная заработная плата, руб. Выделенный состав показателей объясняет компоненту на 90%.

Таблица 2

## Матрица факторных нагрузок

Показатели	$f_1$	$f_2$	$f_3$	$f_4$
$x_1$	<b>0,82</b>	0,36	0,29	-0,11
$x_2$	<b>0,85</b>	0,20	0,13	0,33
$x_3$	<b>0,87</b>	-0,06	0,10	0,10
$x_4$	<b>0,89</b>	-0,10	0,10	0,28
$x_5$	<b>0,88</b>	0,13	0,17	0,05
$x_6$	-0,12	-0,03	<b>-0,91</b>	0,05
$x_7$	-0,22	-0,19	<b>-0,79</b>	-0,27
$x_8$	0,32	<b>0,78</b>	0,18	-0,34
$x_9$	-0,08	<b>0,86</b>	0,06	0,29
$x_{10}$	0,50	0,07	0,19	<b>0,76</b>
Коэффициент информативности	0,90	0,85	0,87	0,54

Для определения «места» субъектов Российской Федерации среди других построим рейтинг регионов России по уровню благосостояния населения по первой главной компоненте  $f_1$ , объясняющей 49,98% вариации исходных 10 показателей.

Уравнение множественной регрессии ВРП на душу населения ( $\hat{y}_i$ ) в тыс. руб. субъектов Российской Федерации на главных компонентах имеет вид:

$$\hat{y}_i = 156,55 + 52,71 * f_{1,i} - 9,46 * f_{2,i} + 10,88 * f_{3,i}$$

где  $t_{расч}$ :  $f_{1,i} = 39,85$ ;  $f_{2,i} = -4,02$ ;  $f_{3,i} = 6,02$ .

$R^2 = 0,96$ ;  $F_{набл} = 410,79$ ;  $\bar{\delta} = 0,12 \%$

Уравнение значимо по  $F$ - критерию Фишера, а коэффициенты регрессии значимы по  $t$  – критерию Стьюдента при  $\alpha=0,05$ .

Результаты регрессионного анализа показали, что выделенные компоненты в достаточной мере отражают исходное информационное пространство, и могут служить их интегральными показателями.

Далее была проведена многомерная классификация 79 субъектов Российской Федерации по выделенным интегральным показателям, которые характеризуют качество развития региональной экономики.

Кластерный анализ регионов проводился в два этапа. На первом этапе было выявлено 10 аномальных регионов, среди которых Москва, Санкт-Петербург, Республика Ингушетия, Тюменская область, Сахалинская область и Чукотский автономный округ. Далее по оставшимся регионам был повторно проведен кластер-анализ. В результате классификации субъектов Российской Федерации по качеству экономического развития по выделенным четырем главным компонентам получена следующая дендрограмма (рис. 1).

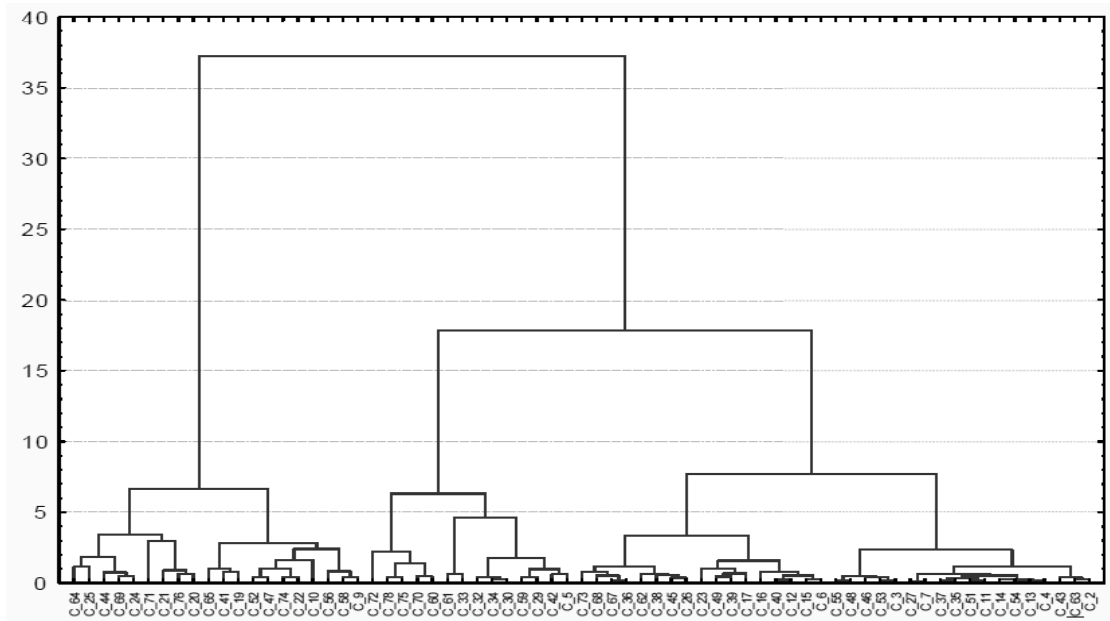


Рис. 1. Дендрограмма классификации субъектов РФ по качеству жизни населения в 2012 г.<sup>1</sup>

На основе графического представления процесса кластеризации выделено три кластера. Первый кластер характеризуется низким качеством экономического развития, в него входят 14 регионов. Во второй кластер вошло 35 регионов со средним качеством развития экономики. Третий кластер образуют 20 регионов с высоким качеством экономического развития. На рис. 2 представлены средние значения факторов по выделенным кластерам.

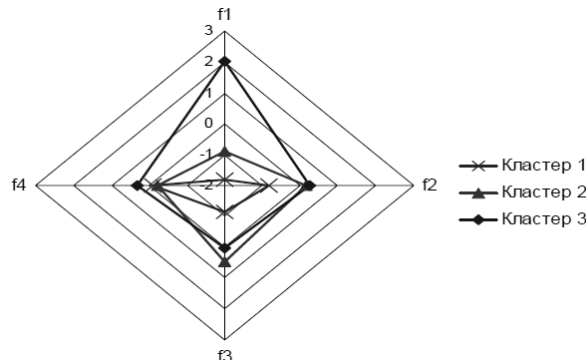


Рис. 2. Средние значения факторов по кластерам<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Рисунок построен автором в программном продукте Statistica 8.0.

<sup>2</sup> Рисунок построен автором в программном продукте Excel 2010.

Для отнесения аномальных регионов к той или иной группе проведен дискриминантный анализ. В качестве обучающих выборок выступают выделенные кластеры. Дискриминантные функции ( $K$ ) для  $i$  кластера приняты следующего вида:

$K = -7,54 - 4,09f_1 - 4,10f_2 - 2,17f_3 - 2,80f_4$  – дискриминантная функция для кластера № 1 с низким качеством развития экономики;

$K = -3,56 - 3,26f_1 - 3,49f_2 + 6,55f_3 - 1,95f_4$  – дискриминантная функция для кластера № 2 со средним качеством развития экономики;

$K = -3,84 + 2,26f_1 - 0,92f_2 + 3,44f_3 + 2,21f_4$  – дискриминантная функция для кластера № 3 с высоким качеством развития экономики.

Для определения «места» субъектов Российской Федерации среди других был построен рейтинг регионов России по качеству жизни, включающие уровень качества населения, уровень благосостояния населения, уровень качества социальной сферы общества и уровень качества экологической ниши, по вариации исходных 10 показателей.

Анализ полученных данных показал, что место каждого региона в рейтинге не сильно изменилось при добавлении остальных трёх главных компонент, т. е. уровня качества населения, уровня благосостояния населения и уровня качества социальной ниши. Это подтверждается тем, что было сказано выше, т. е. что на интегральную компоненту почти на 50% влияет первая главная компонента (уровень благосостояния населения).

Данная модель может иметь практическую значимость при разработке программ регионального развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

Айвазян С.А., Исакин М.А. (2006). Интегральные индикаторы качества жизни населения региона как критерии эффективности социально-экономической политики, проводимой органами региональной власти // *Прикладная эконометрика*. № 1. С. 25–31.

Беляева Л.А. (2009). Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации // *Социологические исследования*. № 1. С. 33–42.

Лазарева Е.И. (2008). Экологическая параметризация траекторий интеграционно-кластерной региональной политики инновационного роста // *Экономика природопользования*. № 3. С. 36–58.

#### REFERENCES

Aivazyan S.A., Isakin M.A. (2006). Integral indicators of quality of life of the population of the region as the performance criteria of socio-economic policies pursued by regional authorities. *Journal of Applied Econometrics*. No. 1. P. 25–31. (In Russian.)

Belyaeva L.A. (2009). The level and quality of life. Problems of measurement and interpretation. *Case Studies*. No. 1. P. 33–42. (In Russian.)

Lazareva E.I. (2008). Environmental integration and parameterization of the trajectories of regional policy innovation cluster growth. *Environmental Economics*. No. 3. P. 36–58. (In Russian.)



## МЕТОД ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ЗРЕЛОСТИ ФОРМ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ЧАПЛЯ В.В.,

директор, кандидат экономических наук, академик Академии философии хозяйства,  
Научно-исследовательский институт экономики Южного Федерального округа,  
e-mail: economic\_herald@bk.ru

*В статье представлен авторский подход к анализу теневой экономики на основе метода оценки степени зрелости форм теневой экономики. Автор анализирует различные исторические формы теневых экономических отношений. В статье предлагается авторский метод качественной оценки теневой экономики, противопоставляемый существующим статистическим методам.*

**Ключевые слова:** теневая экономика; отношения контроля; формы теневых экономических отношений; оценка теневой экономики.

## THE METHOD OF AN ESTIMATION OF DEGREE OF A MATURITY OF FORMS OF SHADOW ECONOMIC RELATIONS

CHAPLYA V.V.,

Director, Ph.D., Academician of the Academy of National Economy Philosophy  
Scientific Research Institute of Economy SFD,  
e-mail: economic\_herald@bk.ru

*In article the author's approach to the analysis of shadow economy on the basis of a method of an estimation of degree of a maturity of forms of shadow economy is presented. The author analyzes various historical forms of shadow economic relations. In article the author's method of quality standard of shadow economy is offered, are opposed existing statistical methods.*

**Keywords:** shadow economy; control relations; forms of shadow economic relations; a shadow economy estimation.

**JEL classification:** B41, B51.

Современная ситуация в России актуализирует внимание к проблеме теневой экономики. Рассматривая проблему анализа теневых экономических отношений, большинство авторов затрагивают два вопроса: оценку ее масштабов, зачастую указывая, на гипертрофированный размер по отношению к легальной, и структурного состава теневой экономики.

По вопросу масштабов данного явления полагаем необходимым отметить, что большинство авторов, ссылаясь на размеры теневой экономики, подчеркивают этим актуальность всемерных научных изысканий по этой проблематике, так как масштабы теневой экономики напрямую угрожают национальной безопасности.

Оставим в покое формальную сторону необходимости обозначить актуальность исследований, и сосредоточимся на одной особенности отмечаемой всеми авторами, а именно: со времен работ конца 90-х гг., приводится статистика двух методологически различных ведомств Росстата и МВД РФ. Первые используют методику СНС-93, а вторые «ведомственные» методики досчета. А дальше в зависимости от года проводимых исследований авторы приводят авторские расчеты динамики объемов теневой экономики. Заложенные пропорции Росстат 23% и 42% МВД РФ приблизительно остаются неизменными в коридоре от 18–27% и 37–49% соответственно, завидное постоянство, не правда ли?

Правда, ряд особо впечатлительных авторов, приводит оценку масштабов теневой экономики в России, основанную на собственных расчетах, более ста процентов.

Все это по нашему глубокому убеждению говорит о том факте, что оценка объемов теневой экономики авторами не проводится, а является неким умозаключением основанном на принципе «сколько не жалко». Особняком стоят работы все тех же специалистов Росстата и МВД РФ, а также упраздненной Налоговой полиции, где присутствует попытка формирования ясной методики оценки объемов теневой экономики, с честной оговоркой о неполноте охвата и ограничениях присущих используемой модели.

Еще более незавидна участь работ, посвященных сравнения масштабов теневой экономики России и зарубежных стран. Авторы в зависимости от своих предпочтений наперебой предлагают первые десятки бестеневых экономик, тем растеряней они выглядят, когда в странах лидерах данных рейтингов, происходят коррупционные скандалы, крупные махинации, разворовывание бюджетных средств.

Ряд авторов нашли выход из ситуации, когда невозможно получить достоверные данные об объемах теневой экономики, в составлении и тиражировании всевозможных рейтингов и шкал, основанных на экспертных оценках и соцопросах.

Таким образом, невозможность адекватного сопоставления оценок объемов теневой экономики объясняется различием в понимании составных элементов теневой экономики и формирует второй вопрос.

Исследователи по проблемам теневого сектора делятся на тех, кто проводит анализ различных концепций к структуре теневой экономики и приходит к закономерному выводу, что необходим некий интегральный подход и авторов впечатленных «Цветными рынками», и использующих все цветовую гамму в отрыве от обоснованной концепции Конциебойгенна (*Каценелинбойген, 1988*).

Помимо необходимости предоставления потребителям объективной статистической информации о ВВП и теневой экономике, существует еще немало технических проблем, связанных с методологией построения показателей национальных счетов, и особенно - балансировкой между собой различных показателей производства, расходов и накопления активов, которые обуславливают необходимость учета скрытых и незаконных экономических операций. Именно это обстоятельство послужило основанием для включения требования расчета параметров теневой экономики и учета их при расчете ВВП и других системных макроэкономических показателей в методологические положения по построению Системы Национальных Счетов (СНС).

Таким образом, при расчете показателей теневой экономики достигаются следующие цели:

- повышается адекватность оценки ВВП и других макроэкономических показателей, которые, таким образом, приводятся в соответствие с методологическими требованиями СНС;
- получается объективная информация о теневой экономике, которая может быть использована правительством для выработки эффективных решений по борьбе с этим явлением;
- статистические органы получают дополнительную возможность для качественной балансировки статистических показателей в рамках СНС.

Перечисленные проблемы не являются особенностью ситуации в РФ. В той или иной степени они являются актуальными для всех статистических служб мира. Поэтому они находятся в центре внимания, как национальных статистических служб, так и международных организаций, занимающихся проблемами статистики. Принципиальные теоретические подходы к определению феномена теневой экономики согласованы на международном уровне, нашли применение при разработке методологического руководства по составлению Системы Национальных Счетов, известного как «Толубая книга», СНС-93. Эти подходы не могут решить всех проблем, потому что в каждой стране могут быть свои собственные проявления элементов теневой экономики.

Практические расчеты показателей теневой экономики весьма затруднены. Это связано с наличием ряда проблем теоретического, информационного и организационного плана. Наличие единого подхода к теоретическому определению феномена теневой экономики является необходимым условием. Это позволяет не только облегчить работу практическим работникам, ведущим расчеты, но и обеспечить правильное понимание полученных результатов. Отсутствие надежной первичной информации является главным сдерживающим фактором. С помощью специальных методов некоторые расчеты могут быть проведены на основании имеющейся информационной базы. Однако для расчета более широкого круга показателей и повышения их качества должны быть использованы дополнительные источники информации. Для этого должно быть налажено регулярное взаимодействие с другими государственными органами, а также научными центрами и независимыми исследователями. Настоящая пропаганда используемых методов и разъяснение полученных результатов также является важным условием.

Нами уже указывалось, что в анализе проблематики теневой экономики в советский и в пореформенный периоды присутствует различие не только идеологического но и методологического плана, следовательно, сравнение масштабов данного явления необходимо различать: как доля в ВВП и как распространенность данного явления в хозяйственной практике, отсюда стоимостные оценки перемежаются качественными критериями крайне субъективными по восприятию оценивающего.

Произошли сдвиги по отдельным элементам теневой деятельности. Так, в советское время основная масса теневых операций совершалась в рамках зарегистрированных предприятий. При этом она носила регулярный, и неформальный характер. Популярны высказывания о подпольных производствах «цеховиков», но эти производства редко принимали крупномасштабный характер. К тому же, как правило, они располагались вблизи или даже внутри формальных государственных предприятий. В постсоветское время существование незарегистрированных пред-

приятый становится нормой хозяйственной жизни. Например, в ходе кампаний по борьбе с нелегальным производством алкогольной продукции такие предприятия обнаруживаются на регулярной основе. На месте теневого кустарничества развивается подлинное теневое предпринимательство.

Поэтому правильной было бы говорить о динамических процессах в структуре теневой экономики.

Попробуем разобраться в динамических процессах структуры теневой экономики:

1. Статична ли структура теневой экономики во времени? Анализ форм теневой экономики убеждает, что ее структура подвижна, постоянно меняется под действием внешних и внутренних факторов.

2. Какие факторы влияют на изменение структуры теневой экономики? Какова природа этих факторов, рыночная или административная? Хозяйственная практика демонстрирует, что в разных периодах теневая экономика выступает как отражение неэффективности рыночного механизма или неэффективности государственного вмешательства.

3. Какие критерии необходимо использовать при структурировании теневых форм хозяйственной деятельности? Разные принципы структурирования не позволяют проводить сравнительный анализ динамики по странам и по времени.

Сравнительный анализ теневой экономики в различных экономических системах показывает, что разнообразие форм проявления теневых экономических отношений порождено спецификой отношений контроля.

Рост теневой экономики обычно связывают с рядом факторов: неадекватность налоговой политики, несовершенство рыночного законодательства, незавершенность либеральных реформ, неэффективность государственного контроля.

Можно согласиться по большинству позиций с авторами, рассматривающими динамику теневой экономики в данном ракурсе, но при определенной, но все-таки серьезной поправке. Диалектика хозяйственной жизни убедительно свидетельствует, что существуют общие закономерности роста (уменьшения) теневого сектора экономики. Специфические черты лишь дополняют это общее, демонстрируют своеобразие характерное исторически сложившиеся национальные модели.

Теневой рынок постоянно испытывает на себе проявления источника контроля с одной стороны, а с другой – стремление субъектов теневого рынка к максимизации своей выгоды.

Вычленение контроля как главного фактора динамики форм теневой экономики, на наш взгляд оправданно, так как это расширяет знание о формах теневой экономики.

По-видимому, теневая экономика это уклад за рамками доминирующего способа производства, а именно необходимо различать теневую экономику имманентную существующей формации и параллельно существующей и представляющей собой либо предшествующую, либо последующую. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике. За рамками данной эффективности, ее обеспечивают, в размере до целого, системы отношений контроля прошлых и будущих формаций, таким образом, у теневой формы экономических отношений есть все шансы выиграть гонку за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие, в свой исторический отрезок времени таковыми являлись. Таким образом можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики, теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями тождественными по содержанию с легальной и этот факт вызван не совпадением производительных сил и производственных отношении. Теневая экономика либо представляет опережающую форму, либо устаревшую. Именно поэтому, на наш взгляд, не развитость машинного производства возродило элементы рабовладельческого строя в новом свете, в эпоху раннего капитализма. То есть отсутствие необходимого элемента формирующегося способа производства было заменено устаревшей формой экономических отношений, таким образом в настоящее время отсутствие эффективного собственника (технологий и.д.) компенсируется коррупцией, бюрократией и феодальной формой отношений. Именно по причине отсутствия тех или иных элементов постиндустриального способа производства. Этот конструктор формирует причудливую национальную модель. Так как в условиях глобализации транспортируемые элементы нового способа производства проникают из более развитых экономик самотеком или относительно легко, а ряду необходимо время для их формирования, на этой пустоте и образуются очаги других систем.

Структурирование теневых экономических отношений необходимо проводить не, перечислением форм и способов противоправной деятельности, ранжируя отношения к закону, объемы, а определения степени зрелости теневых экономических отношений.

Автором предлагается своеобразный алгоритм структурной дифференциации.

#### **ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА.**

Первый уровень: объективно исторический.

Содержание: исторически сложившийся тип теневой экономики (рыночный и нерыночный тип).

#### **ТЕНЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.**

Второй уровень: отраженный в сознании, методологический.

Содержание: теории, концепции, парадигмы, гипотезы (социологические теории, экономические, математические, криминологические и т. д.).

#### **КОНКРЕТНЫЕ ФОРМЫ, И СПЕЦИФИКА ТЕНЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ.**

Третий уровень: конкретно специфический.

Содержание: термины, понятия, дефиниции, определения.

Предложенный алгоритм позволит избежать недостатков существующих структурных моделей теневой экономики, так как будет учитывать степень зрелости форм теневых экономических отношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Каценелинбойген А.* (1988). Советская политика и экономика. Книга третья. Глава «Цветные рынки и советская экономика». Boston, Chalidze Publications.

*Мамедов О.Ю.* (2010). Коррупция, коммерциализация и бюрократизм в американских университетах // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 8. № 3. С. 5–7.

*Матвеев А.* (1999). Экономика и жизнь. Январь. № 01 (8747).

*Ореховский П.* (1996). Статистические показатели и теневая экономика // *РЭЖ*, № 4.

*Пономарев П.* (1996). Теневой лик банковской тайны // *Экономика и жизнь*, № 39.

*Тамбовцев В.* (2004). Экономическая теория контрольно-надзорной деятельности государства // *Вопросы экономики*. № 4.

#### REFERENCES

*Katsenelinboigen A.* (1988). Soviet politics and economics. Book Three. Chapter «Colored markets and the Soviet economy». Boston, Chalidze Publications. (In Russian.)

*Mamedov O.* (2010). Corruption, bureaucracy and commercialization in American universities. *TERRA ECONOMICUS*. Vol. 8. No. 3. Pp. 5–7. (In Russian.)

*Matveev A.* (1999). Economy and life. January. No. 01 (8747). (In Russian.)

*Orekhovskiy P.* (1996). Statistical indicators and the shadow economy. *REZH*, No. 4. (In Russian.)

*Ponomarev P.* (1996). Shadow face of banking secrecy. *Economy and Life*, No. 39. (In Russian.)

*Tambovtsev V.* (2004). Economic theory of compliance and enforcement of the State. *Problems of Economics*. No. 4. (In Russian.)

## МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

**ТУМАНЯН Ю.Р.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: 123akela@mail.ru

*Развитие мировой торговли объясняется тем, что она приносит выгоду всем участвующим в ней странам. Следовательно, один из самых важных вопросов теории и практики международной торговли заключается в том, что лежит в основе выигрыша от внешней торговли и, следовательно, чем определяются направления предпринимательства во внешнеторговых потоках. Как показывает экономическая наука и практика хозяйствования, важное место занимает осуществление эффективных маркетинговых программ и соответствующих форм и методов проникновения предприятия на внешний рынок. Развивая специализацию, можно обеспечить повышение производительности имеющихся факторов производства и таким образом увеличивать общий объем национального производства и повышать уровень благосостояния.*

**Ключевые слова:** маркетинговая программа; косвенный экспорт; прямой экспорт; лицензирование; совместные предприятия; иностранные инвестиции; международные выставки и ярмарки.

## METHODS AND FORMS OF PENETRATION MARKETING PROGRAM ON A FOREIGN MARKET

**TUMANYAN Yu.R.,**

Doctor of Sciences, professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: 123akela@mail.ru

*Development of world trade is explained by that it brings benefit to all countries participating in it. Therefore, one of the most important questions of the theory and practice of international trade is that is cornerstone of a prize from foreign trade and, therefore, than the business directions in the foreign trade streams are defined. As the economic science and practice of managing shows, the important place is taken by implementation of effective marketing programs and the corresponding forms and methods of penetration of the enterprise on a foreign market. Developing specialization, it is possible to provide increase of productivity of available factors of production and thus to increase the total amount of national production and to raise welfare.*

**Keywords:** marketing program; indirect export; direct export; licensing; joint enterprise; foreign investments; international exhibitions and fairs.

**JEL classification:** F16, M31.

Как известно, важнейшей частью внешнеэкономической деятельности выступает торговля, которая определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Однако следует отметить, что данная деятельность носит относительно ограниченный характер, поскольку государство оставляет за собой право регулировать важнейшие аспекты этой деятельности.

Приняв решение о выходе на рынок конкретной страны, фирма должна разработать оптимальную стратегию проникновения – это, прежде всего, косвенный и прямой экспорт, лицензирование, совместные предприятия и прямые инвестиции.

Естественный способ выхода на зарубежный рынок – экспорт продукции. Экспорт по случаю – пассивный вариант участия в международной торговле, когда фирма выходит на внешний рынок время от времени, по своей инициативе или при получении зарубежного заказа. Активный экспорт имеет место, когда фирма решает расширить поставки продукции на конкретный рынок, но в любом случае производит продукцию в своей стране, адаптируя товар к зарубежному рынку. Экспорт продукции предполагает некоторые изменения в производственной цепочке компании, организационной структуре, инвестиционной политике и задачах (Понкрдовская В.В., 2004).

Фирмы обычно начинают с косвенного экспорта, через независимых посредников:

- отечественный посредник-экспортер покупает продукцию у производителя и затем продает ее за границу;
- отечественный агент-экспортер ищет покупателей за границей и договаривается о поставках, рассчитывая на получение комиссионного вознаграждения. В эту же группу входят торговые компании;
- кооперативная организация осуществляет экспорт от имени нескольких производителей и частично под их административным контролем. Часто используется производителями простейших продуктов – фруктов, орехов и т. д.;
- управляющая экспортом фирма руководит экспортной деятельностью компании за оговоренное вознаграждение.

Косвенный экспорт обладает двумя преимуществами: во-первых, для его осуществления не требуется значительных средств, отсутствует необходимость создания экспортного отдела, который будет заниматься продажами за рубежом или устанавливать контракты с иностранными партнерами и, во-вторых, такой экспорт менее рискован, так как посредники действуют по своей инициативе, опираясь на знание конъюнктуры зарубежных рынков и предлагая производителю дополнительные услуги.

При принятии решения о самостоятельном экспорте продукции, необходимо учитывать, что работа на внешнем рынке связана со значительными расходами и повышением степени риска, что компенсируется экономией на оплате услуг посредника. Далее приведем несколько способов организации прямого экспорта:

- экспортный отдел или подразделение, в обязанности которого входят осуществление продаж за рубежом и организация собора необходимой информации о рынке. Он может превратиться в автономное подразделение, которое будет аккумулировать информацию и руководить всей экспортной деятельностью;
- зарубежный отдел продаж или дочерняя компания. Данный отдел продаж позволяет производителю воспользоваться эффектом непосредственного присутствия на рынке и осуществлять контроль за исполнением маркетинговых программ. Зарубежный отдел продаж осуществляет реализацию и распределение продукции, иногда на него возлагают функции организации, хранения и продвижения товаров, демонстрационного и обслуживающего центра;
- торговые представители, которые для поиска зарубежных клиентов компания использует своих торговых представителей;
- иностранные дистрибьютеры или агенты. Для организации продажи продукции компания обращается к зарубежным дистрибьютерам или агентам, которые могут быть наделены исключительными или ограниченными правами представлять производителя в конкретной стране.

Наилучшим способом представлять продукцию компании при прямом или косвенном экспорте – участие в заграничных выставках.

Лицензирование – самый простой способ использования преимуществ международного разделения труда. Обычно лицензиар за определенную плату предоставляет иностранной компании право использования своих производственных и торговых секретов, торговой марки или патента, и таким образом при минимальном риске получает доступ на зарубежный рынок. Лицензиат же получает производственные знания и опыт или известный продукт (торговую марку).

Существует несколько вариантов лицензионных соглашений, и в частности управление по контракту, когда некая компания за определенное вознаграждение управляет иностранными отелями, аэропортами, больницами и другими организациями. В этом случае она экспортирует не продукцию, а услуги по управлению. Данный вид экспорта характеризуется низкими рисками и с самого начала приносит неплохой доход. Соглашение такого типа особенно привлекательно, если управляющей компании предоставляется возможность выкупить некоторую долю имущества иностранного партнера в течение оговоренного периода или оно предусматривает, что эффективно управляющая компания получает повышенное вознаграждение. Управление по контракту избавляет компанию от конкуренции со стороны клиента (Скамай Л.Г., 2006).

Другим способом выхода на зарубежный рынок является производство по контракту, когда производство некоей продукции компания поручает местным фирмам. К недостаткам производства по контракту относится отсутствие у иностранной компании возможности постоянного контроля за производственным процессом. Однако данная форма позволяет компании ускорить выход на зарубежный рынок, характеризуется низким уровнем риска и облегчает создание впоследствии собственного или совместного предприятия.

Также компания может выйти на зарубежный рынок с помощью франчайзинга – развитой формы лицензирования. Продавец франшизы предлагает покупателю свою торговую марку и отлаженную производственную систему.

Весьма популярен выход на зарубежные рынки с помощью создания совместных предприятий (СП), когда компания разделяет собственность и контроль над производством с местной компанией.

Создание совместного предприятия может быть необходимым или желательным по экономическим или политическим причинам. Возможно, иностранная компания испытывает недостаток финансовых, материальных или управленческих ресурсов или образование совместного предприятия – непереносимое условие проникновения на рынок, поставленное правительством. Создавать совместные предприятия для выхода на закрытые рынки приходится даже корпорациям-гигантам.

У совместного предприятия есть и определенные недостатки. Партнеры могут разойтись во мнениях в отношении направления инвестиций, маркетинга, использования прибыли. Более того, совместное предприятие может затруднить осуществление транснациональной компанией особой производственной и маркетинговой политики во всем мире.

Последней формой выхода компании на зарубежный рынок является создание собственного сборочного или производственного предприятия. Это может быть обусловлено следующими факторами.

1. По мере приобретения компанией опыта производственной деятельности на крупном иностранном рынке она получает возможность использовать преимущества низкой стоимости рабочей силы, сырья, льгот, предоставляемых правительством.

2. Создание новых рабочих мест способствует формированию положительного имиджа компании в принимающей ее стране.

3. Поддерживая хорошие отношения с органами власти, потребителями, местными поставщиками и дистрибьютерами, компания приспособливает свою продукцию к потребностям данного рынка.

4. Компания полностью контролирует инвестиции и проводит производственную и маркетинговую политику, наилучшим образом отвечающую ее долгосрочным целям.

Однако основной недостаток прямого инвестирования заключается в том, что компания не застрахована от ухудшения рыночных условий; девальвации валюты или экспроприации ее собственности в случае каких-либо политических потрясений.

При работе на внешних рынках компаниям приходится так или иначе приспособливать свою маркетинговую стратегию к местным условиям. Некоторые придерживаются политики максимальной стандартизации продукции, рекламных компаний, каналов распределения, что позволяет значительно снизить издержки. Другие считают необходимым разработку особой маркетинговой стратегии для каждого целевого рынка.

Можно выделить пять различных стратегий адаптации товара и его продвижения на зарубежном рынке.

Прямое распространение означает предложение внешнему рынку оригинального товара без каких-либо изменений. Однако фирма должна предварительно ответить на вопрос, используют ли зарубежные потребители аналогичные продукты.

Прямое распространение привлекательно тем, что оно не требует дополнительных затрат на НИОКР, переоснащение производства или изменения способов продвижения. В то же время, с точки зрения долгосрочных перспектив подобная экономия может дорого обойтись фирме.

Адаптация товара подразумевает изменение продукции в соответствии с условиями конкретной страны и предпочтениями местных потребителей. Существует несколько уровней адаптации. Компания может производить региональную модель – для западноевропейского, североамериканского и т. д. рынка или особую модель для каждой страны.

Часто продукция изменяется в соответствии с местными условиями и потребностями, в некоторых случаях учитываются религиозные убеждения или предрассудки местного населения. В Азии религия оказывает прямое влияние на продажи. Хороший тому пример – концепция «фенг шуй».

Изобретение товара означает создание некоего нового продукта. Повторное изобретение – повторное представление старой, но прекрасно приспособленной к требованиям зарубежного рынка модели продукции. Прогрессивное изобретение – создание нового продукта, отвечающего потребностям покупателей какой-либо страны. Изобретение товара – дорогостоящая стратегия, однако и прибыли могут быть весьма высокими.

В международной торговле постоянно возрастает доля услуг. Темпы роста мирового рынка услуг в два раза превышают темпы роста торговли товарами. Крупнейшие компании, работающие в сфере бухгалтерского учета, рекламы, банковской деятельности, связи, строительства, страхования, юриспруденции и управленческого консультирования, продолжают глобальную экспансию. Успех представителей сферы услуг стремится развить розничная торговля, используя новейшие технологии и ноу-хау.

Для продвижения товаров на внешних рынках компании могут использовать апробированные рекламные концепции и мероприятия по продвижению или изменять их в соответствии с условиями рынка. Данный процесс называют коммуникационной адаптацией. Если компания приспособливает к требованиям внешнего рынка и продукт и мероприятия по продвижению, то процесс называется двойной адаптацией.

Обращение компании к потребителям может трансформироваться на четырех различных уровнях:

- изменение только языка, названия продукта и цвета;
- использование одной, но адаптированной к местному рынку темы;
- разработка глобального фонда рекламы, из которого подбирается наиболее подходящий для каждой страны вариант;
- финансирование разработки рекламы для отдельных стран.

Требует адаптации и практика использования различных средств массовой информации. Так, например, в Норвегии и Швеции запрещена телевизионная реклама, в Бельгии и Франции – телевизионная реклама сигарет и алкоголя, а в России она ограничивается по времени показа. В Италии и Австрии контролируется телевизионная реклама, рассчитанная на детей. В Саудовской Аравии не рекомендуется использование в рекламе женских образов, в Индии реклама облагается налогами. Различна и роль средств массовой информации. В Италии основными рекламоносителями являются журналы, но они непопулярны в соседней Австрии. В Великобритании широко распространена реклама в общенациональных, а в Испании – в местных газетах.

Компаниями приходится адаптировать к местным условиям и методы продвижения товара. Например, в Греции запрещены купоны, а во Франции – лотереи, кроме того, в этой стране оговаривается, что стоимость премий и подарков не должна превышать 5% цены товара. Европейцы и японцы обычно заказывают товары по почте, а не по телефону. Компании, работающие на внешнем рынке, предпочитают возлагать ответственность за продвижение товара на местных менеджеров, прекрасно ориентирующихся в региональных особенностях.

На внешнем рынке транснациональные компании сталкиваются со специфическими проблемами цен на продукцию: со скользящими, трансфертными, демпинговыми ценами и теневым рынком. При экспорте товаров к фактической цене производителя добавляются транспортные издержки, таможенные пошлины, наценки импортеров, оптовых и розничных торговцев. В зависимости от величины добавленной стоимости и изменений валютных курсов на внешнем рынке товар может продаваться по цене, в 2–5 раз превышающей цену производителя, чтобы последний мог получить ту же прибыль и на внутреннем рынке. При этом компании приходится разрабатывать особую политику ценообразования для каждой страны:

- установление унифицированных цен. При установлении унифицированной цены на товар маржа прибыли будет колебаться в зависимости от экономических условий различных стран. Результатом подобной стратегии станет установление завышенных по сравнению с другими аналогичными напитками цен в слабо развитых странах и недостаточно высоких в странах с высоким уровнем жизни;
- установление рыночных цен в каждой стране. При применении данной стратегии можно установить в каждой стране цену, которая складывается в данный момент на рынке. Однако такая стратегия не принимает во внимание различия в издержках производства между странами: перекупщики будут покупать товар в стране, в которой он продается дешевле, и отправлять его туда, где он дороже;
- установление цены на основе издержек в каждой стране. Данная стратегия предполагает установление цены как суммы издержек плюс стандартная наценка. Однако такая политика вынудит компанию покинуть рынки, на которых издержки производства слишком высоки.

С немалыми проблемами сталкиваются и компании, практикующие трансфертные цены (т. е. цены, используемые при обмене продукцией между различными подразделениями компании) для дочерних заграничных компаний.

Так, если компания устанавливает высокие трансфертные цены, ей приходится уплачивать высокие импортные пошлины, хотя налог на прибыль дочерней компании в принимающей стране уменьшится. Если компания устанавливает низкие трансфертные цены, данная практика может рассматриваться как демпинг (установление цены на продукт ниже издержек его производства или ниже уровня, сложившегося в данный момент на зарубежном рынке). В связи с антидемпинговым законодательством других стран национальные правительства вынуждены следить за тем, чтобы национальные производители не допускали злоупотреблений, нередко принуждая компании устанавливать цены на уровне цен конкурентов на аналогичные товары (*Шабалин Е.М., 2010*).

Примером настоящего бедствия для многих мультинациональных компаний становится теневой рынок, когда один и то же товар продается по разным ценам в разных странах. Перекупщики из страны с низкими ценами находят пути, чтобы продать товар в стране с высокими ценами, и зарабатывают на этом.

Очень часто компания обнаруживает, что некоторые предприимчивые дистрибьютеры закупают больше товара, чем они могут продать в своей стране, и переправляют его в сопредельные государства, наживаясь на разнице в ценах. Мультинациональные компании стараются воспрепятствовать возникновению теневого рынка с помощью контроля за дистрибьютерами, а также увеличения отпускных цен, модификации характеристик товара или гарантийного обслуживания в разных странах.

Компания, работающая на внешнем рынке, должна иметь четкое представление о состоянии всех каналов распределения товара вплоть до конечного потребителя.

Связи между производителем и конечным пользователем осуществляются посредством:

- отдела международного маркетинга производителя, принимающего решения о каналах распределения и других составляющих маркетинговой стратегии;
- международных каналов распределения, по которым товар доставляется от границы до границы. Решения, связанные с этими каналами, предусматривают определение типов посредников (агентов, торговых компаний), способов транспортировки (по воздуху, морю и т. д.), финансирования и договоренности об уровнях риска;
- каналов внутри иностранного государства. Национальные различия в количестве и типах посредников, обслуживающих различные рынки могут быть очень разными. Еще одним различием является размер и характер розничной торговли разных стран (*Шеремет А.Д., 2008*).

Продажа товара небольшими партиями – важная функция посредников, продлевающая жизнь длинным цепочкам распределения. Эти цепочки являются основным препятствием к увеличению крупномасштабной розничной торговли в развивающихся странах.



В заключении отметим, что особое внимание во внешней экономической деятельности привлекает участие предприятия в выставках и ярмарках. В настоящее время международные выставки (ярмарки) получили широкое распространение. Одним из основных их преимуществ является сосредоточение огромного количества товаров, производимых в разных странах.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Понкрдовская В.В. (2004). Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М., МГУ.  
Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. (2006). Экономический анализ деятельности предприятий. М.: ИНФРА-М.  
Шабалин Е.М., Кричевский Н.А., Карп М.В. (2010). Как избежать банкротства. М.: ИНФРА-М.  
Шеремет А.Д. (2008). Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). М.: Экономика.

#### REFERENCES

- Ponkrovsky V.V. (2004). Organization and regulation of foreign economic activity. Moscow State University. (In Russian.)  
Shabalina E.M., Krichevsky N. A., Karp M.V. (2010). The way to avoid bankruptcy. Moscow. INFRA-M. (In Russian.)  
Sheremet A.D. (2008). Complex economic analysis of activity of the enterprise (methodology questions). Moscow. Economy. (In Russian.)  
Skamai L.G., Trubochkin M.I. (2006). Economic analysis of activity of the enterprises. Moscow. INFRA-M. (In Russian.)

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В КОНТЕКСТЕ ПЕРЕХОДА К КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА)<sup>1</sup>

**БЕЛОКРЫЛОВ К.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: k.belokrylov@yandex.ru;

**ЦЫГАНКОВ С.С.,**

аспирант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: s.s.tsygankov.info@gmail.com

*Основными целями реформы государственного сектора в России являются повышение качества и уровня жизни граждан страны, а также создание конкурентной среды, обеспечивающей выполнение основных задач, стоящих перед государством. В качестве механизма их достижения, включая снижение коррупции, выступает достаточно радикальная институциональная модернизация всего цикла публичных закупок государства и муниципалитетов, начиная от их планирования, процедур размещения и завершая информментом исполнения государственных (муниципальных) контрактов. В качестве управленческой новеллы в рамках системы закупок РФ выступает создание принципиально нового института контрактной службы.*

**Ключевые слова:** государственный сектор, публичные закупки; контрактная система; организация закупочного процесса; управленческая новелла.

## INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE MECHANISM OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE CONTEXT OF THE TRANSITION TO CONTRACT SYSTEM (BY THE EXAMPLE OF SOUTH FEDERAL UNIVERSITY)

**BELOKRYLOV K.A.,**

PhD, associate professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: k.belokrylov@yandex.ru;

**TSYGANKOV S.S.,**

Post-graduate student,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: s.s.tsygankov.info@gmail.com

*The main objectives of the reform of the budget sector in Russia are improving the quality and standard of living of its citizens, as well as creating a competitive environment for the implementation of the main challenges facing the state. Their achievement envisages reforming the public procurement system. Institute of a contract service is a fundamentally new one in the public procurement system of Russia.*

**Keywords:** budget sector; public procurement; contract system; the organization of the procurement process; management innovation.

**JEL classification:** H57, I21, I22.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Южного федерального университета № 213.01-24/2013-132 «Институционализация конкуренции в общественном секторе в условиях его модернизации (на примере ЮФУ)».

**Очередная институциональная модернизация...**

В соответствии с основными положениями теория общественных (Samuelson, 2011. P. 496) и опекаемых (Рубинштейн, 2011. С. 17) благ для их производства, т. е. удовлетворения производственных потребностей государственного сектора, государство формирует необходимые доходы, распределяет и использует их (Авдеева, Сенникова, 2013. С. 7), т. е. осуществляет государственные расходы. Расходы государства – это сложная система бюджетных и межбюджетных отношений, в процессе функционирования которой доходы направляются на финансовое обеспечение деятельности государства и муниципальных образований.

Государственные расходы обладают достаточно высоким мультипликационным эффектом на экономику. Поэтому секвестирование расходов государственного бюджета 2014 г. в условиях замедления темпов экономического роста российской и мировой экономики, прежде всего государственных закупок, окажет дополнительное – мультипликационное – воздействие в сторону снижения темпов экономической динамики России в 2014 г. Действенным механизмом исполнения бюджета по расходам является рынок публичных закупок, который обеспечивает конкурентность расходования средств бюджета при удовлетворении государственных (общественных) потребностей.

Очередная институциональная модернизация импортированного института удовлетворения потребностей общественного сектора на основе интеграции всего цикла планирования, размещения и контроля исполнения государственного контракта с 1 января 2014 г. представляет собой переход от достаточно узкой процедуры размещения государственного и муниципального заказа к закупкам товаров, работ, услуг для нужд государственного сектора на основе формирования контрактной системы (Белокрылов, Котельников, Наливайко, 2013. С. 6).

**Эволюция формальной институционализации российской системы прокьюрента**

В Российской Федерации реформа системы публичных закупок продолжается уже более 15 лет, начиная с Указа Президента РФ от № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» (1997 г.) (Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд», 1997), регламентирующего проведение торгов (конкурсов) для государственных нужд. Спустя два года был принят Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 6 мая 1999 года № 97-ФЗ, в сферу регулирования которого в силу его непроработанности не попали закупки для нужд субъектов РФ, а также муниципальные закупки (Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», 1999). С 1 января 2006 г. была проведена радикальная реформа в системе закупок для государственных нужд на основе введения в действие Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», основной новеллой которого стала институционализация нового способа размещения заказа – аукциона, в том числе в электронной форме. Кроме того, он формализовал ряд институтов, которые до этого были фактически неформальными. Речь идет о размещении извещений о проводимых торгах и закупках методом котировок на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, ведении реестра недобросовестных поставщиков, законодательном оформлении права досудебного обжалования результатов размещения заказа в целом или его этапов в антимонопольном органе (Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», 2005).

Формирование целостной институционально-правовой основы публичных закупок продолжилось в контексте принятия Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – ФЗ №223-ФЗ). В сферу регулирования данного закона были включены государственные корпорации, государственные компании, субъекты естественных монополий, организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности, государственные и муниципальные унитарные предприятия, автономные учреждения и т. д. (Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», 2011). Данный закон потребовал от заказчиков такого типа принятия Положения о закупке, т. е. специального документа, регламентирующего закупочную деятельность организации-заказчика.

**Провалы сложившейся системы государственных закупок**

Однако, несмотря на определенное позитивное институциональное влияние ФЗ №223-ФЗ на повышение эффективности закупок регулируемых организаций, практическая реализация некоторых его целевых установок так и не была обеспечена. Так, целеориентация закупок на своевременное удовлетворение потребностей субъектов государственного сектора на практике обеспечивается заказчиком через реализацию его права включения в Положение о закупке таких способов размещения заказа, которые позволяют приобретать товары, работы и услуги напрямую (у единственного поставщика) на любую сумму. Кроме того, №223-ФЗ не предусмотрена подробная регламентация способов закупки, что приводит к появлению новых способов закупки, которые реализуются на практике абсолютно нетранспарентно для общественности и органов государственного контроля. Более того, большинство закупок заказчики могут осуществлять с помощью способов, которые не являются торгами, соответственно, не попадают под сферу действия также антимонопольного законодательства, что в принципе не позволяет развивать конкуренцию на рынке государственных и муниципальных закупок.

«Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет»» (Положение

о закупке, 2012) как автономного учреждения в его последней, предложенной специалистами Пилотного центра госзакупок ЮФУ редакции, базируется на следующих общеинституциональных принципах, которыми руководствуется заказчик (Белокрылов, 2013. С. 106):

- информационная открытость закупки;
- равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;
- отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления не измеряемых требований к участникам закупки;
- профессионализм работников заказчика.

Для централизации закупок на уровне ЮФУ создан Отдел организации закупок как структурное подразделение Управления правового обеспечения, осуществляющий организацию и проведение процедур закупок товаров, работ, услуг для нужд ЮФУ как заказчика и его филиалов (в случае если эти функции не переданы филиалу). Этот Отдел в рамках организации процедуры закупок выполняет комплекс функций, необходимых для обеспечения закупочной деятельности – начиная от разработки плана закупок и заканчивая подготовкой отчетов о проведенных закупках. Распространение практики централизации на закупки ЮФУ способствовало как повышению качества закупаемого блага, так и росту экономии как эффекта масштаба.

Следующим провалом сложившейся системы закупок выступает отсутствие законодательного определения положения электронных площадок в рамках Федерального закона № 223-ФЗ и чрезмерная узость перечня закупок, осуществляемых в электронной форме, что объективно тормозит развитие рынка электронной торговли в данной сфере. В то же время госкомпании и госкорпорации хотя и пролоббировали сохранение за ними права на регламентирование своей закупочной деятельности, но при этом столкнулись с серьезными проблемами (Цыганков, Наливайко, 2012. С. 84). Таким образом, существует большое количество институциональных проблем, связанных с практикой использования Федерального закона № 223-ФЗ: низкий уровень компетенций персонала заказчика в этой сфере, неопределенность некоторых правил игры, систематические поправки (44-ФЗ вступает с силу с 1 января 2014 г., а на последнем заседании Думы 2013 г. принят новый Федеральный закон о внесении поправок в 44-ФЗ на 90 страницах), касающиеся самых важных процедур размещения заказа, неустановленность ответственности – все это обуславливает необходимость координации положений самого закона.

#### **Переход к единой контрактной системе**

В настоящее время система бюджетного заказа в РФ находится в процессе перехода на очередной этап институционализации, связанный с принятием нового закона в сфере публичных закупок – Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ, а также закон о контрактной системе), который вступает в силу с 1 января 2014 г. (Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»). Новый закон существенно расширяет поле формальной институционализации, поскольку охватывает весь цикл закупки, начиная от ее планирования и обоснования и заканчивая стадией исполнения контракта, что, на наш взгляд, позволит повысить эффективность функционирования системы бюджетных закупок в России. Кроме того, в сфере регулирования Федерального закона № 44-ФЗ могут быть включены некоторые закупки, осуществляемые субъектами, которые не относятся к числу определенных этим законом заказчиков.

Положения Федерального закона № 44-ФЗ, за исключением устанавливающих особенности исполнения контракта, распространяются на осуществляемые автономными учреждениями, государственными, муниципальными унитарными предприятиями (которые по общему правилу руководствуются Федеральным законом № 223-ФЗ) закупки за счет средств, предоставленных им из бюджетов в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и иными нормативными правовыми актами, регулирующими бюджетные отношения на капитальные вложения в объекты государственной или муниципальной собственности.

В соответствии с законом о контрактной системе в Южном федеральном университете создается контрактная служба для обеспечения нужд ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет». Согласно приказу Минэкономразвития России от 29 октября 2013 г. № 631 (Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Типового положения (регламента) о контрактной службе») ее можно организовать на базе функционирующего Отдела организации закупок.

Таким образом, реализация управленческой новеллы в рамках централизации закупок и создания контрактной службы, на наш взгляд, обеспечивает достижение в целом следующих социально-экономических эффектов:

- повышение эффективности расходов ЮФУ за счет сокращения оперативного контроля исполнения контрактов, анализа и предупреждения возможных контрактных рисков;
- обеспечение технологической безопасности за счет контроля качества предоставляемых товаров, работ и услуг;
- повышение качества удовлетворения нужд университета за счет реализации процедур прогнозирования и планирования закупок товаров, работ и услуг в совокупности с мониторингом и контролем качества исполнения контрактов;

- повышение компетентностного уровня сотрудников заказчика, в обязанности которых входит проведение закупки для нужд организации за счет создания института профессиональной контрактной службы.

## ЛИТЕРАТУРА

Рубинштейн А. (2011) К теории опекаемых благ: эффективные и неэффективные равновесия // *Вопросы экономики*, 2011, № 3.

Авдеева Т.М., Сенникова М.Г. (2006) О целях бюджетной политики // *Финансы*, № 9. Доступно на: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/SSPE/UNPAN028452.pdf>.

Белокрылов К.А., Котельников В.Ю., Наливайко С.В. (2013) Система государственного заказа Ростовской области: переход к закупкам по КС // *Гoszakupki.ru*, № 10.

Белокрылов К.А. (2013) Институционализация централизованной модели закупок: в государственном секторе: взаимодействие макро- и микроуровня // *Наукові праці Донецького національного технічного університету, сер. Економічна*, № 3(45). Донецьк.

Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет». 2012. Доступно на: [http://sfedu.ru/www/stat\\_pages22.show?p=ZAK/N8802&x=ELS/-3254](http://sfedu.ru/www/stat_pages22.show?p=ZAK/N8802&x=ELS/-3254).

Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Типового положения (регламента) о контрактной службе» от 29 октября 2013 г. № 631. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Указ Президента РФ «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» от 8 апреля 1997 г. № 305. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Цыганков С.С., Наливайко С.В. (2012) Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»: практика применения // *Сборник материалов международной научно-практической интернет-конференции «Современные проблемы государственной политики в области управления государственными и муниципальными заказами»*. Ростов н/Д: Центр повышения квалификации Южно-Российского института – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации совместно с НОУ ВПО «Ростовский социально-экономический институт».

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ. Доступно на: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Samuelson P. (2011) The pure theory of public expenditure // *Journal of Political Economy*, 2011, no. 56.

## REFERENCES

Avdeeva T.M., Sennikova M.G. (2006). On fiscal policy purposes. *Finance*, № 9. Available at: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/SSPE/UNPAN028452.pdf>. (In Russian.)

Belokrylov K.A. (2013). The institutionalization of centralized procurement model: in the public sector: the interaction of macro-and micro-level. *Scientific Labor Donetsk National Technical University, ser. Economic*, no. 3 (45). Donetsk. (In Russian.)

Belokrylov K.A., Kotelnikov V.Y., Nalivaiko S.V. (2013). Public procurement system of the Rostov region: the transition to the contract system purchases. *Goszakupki.ru*, no. 10. (In Russian.)

Federal Law "On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs" of April 5, 2013 № 44-FZ. Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

Federal law "On competitions for Procurement of goods, works and services for state needs" of May 6, 1999 № 97-FZ. Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

Federal Law "On procurement of goods, works and services certain types of legal entities" of 18.07.2011 № 223-FZ. Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

Order of Ministry of Economic Development of Russia "On Approval of the Standard Regulations (Regulations) of the contract service". from October 29, 2013 № 631. Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

Presidential Decree "On urgent measures to prevent corruption and budget cuts in the organization purchasing goods for state needs" of April 8, 1997 № 305. Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

Regulations on procurement of goods, works and services for the needs of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education "Southern Federal University". 2012. Available at: [http://sfedu.ru/www/stat\\_pages22.show?p=ZAK/N8802&x=ELS/-3254](http://sfedu.ru/www/stat_pages22.show?p=ZAK/N8802&x=ELS/-3254). (In Russian.)

*Rubinstein A.* (2011). Theory wards benefits: efficient and inefficient equilibrium. *Problems of Economics*, no. 3. (In Russian.)

*Samuelson P.* (2011). The pure theory of public expenditure. *Journal of Political Economy*, no. 56.

The Federal Law of July 21, 2005 № 94-FZ "On placing orders for goods , works and services for state and municipal needs". Available at: Legal reference system "Consultant Plus". (In Russian.)

*Tsygankov S.S., Nalivayko S.V.* (2012). Federal Law of 18.07.2011 № 223 -FZ "On procurement of goods, works and services certain types of legal entities": Practical Applications. Proceedings of the international scientific – practical Internet-conference "Modern problems of state policy in the field of state and municipal orders". Rostov n/D: Center of Excellence of the South Russian Institute – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation together with the NOU VPO "Rostov socioeconomic Institute". (In Russian.)

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОБИЛЬНОСТИ КАДРОВ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ

**АНДРЕЕВА Л.Ю.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный университет путей сообщения г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: andreevalarisa@mail.ru;

**ШМАЛЕНЮК К.А.,**

аспирант,  
Ростовский государственный университет путей сообщения, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: chris101290@mail.ru

*В статье определяется, что основой обеспечения конкурентоспособности компании выступает возможность наращивание компетентности персонала, опираясь как на инструменты корпоративного обучения, так и на взаимодействие с образовательными учреждениями. Важным источником профессиональных знаний является специализированная информация, представленная на методических семинарах, обучающих профессиональных программах переподготовки и отраслевых конференциях, позволяющих выделить специфику развития бизнеса в конкретных условиях, а также сопоставить результаты и отдельные показатели развития предприятий одной отраслевой принадлежности, выявить преимущества развития уровня корпоративной культуры того или иного предприятия отрасли.*

**Ключевые слова:** корпоративный университет; индивидуализация обучения; национальная система квалификаций; профессиональный стандарт.

## PROBLEMS IN FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE AND MOBILITY OF STAFF IN MAJOR COMPANIES

**ANDREEVA L.YU.,**

Doctor of Science, professor,  
Rostov State University of Railway Transport, Rostov-on-Don,  
e-mail: andreevalarisa@mail.ru;

**SHMALENYUK K.A.,**

graduate student,  
Rostov State University of Railway Transport, Rostov-on-Don,  
e-mail: chris101290@mail.ru

*In the article it is determined that growth of personnel competence is the basis for raise level of company's competitiveness using tools of corporate training, and the interaction with educational institutions. An important source of professional knowledge is specialized information presented in methodological seminars, training programs, professional training and industry conferences, allowing highlight the specifics of the business in specific circumstances, as well as to compare the results and selected indicators of development of enterprises in one industry sector, identify the benefits of development of corporate culture that or other companies within the industry.*

**Keywords:** corporate university; individual training; the national system of qualifications; professional standard.

**JEL classification:** L84, M12.

На современном этапе развития экономики знания как фундаментальная составляющая экономического роста преобразуют человеческий капитал в главный фактор производства. Систематический характер технологических нововведений оказывает стимулирующее воздействие на необходимость непрерывного обновления имеющихся знаний, навыков и способностей.

Успешное развитие компаний в условиях рыночной экономики определяет необходимость формирования и развития инновационных систем образования, обучения и переподготовки специалистов компаний различных отраслей. Рост неопределенности и рисков развития современной глобальной экономики и этапа ее посткризисного развития предъявляет новые требования к организации эффективной системы дополнительного образования.

На современном посткризисном рынке значимым фактором конкурентного позиционирования предприятий и фирм на локальном рынке выступают их сотрудники, а уровень конкурентоустойчивости крупных компаний непосредственно связан с уровнем знаний и компетенций персонала.

Для компаний инновационного типа необходимы специалисты, обладающие уникальными знаниями и практическими навыками, связанными с их профессиональной деятельностью. Эти специалисты должны стремиться к получению новых конкретных знаний и дополнительных компетенций для формирования мобильности на современном рынке труда.

Компании и предприятия, стремящиеся к полномасштабному развитию бизнеса, в целях наращивания конкурентных преимуществ должны с особым вниманием формировать корпоративную культуру и внимательным образом относиться к системе управления человеческим капиталом, к качеству подготовки и переподготовки сотрудников, повышению уровня их корпоративной культуры и ответственности, приверженности корпоративным ценностям.

Одним из наиболее эффективных методов повышения уровня компетенций персонала является корпоративное обучение, предполагающее заранее запланированный результат в виде набора тех знаний, навыков, умений, которые будут востребованы в рамках определенной компании. Именно поэтому особую популярность среди крупных российских компаний в последнее время приобрели специально созданные для обеспечения программ переподготовки специалистов корпоративные университеты.

На современном российском рынке образовательных услуг существует три формы организации и функционирования корпоративных университетов:

- в виде предоставления дополнительной функции отделу кадров;
- как особое структурное подразделение компании, выполняющее заказ кадровой службы;
- и в форме долгосрочного контракта компании с профильным учебным учреждением.

Впервые корпоративное обучение применила компания McDonald's, для которой было важно так готовить свои кадры, чтобы идеология фирмы присутствовала везде, во всех странах, где представлена эта торговая марка. Позднее этот опыт использовали компании Coca-Cola, Motorola, Procter&Gamble, General Electric и многие другие ведущие производители с мировым именем. На мировом рынке наиболее успешные из первых корпоративные университеты продолжают образовательные программы в таких крупных компаниях с глобальной сетью, как General Electric, McDonalds, Motorola и др. В России рынок корпоративного образования открыла компания ОАО «Вымпелком», создавшая корпоративный университет Билайн в 1999 г. и имеющая в настоящее время более 100 центров переподготовки специалистов на российском рынке корпоративного образования.

На пути создания корпоративной системы образования компании сталкиваются с определенными рисками и ограничениями, к которым относятся следующие: высокие материальные издержки формирования и реализации образовательного проекта, дополнительные затраты рабочего времени сотрудников компании. Однако опыт передовых зарубежных компаний обнаруживает эффективность вложений в создание системы переподготовки специалистов в рамках корпоративного образования.

Например, ОАО «Сбербанк» имеет свою концепцию реализации образовательного проекта, нацеленную на практико-прикладные задачи развития банковского бизнеса. При разработке и реализации программ корпоративного образования ОАО «Сбербанк» привлекал к проекту «Корпоративный университет» только сотрудников банка, пытаясь снизить издержки реализации проекта. В связи с этим ограничивающим фактором созданной системы переподготовки специалистов является достаточно узкий профиль знаний, который содержат образовательные кейсы, и низкая мобильность специалистов, прошедших систему переподготовки.

Опыт реализации на российском рынке образовательных программ показал, что создание эффективного корпоративного университета требует интегрированного взаимодействия коммерческого банка и образовательной организации, которая специализируется на оказании таких услуг. Подготовить комплексную программу эффективной переподготовки сотрудников банка исключительно на основе практического опыта кредитной организации сложно. В связи с этим компании при формировании образовательных программ для переподготовки специалистов среднего звена привлекают опытных провайдеров, консалтинговые компании, коучеров, психологов, маркетологов и других прикладных специалистов.

Корпоративные университеты позволяют не только повысить уровень грамотности, лояльности, инициативности работников компаний, реализующих стратегию развития, но и уровень компетентности сотрудников, обеспечивая системную целевую переподготовку наиболее талантливых специалистов, одновременно повышая их уровень корпоративной культуры.

Высокая стоимость программ на создание корпоративных образовательных центров определяет возможность реализации программ переподготовке специалистов на основе внутренних ресурсов только для крупных компаний



(Газпром, РЖД, РУСАЛ, Норильский никель и др.). При этом даже крупные корпорации нуждаются в использовании апробированных программ и тестов для осуществления контроля за знаниями специалистов.

В связи с высокой затратностью таких проектов на российском рынке стали создаваться новые формы организации переподготовки специалистов. На современном рынке корпоративного образования существуют и иные инструменты повышения уровня знаний персонала. Отметим, что многие российские компании инновационного типа активно сотрудничают с действующими образовательными организациями на дистанционной системе, а также могут воспользоваться возможностью сотрудничать с университетами в проведении лекции и семинаров, привлечении студентов для производственных практик, участвуя в выборе и разработке образовательных программ, оценки результатов обучения и т. д.

Повышению уровня компетентности специалистов способствует тенденция к индивидуализации образовательных процессов за счет гибкости образовательных систем и их быстрой адаптации к научным и технологическим изменениям. Модульная система обучения, которая берет свое начало в США, активно содействует индивидуализации рынка образовательных услуг. Можно выделить следующие преимущества модульной системы:

- предусматривает модификацию учебного процесса, обусловленную индивидуальными возможностями и запросами обучающихся, а также условиями индивидуального темпа обучения;
- трансформация системы образования в рыночно-ориентированную систему, способную быстро реагировать на социальные и экономические потребности за счет оперативной разработки образовательных программ;
- повышение гибкости и доступности образования, и, как следствие, рост освоения квалификации среди взрослых;
- усиление мотиваций учащихся при достижении краткосрочных целей модуля за счет увеличения доли самообучения и самоконтроля;
- рационализация системы квалификаций, за счет упразднения дублирования квалификаций (например, элементы математики в ряде программ могут быть объединены в общий модуль).

Эффективным механизмом гармонизации спроса и предложения на рынке труда выступает проект дорожной карты «Создания национальной системы квалификаций», разработка которого ведется во главе с Министерством образования и науки РФ, Российским союзом промышленников и предпринимателей и Агентством стратегических инициатив с 2006 г. Цель проекта – построение эффективной системы взаимодействия населения, бизнеса и государства в области создания, воспроизводства и оценки квалификаций и компетенций для формирования высокого уровня конкурентоспособности отечественной продукции на глобальном потребительском рынке.

Национальная система квалификаций (НСК) – это совокупность механизмов правового и институционального регулирования спроса на квалификации работников со стороны рынка труда и предложения квалификаций со стороны системы образования и обучения (Коулз, 2009).

Среди преимуществ создания НСК в России можно выделить следующие:

- повышение прозрачности рынка труда за счет доступной информации о структуре потребностей в специалистах, при наличии государственно признанных процедур подтверждения их квалификации;
- нормативно-правовое обеспечение деятельности центров независимой сертификации и квалификаций, которые позволят присваивать квалификации людям, по результатам неформального или неофициального образования;
- легализация в России доли занятых ремеслом в результате принятия закона «О ремесленной деятельности»;
- развитие дистанционной занятости, и, как следствие, вывод из теневого сектора работающих удаленно или на дому;
- возможность оценивать работу государственных служащих за счет выделения конкретных задач, которые должен решать чиновник;
- содействие мероприятиям по развитию российских образовательных услуг за рубежом позволит превратить систему профессионального образования в доходную статью бюджета;
- формирования управленческого звена ВУЗов в виде попечительских советов, акционерных обществ, состоящих из представителей бизнеса;
- участие в международном движении WorldSkills и CDIO для внедрения в образовательную систему мировые профессиональные стандарты, что позволит Российским выпускникам быть востребованными специалистами по всему миру;
- проект «дуальной» системы профессионального образования, предлагаемый дорожной картой НСКК, позволит студентам получать практические навыки на рабочем месте. При этом предприятия, инвестирующие в обучение сотрудников, получают определенные привилегии в виде ослабления налоговой нагрузки.

Система квалификаций включает в себя все аспекты деятельности страны, которые приводят к признанию обучения, т. е. способы развития и введение в действие национальной или региональной политики в отношении квалификации, институциональные механизмы, процессы обеспечения качества, процессы оценки, признания навыков и другие механизмы, связывающие образование и подготовку кадров с рынком труда (табл. 1).

## Структура НСК

<b>Национальная система квалификаций</b>
национальная рамка квалификаций
каталог квалификаций
профессиональные стандарты
институциональные механизмы признания обучения
государственная и региональная политика
система обеспечения качества квалификаций

Разработка национальных систем квалификаций является одной из ведущих международных тенденций в реформировании образования и обучения с конца 1990-х гг. Инициатива, получившая изначально распространение среди англоязычных развитых стран, позже (конец 1990-х гг.) была принята в развивающихся странах. Первым шагом на пути формирования НСК является определение целей, реализации которых она будет способствовать. Опираясь на международный опыт создания НСК можно выделить следующие основные цели, которыми руководствовались большинство стран:

- адаптация профессиональной подготовки квалификационным требованиям, предъявляемым организациями работодателями;
- содействие информационной обеспеченности, а также сбалансированности спроса и предложения на рынке труда;
- повышение мобильности обучающихся за счет прозрачной системы карьерного роста;
- поддержка непрерывного обучения за рамками традиционного образовательного периода;
- повышение доступности образования, профессиональной подготовки и переподготовки специалистов;
- создания эффективных внутрикорпоративных стимулов для образования и обучения;
- увеличение организационно-экономических возможностей для признания предшествующего обучения (RPL).

Квалификационная рамка представляет собой ядро системы квалификаций, играя роль инструмента развития и классификации квалификаций, основанных на наборе критериев для достигнутого уровня обучения. Таким образом, в рамках квалификаций находит отражение взаимосвязь между процессом обучения и его результатом (сертификатом). Рамки квалификаций предназначены для обеспечения: гарантирования качества, национального признания и последовательного обучения профессиональным стандартам, а также признания и оценка приобретенных знаний и навыков.

В 2008 г. Европейским парламентом была создана Европейская квалификационная рамка (ЕКР), выступающая как транслирующий инструмент для сопоставления квалификационных систем различных стран. Европейский парламент призывает страны ЕС соотносить квалификационные системы с ЕКР так, чтобы с 2012 г. все новые квалификационные сертификаты, дипломы и другие документы, выданные компетентными органами, содержали четкую ссылку на соответствующий европейский уровень. Для реализации этой цели в каждой стране были образованы Национальные координационные центры. В основе ЕСК лежат восемь контрольных уровней, характеризующих знания, навыки и компетенции учащихся – «результаты обучения».

Уровни национальных квалификаций связаны с эталонными уровнями ЕСК: от базового (уровень 1) до продвинутого (уровень 8). Это способствуют сравнимости национальных квалификаций стран ЕС и признанию компетентности иностранных специалистов. ЕСК затрагивает все виды образования и профессиональной подготовки: от школьного до академического; при этом происходит смещение акцента с традиционной системы, которая подчеркивает образовательные затраты в виде продолжительности обучения, к поощрению непрерывного обучения путем поддержки признания результатов неформального и неофициального обучения.

Национальная система квалификаций в СССР и России традиционно была представлена в форме квалификационных справочниках ЕТКС и ЕКС, разработанных в середине XX в., в период бурного технико-экономического развития. Научно-технический прогресс, способствующий обновлению основных фондов, привел к возрастанию потребности в рабочих, обладающих специальными навыками для эксплуатации современного оборудования.

Все это способствовало появлению новых профессий и специальностей. В целом квалификационные справочники призваны выполнять ряд важнейших функций в области правового, организационного и финансового регулирования трудовых отношений. Например, вопросы тарификации различных видов работ, присвоение рабочим квалификационных разрядов или разработка программ по повышению уровня квалификации и др. Созданный в 1968–1969 гг. ЕТКС не раз пересматривался. Так, в настоящее время организациями используются одновременно часть выпусков ЕТКС (1984–1986 гг.), применяемых к шестиразрядной тарифной сетке, и часть выпусков (1999–2008 гг.), разработанных к восьмизрядной тарифной сетке. В ЕТКС включено более 5,5 тыс. профессий рабочих и около 2 тыс. должностей служащих.

Однако узкоспециализированная подготовка кадров, где одна профессия включает множество подпунктов, присущая сложившейся системе квалификационных справочников, больше не способна удовлетворить потребности экономики. Проект разработки Национальной системы квалификаций должен быть направлен на укрупнение специализаций. В условиях динамично развивающейся экономики, превалирование роли сферы услуг над другими

секторами хозяйственной системы, появление множество новых профессий, профессиональные стандарты для которых не регламентированы – все это предъявляет повышенные требования к качеству профессиональной подготовки специалистов. А именно, квалификация современного работника должна быть широконаправленной, включающей в себя набор навыков, знаний и компетенций, позволяющих быстро адаптироваться к изменяющейся технологической среде. Прежде всего это касается инженерных профессий.

Построение эффективной системы квалификаций невозможно без разработки профессиональных стандартов, ориентированных на требования современного рынка труда. Министерство труда РФ подготовило план создания профессиональных стандартов, согласно которому с 2012–2015 гг. должно быть создано 800 стандартов. Стратегически важным направлением сотрудничества бизнеса и образования является участие работодателей в разработке профессиональных стандартов, трансформирующихся впоследствии в корректирующие установки для образовательных программ, чтобы тем самым сориентировать систему профессионального образования на потребности рынка труда. Переход к образовательным стандартам третьего поколения существенно опередил обновление соответствующих им профессиональных стандартов. Однако первоначально необходимо было сформировать требования, которые предъявляются к современным специалистам на рынке труда и, в соответствие с этими требованиями внести изменения в структуру образовательных стандартов. Например, переход к двухуровневой системе высшего профессионального образования (бакалавр–магистр) предшествовал выработке профессиональных стандартов адекватных современной образовательной системы, что породило в свою очередь ошибочное восприятие диплома бакалавра как незаконченного образования.

Процесс обновления профессиональных стандартов и последующей корректировки образовательных должен иметь регулярный характер. Специалисты-эксперты в области профессиональных стандартов должны непрерывно осуществлять мониторинг всех изменений, происходящих на рынке труда: внедрение новых технологий, использование новейших материалов – все это должно быть своевременно отражено в профессиональных стандартах. В свою очередь образовательные организации должны учитывать данные изменения при разработке образовательных программ, чтобы рынок получал конкурентоспособных специалистов.

Одним из положительных результатов работы по созданию системы профессиональных стандартов стал запуск Интернет-сайта «Атлас профессий». На нем размещены сведения о наиболее актуальных и востребованных профессиях и специальностях на рынке труда, а также о требованиях, предъявляемых работодателями к компетенциям работников. В 2012 г. в Трудовой кодекс РФ были даны определения квалификации и профессионального стандарта (236-ФЗ, 2012).

В 2012 г. Россия стала участником международного движения WorldSkills International, результатами стали внедрение в систему профессионального образования 22 профессиональных международных стандарта; привлечение в российскую систему профессионального образования глобальных промышленных партнеров (Cisco, Siemens, BMW, FSTO, BASF, Lincoln Electric), которые на безвозмездной основе предоставляют студентам колледжей самое последнее оборудование; повышение привлекательности рабочих профессий; преподаватели-конкурсанты средних учебных заведений получили возможность обмениваться опытом и знаниями с коллегами по всему миру. За период 2012–2013 гг. в чемпионатах приняли очное участие более 1 500 чел. из 40 регионов, более 47 000 чел. посетили чемпионаты, подписаны 15 соглашений с правительствами субъектов о реализации проекта в регионах, мероприятия проекта отражены в более чем 300 публикациях СМИ и в более чем 20 телевизионных сюжетах (АСИ).

Государство намеряет инвестировать в разработку системы профессиональных стандартов 400 млн руб. Согласно данным аналитиков, в Канаде для подготовки таких программ были израсходовано 118 млн долл, в Германии – 26 млн евро, в Нидерландах – 76 млн долл (*Мишина, 2013*).

Таким образом, автономность функционирования науки и бизнеса, несоответствие качества знаний выпускников присвоенным квалификациям, устаревшая система квалификаций и профессиональных стандартов ограничивает развитие профессиональных компетенций сотрудников компаний, а также снижает уровень мобильности кадров. Для развития систем корпоративного образования нужны новые подходы и инструменты.

Наиболее популярным инструментом для обучения в системе корпоративного образования в настоящее время являются бизнес-кейсы. Эти контрольные инструменты в системе повышения квалификации сотрудников направлены на повышение знаний специалистов, которые проходят переподготовку в образовательных центрах и корпоративных университетах.

Занятия по переподготовке, организованные на основе бизнес-кейсов, обеспечивают рост дополнительных знаний и позволяют специалистам компании знакомиться с новыми технологиями ведения бизнеса. Приобретенные в ходе переподготовки специалисты новые знания позволяют им сравнивать собственные компетенции с бизнес-моделями других специалистов.

Система бизнес-кейсов позволяет специалистам овладеть основами практической деятельности на основе опыта зарубежных партнеров, устранить определенные пробелы в знаниях законодательной базы, особенностях налогового регулирования, страхования рисков и риск-менеджмента.

Стратегия устойчивого развития российских компаний опирается на компетенции специалистов и развитие новых технологий, связанных с оценкой рисков, формированием системы маркетинговых коммуникаций и технологий дистанционного обслуживания клиентов, а также информационных систем планирования и прогнозирования.

Сотрудники российских компаний, которые обучаются в сетевых корпоративных университетах, взаимодействующих с образовательными организациями и бизнес-школами, достаточно часто применяют полученную в системе корпоративной сети (Интранет) аналитическую информацию для пополнения своих знаний и развития профессиональных навыков.

При наборе менеджеров определенных направлений развития корпоративного бизнеса участие в подобных образовательных проектах позволяет делать акцент на внутренних кандидатах. После проведения переподготовки компании организуют обычно проверку знаний своих специалистов на основе независимого тестирования. Например, Ростовский государственный университет путей сообщения регулярно проводит такое тестирование для специалистов крупных отраслевых компаний, коммерческих банков, сервисных обслуживающих и дилерских центров.

В корпоративном университете ОАО «Российские железные дороги» проводится переподготовка ведущих специалистов и обучение их навыкам эффективного управления. Концепция создания корпоративного университета ОАО «Российские железные дороги» была сформирована в конце 2009 г. и была направлена на формирование и развитие системы дополнительного образования на уровне лучших мировых практик для формирования у руководящего состава нового уровня знаний, компетенций и культуры, необходимых для реализации долгосрочной стратегии развития корпорации как инновационной компании.

Корпоративный университет является ключевым звеном при формировании профессиональных компетенций работников компании и создании кадрового резерва ОАО «Российские железные дороги». Развитие технологий корпоративного образования позволяет корпорации использовать конкретный алгоритм оценки персонала. Важно отметить, что стратегия развития самого корпоративного университета предполагает постепенный выход на внешний рынок оказания образовательных услуг (в соответствии с проектом «Стратегия развития и целевые параметры холдинга «РЖД» на период до 2015 г. и основные перспективы его развития до 2030 г.»).

Формирование кадрового состава университета осуществлялось постепенно на основе взаимодействия с ведущими вузами региона. Руководители подразделений и служб ОАО «Российские железные дороги» участвуют в процессе переподготовки кадрового состава корпорации в качестве спикеров, лекторов или наставников. После проведенных мероприятий информационного тестирования и ассессмента отраслевые компании проводят собеседование и конкурс среди наиболее успешных специалистов, которые достаточно хорошо зарекомендовали себя в процессе работы и обучения.

Одним из важнейших условий продвижения по карьерной лестнице является также лояльность персонала корпоративной культуре и стратегии развития компании. ОАО «Российские железные дороги» при формировании стратегии развития ориентируются на профессиональный рост сотрудников.

Важным источником профессиональных знаний является специализированная информация, представленная на методических семинарах, обучающих профессиональных программах переподготовки и отраслевых конференциях, позволяющих выделить специфику развития бизнеса в конкретных условиях, а также сопоставить результаты и отдельные показатели развития предприятий одной отраслевой принадлежности, выявить преимущества развития уровня корпоративной культуры того или иного предприятия отрасли.

На форумах корпоративной системы Интранет специалисты обмениваются опытом по продвижению продуктов и услуг, изучают проблемы, связанные с сервисацией обслуживания клиентов, а также разрабатывают новые комплексные продукты, нацеленные на рост лояльности клиентской базы.

Для своей профессиональной деятельности специалисты компаний инновационного типа используют знания, полученные на основе участия в видеоконференциях, семинарах, коллоквиумах и других информационно-аналитических мероприятиях. Специализированные занятия и встречи со специалистами способствуют разработке и реализации комплекса b2b-продуктов для обмена организационным опытом между участниками.

Появление подобных инициатив в системе подготовки и переподготовки специалистов способствует развитию компетенций специалистов и повышению их мобильности на российском рынке труда.

#### ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон Российской Федерации от 3 декабря 2012 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений в ТК РФ и статью 1 Федерального закона «О техническом регулировании». Доступно на: <http://www.rg.ru/2012/12/07/prof-dok.html>.

АСИ / Проекты / Проведение Национального чемпионата рабочих профессий WorldSkills. Доступно на: <http://asi.ru/projects/7278/>.

Коулз М., Олейникова О.Н., Муравьева А.А. (2009). Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда. М.

Мишина Е. (2013). Инструкция по применению // *Российская газета*. Доступно на: <http://www.rg.ru/2013/01/18/elcova.html>.

#### REFERENCES

ASI. Projects. Carrying National Championship collar occupations WorldSkills. Available at: <http://asi.ru/projects/7278/>. (In Russian.)

Federal Law of the Russian Federation dated December 3, 2012. No. 236-FL "On technical regulation". Available at: <http://www.rg.ru/2012/12/07/prof-dok.html>. (In Russian.)

Kouls M., Oleinikova O.N., Muraveva A.A. (2009). National Qualifications Framework. Ensuring the supply and demand of qualifications in the labor market. M. (In Russian.)

Mishina E. (2013). Instructions for use. *Russian Gazeta*. Available at: <http://www.rg.ru/2013/01/18/elcova.html>. (In Russian.)

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**ЗАЙНУЛЛИНА Т.Г.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Донской государственной технической университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: tat-zajnullina@yandex.ru

*Малоэтажное жилищное строительство в последние годы получило широкое распространение. Многие строительные и девелоперские компании начинают освоение городских и загородных территорий путем комплексной малоэтажной застройки. В статье проводится анализ проблем и перспектив данного сегмента жилищного рынка. С территориальной точки зрения эффективной является комплексная застройка пригородов Ростова-на-Дону, развитие которой мы наблюдаем сегодня. С финансовой – компания застройщик в партнерстве с банками разрабатывает схему финансирования строительства или реализации уже построенного жилья. Это является взаимовыгодным сотрудничеством, так как застройщик уверен в реализации строящихся объектов, а банк получает нового заемщика на длительный период времени.*

**Ключевые слова:** жилищное строительство; рынок жилья.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF LOW-RISE HOUSING

**ZAYNULLINA T.G.,**

PhD, Associate Professor,  
Don State Technical University, Rostov-on-Don,  
e-mail: tat-zajnullina@yandex.ru

*Low-rise housing construction in recent years has become widespread. Many construction and development companies begin development of urban and suburban areas through integrated low-rise buildings. The article analyzes the problems and prospects of this segment of the housing market. From the standpoint of the territories is a complex building effective suburbs of Rostov-on-Don, the development of which we see today. Financially – company developer in partnership with banks developing a scheme of financing the construction or implementation of the already built housing. This is mutually beneficial cooperation, as the developer in implementing certain projects under construction, and the bank gets a new borrower for a long period of time.*

**Keywords:** housing; housing market.

**JEL classification:** R 21, R 31, R 58.

В последние годы малоэтажное жилищное строительство становится очень популярным и развивается быстрыми темпами, причин этому достаточно много. Попробуем остановиться на них, а также рассмотреть проблемы и дальнейшие перспективы такого строительства на примере г. Ростова-на-Дону.

Изменения спроса и предложения на жилищном рынке России привели к тому, что относительная доля ввода малоэтажного жилья за последние 20 лет увеличилась более чем в 7 раз. Сегодня эта цифра в среднем по стране приближается к 50%, а в 1990 г. она составляла чуть больше 6%. По прогнозам Правительства РФ этот показатель должен в 2015 г. быть не менее 60%, а в 2020 г. около 70% (РБК. Исследования рынков..., 2012).

**Малоэтажное жилье** – это многоквартирные дома, таунхаусы, дуплексы и коттеджи, высота которых не превышает в большинстве случаев 2–3 этажа. Отличительной чертой таких зданий является отсутствие лифтов и центрального мусоропровода. Это дома с облегченной инженерной инфраструктурой.

Есть три формата малоэтажного жилищного строительства:

- отдельно стоящие жилые дома с количеством этажей не более чем три, предназначенные для проживания одной семьи (объекты индивидуального жилищного строительства);
- жилые дома с количеством этажей не более чем три, состоящие из частей – нескольких блоков, количество которых не превышает десять и каждый из которых предназначен для проживания одной семьи, имеет общую стену (общие стены) без проемов с соседним блоком или соседними блоками, расположен на отдельном земельном участке и имеет выход на территорию общего пользования либо на территорию малоэтажной жилищной застройки (жилые дома блокированной застройки);
- многоквартирные дома с количеством этажей не более чем три, состоящие из одной или нескольких блок-секций, количество которых не превышает четыре, в каждой из которых находятся несколько квартир и помещения общего пользования и каждая из которых имеет отдельный подъезд с выходом на территорию общего пользования либо на территорию малоэтажной жилищной застройки (*Приказ Министерства регионального развития РФ...*, 2010).

Для начала рассмотрим причины бурного роста этого сегмента рынка жилья.

Долгое время малоэтажное жилищное строительство не играло существенной роли в обеспечении жильем граждан России, причин тому множество: это и менталитет городского населения (привычка жить в многоквартирных домах), и отсутствие свободных земель в городах, отсутствие инженерной инфраструктуры и т. д.

Цены на жилье в многоквартирных домах (особенно в крупных городах) за последние годы значительно выросли, например, купить хорошую однокомнатную квартиру в спальном районе г. Ростова-на-Дону можно не менее чем за 2 млн 200 тыс. руб., естественно квартиры большей площади стоят значительно дороже. При этом стоимость строительства небольшого малоэтажного дома (без учета стоимости земельного участка) обойдется примерно в ту же сумму, хотя общая и жилая площадь будут значительно больше.

Малоэтажное жилищное строительство требует значительно меньше административных затрат, в частности разрешительные процедуры на этот вид строительства значительно упрощены, по сравнению с количеством документов на строительство многоквартирных домов. Этим, в частности, пользовались недобросовестные застройщики, – получая документы на строительство малоэтажных домов в Ростове-на-Дону они затем начинали возводить высотные здания.

Возможность применения инновационных технологий и материалов в малоэтажном строительстве значительно больше, чем в многоквартирных жилых домах, и эти технологии позволяют значительно расширить технические и конструктивные решения в строительном объекте и при этом уменьшить стоимость строительства и сократить его сроки. Также малоэтажные жилые дома значительно дешевле в эксплуатации, поскольку не требуют установки лифтов, подкачки воды на верхние этажи и применения другого дорогостоящего оборудования. Особенно экономичным является строительство так называемых «таунхаусов»<sup>1</sup>, так как стоимость многих строительных конструкций ложиться не на одного, а на несколько собственников, так же распределяются расходы по содержанию и эксплуатации дома.

С какими же проблемами сталкивается этот быстро растущий сегмент жилищного рынка и как они могут сказаться на дальнейших перспективах его развития?

В первую очередь это проблема отсутствия и выделения земельных участков, особенно когда речь идет о массовой (комплексной) застройке. В Ростове-на-Дону наиболее быстро развивается строительство малоэтажных домов на землях садоводческих товариществ. Эти земли имеют один существенный недостаток – неразвитость коммунальной и социальной инфраструктуры. Это касается, прежде всего, отсутствия подъездных путей надлежащего качества (асфальтовое покрытие, ширина проезда и т. д.). Поэтому по уровню комфортности проживания эти дома далеки от идеала. Еще одной проблемой застройки на таких землях является перекалывание развития коммунальной инфраструктуры на плечи новых собственников, так как застройка происходит в стихийном порядке.

Решением данной проблемы является комплексная застройка пригородов Ростова-на-Дону, развитие которой мы наблюдаем сегодня. Это коттеджные поселки в радиусе 10 км от Ростова-на-Дону: «Солнечный», «Ясная поляна», «Приозерье», «Березовая роща», «Поселок Донской», «Щепкин» и другие, которые развиваются разными темпами в зависимости от степени удаленности от основных транспортных путей, используемых технологий строительства и его стоимости.

Еще одной проблемой является отсутствие финансирования со стороны банков и помощи государства. Индивидуальному застройщику получить ипотеку под строительство дома без залога очень сложно, банки не хотят идти на такой риск, ипотеку можно получить, если есть квартира в городе или стоимость земельного участка достаточно высока. Решение есть пока только для комплексной застройки в коттеджных поселках, когда компания застройщик в партнерстве с банками разрабатывает схему финансирования строительства или реализации уже построенного жилья. Это является взаимовыгодным сотрудничеством, так как застройщик уверен в реализации строящихся объектов, а банк получает нового заемщика на длительный период времени. Помимо этого, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разработало новый кредитный ипотечный продукт «Малоэтажное жилье», обеспечивает максимально благоприятные условия кредитования при покупке или строительстве жилья на территориях организованной комплексной малоэтажной застройки: квартиры, жилого дома с земельным участком, земельного участка под строительство на нем жилого дома (*Агентство по ипотечному жилищному кредитованию...*, 2013). В перечень территорий организованной массовой малоэтажной застройки в соответствии с этой программой входят

<sup>1</sup> Таунхаус – комплекс из двух и более индивидуальных малоэтажных домовладений с общими боковыми стенами, имеющими собственные входы и огороженные приусадебные участки.

2-я очередь строительства микрорайона «Солнечный» (г. Батайск), жилой поселок «Приазовье» (Азовский район Ростовской области) и проект жилого квартала в переулке Теплый, Часовой (г. Шахты) (*Агентство по ипотечному жилищному кредитованию...*, 2013).

Положительные примеры частно-государственного партнерства на рынке малоэтажного жилищного строительства есть во многих регионах России, в частности г. Санкт-Петербург, в республиках Татарстан и Башкортостан. Новый Генеральный план развития г. Ростова-на-Дону также предполагает освоение новых территорий. Администрация Ростова-на-Дону периодически выставляет на торги новые земельные участки, что также способствует развитию малоэтажного жилищного строительства и комплексному развитию территорий.

Малоэтажное жилищное строительство – это не новинка России, по такому пути развития жилищного сектора шли многие страны, в частности в США доля малоэтажного жилищного строительства около 90%, поэтому, рассмотрев проблемы и перспективы его развития, можно сделать вывод о том, что за ним будущее, при условии первоначального строительства транспортных и инженерных коммуникаций, а не наоборот.

#### ЛИТЕРАТУРА

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Ипотечные продукты. Малоэтажное жилье. (2013). Доступно на: <http://www.ahml.ru/ru/participants/products/low-rise/>.

Приказ Министерства регионального развития РФ от 27.02.2010 № 79 «Об утверждении методических рекомендаций по установлению характеристик жилья экономического класса в отношении жилых домов, строительство которых осуществляется с использованием средств Федерального бюджета» (2010). Доступно на: <http://www.zakonprost.ru/content/base/151738>.

РБК. Исследования рынков. Доля малоэтажного жилья к 2015 г. составит не менее 60% (2012). Доступно на: <http://marketing.rbc.ru/articles/14/12/2012/562949985333612.shtml>.

#### REFERENCES

Agency for Housing Mortgage Lending. Mortgage products. Low-rise housing. (2013). Available at: <http://www.ahml.ru/ru/participants/products/low-rise/>. (In Russian.)

Order of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation of 27.02.2010 No. 79 «On approval of guidelines to establish the characteristics of low-income housing in respect of residential units on which construction is carried out with the use of the Federal Budget» (2010). Available at: <http://www.zakonprost.ru/content/base/151738>. (In Russian.)

RBC. Market research. The share of low-rise housing in 2015 will be at least 60% (2012). Available at: <http://marketing.rbc.ru/articles/14/12/2012/562949985333612.shtml>. (In Russian.)

## СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

**TATUEV A.A.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Московский государственный университет пищевых производств, г. Москва,  
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru;

**БАХТУРАЗОВА Т.В.,**

старший преподаватель,  
Московский государственный университет пищевых производств, г. Москва,  
e-mail: baxturazova@mail.ru

*В статье выделены основные отрицательные тенденции в динамике сбережений населения. Показано замедление процесса формирования фондов накопления и снижение нормы валового сбережений. Раскрыто, что сбережения населения, составляющие значительную часть всех сбережений в экономике, преимущественно представлены в неорганизованной форме, не используемой в воспроизводственных процессах.*

**Ключевые слова:** сбережения населения; финансовые институты; банковские вклады; инвестиции в основной капитал.

## STRUCTURAL FEATURES OF MONETARY ACCUMULATION OF THE POPULATION

**TATUEV A.A.,**

Doctor of Science, Professor,  
Moscow State University of Food Productions, Moscow,  
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru;

**BAKHTURAZOVA T.V.,**

Senior Lecturer,  
Moscow State University of Food Productions, Moscow,  
e-mail: baxturazova@mail.ru

*In article the main negative tendencies in dynamics of savings of the population are allocated. Delay of process of formation of funds of accumulation and decrease in norm gross savings is shown. It is opened that the savings of the population making considerable part of all savings in economy, are mainly presented in the unorganized form which isn't used in reproduction processes.*

**Keywords:** population savings; financial institutions; bank deposits; investments into fixed capital.

**JEL classification:** G21, G23.

Развитие социально ориентированной экономики на основе рыночных отношений предполагает растущую роль сбережений населения, от потребительского поведения которого зависят базовые воспроизводственные структуры. Однако в российской экономике роль сбережений населения отстает от функциональных требований постиндустриального общества.

На рис. 1 представлены графики и диаграмма, иллюстрирующие изменение объема и динамики валового сбережения в период с 2000 по 2011 гг., в сопоставимых ценах. Из графиков видно, что за рассматриваемый период времени объем валового сбережения в реальном выражении увеличился чуть более чем на четверть, достигнув



в 2011 г. значения в 15,5 трлн руб. (3,4 трлн руб. в ценах 2000 г.). В то же время размер экономики увеличился практически на две трети, достигнув в 2011 г. значения в 54,6 трлн руб. (11,9 трлн руб. в ценах 2000 г.).

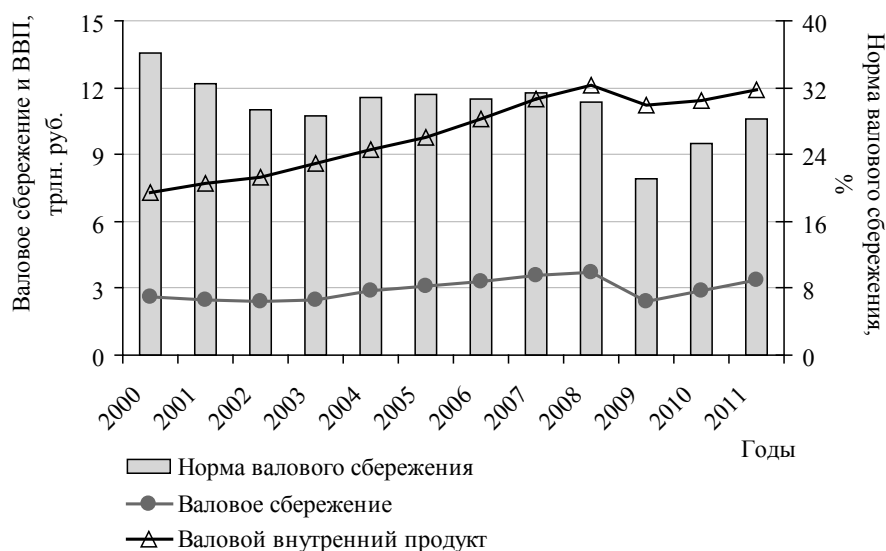


Рис. 1. Объем и динамика валового накопления сбережения в период с 2000 по 2011 гг., в ценах 2000 г.<sup>1</sup>

Из чего становится видно, что количественные показатели развития процессов сбережения несколько отстают от показателей роста национальной экономики. Это выражается в снижении показателя нормы валового сбережения. Так, если в 2000 г. на сбережения приходилось более трети объема ВВП (36,2%), то к концу рассматриваемого периода доля сбережений в ВВП сократилась до 28,3%, а минимум был достигнут в 2009 г. – 21,1%.

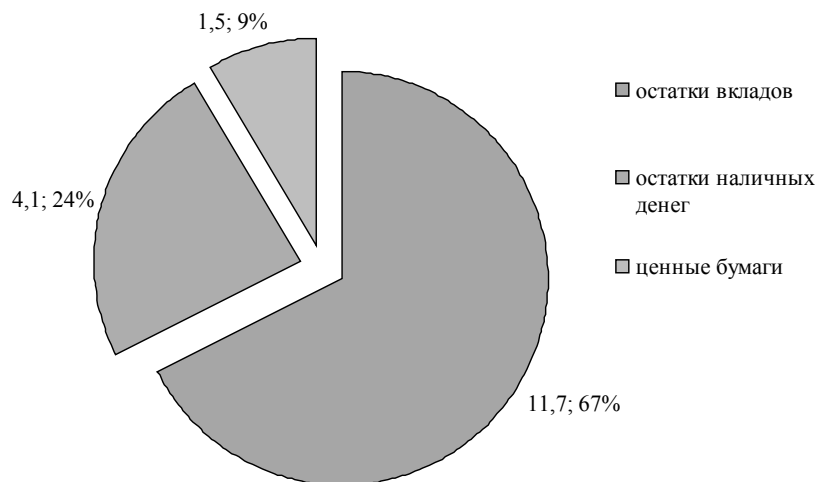


Рис. 2. Структура денежных накоплений населения, по состоянию на начало 2013 г., трлн руб., %<sup>2</sup>

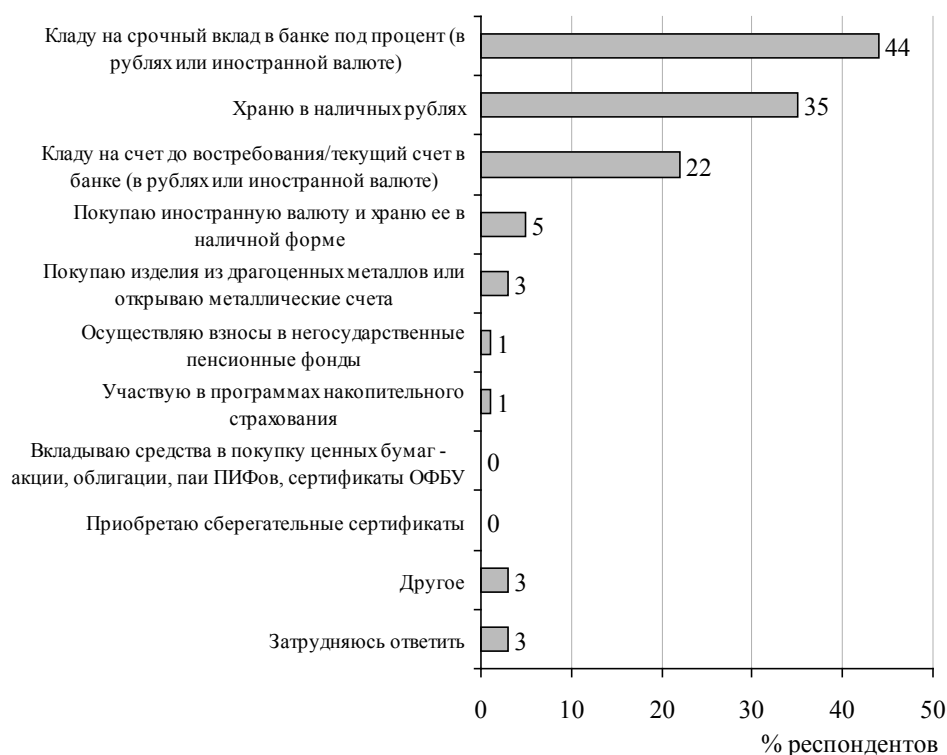
Между тем, помимо количественного замедления процесса сбережения следует отметить и его специфический качественный характер. Так, на рис. 2 представлена диаграмма, отражающая структуру денежных накоплений населения по состоянию на начало 2013 г. Из диаграммы видно, что большая часть сбережений населения представлена остатками на вкладах в банках. Речь идет об 11,7 трлн руб., или 67% совокупного объема сбережений населения (без учета вкладов на валютных счетах и денежной наличности в иностранной валюте у населения). В то же время порядка 4,1 трлн руб., или 24%, представлены остатками наличных денежных средств. И лишь 1,5 трлн руб., или 9%, – накоплениями в ценных бумагах.

<sup>1</sup> Графики и диаграмма рассчитаны, построены и составлены автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-08.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-08.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-08.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-08.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-01.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-01.htm).

<sup>2</sup> Диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/doc3-1-2.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm).

В целом, данная структура фондов накопления населения свидетельствует о сохранении высокой доли сбережений в неорганизованных формах – части денежной массы, противостоящей денежной массе находящейся в активном обороте (Белозеров, 2013). Кроме того, сбережения, находящиеся в организованных формах, по большей части сформированы непосредственно при помощи банковских вкладов. Что также отличает отечественный сберегательный процесс от его зарубежных аналогов, где значительная часть сбережений организована через современные инструменты финансового рынка (Майорова, 2012).

Во многом представленная специфика является следствием низкого уровня доверия населения современным финансовым институтам (Ибрагимова, 2012). Так, на рис. 3 представлена диаграмма, отражающая структуру ответов респондентов на вопрос о предпочитаемых формах хранения сбережений населения. Из диаграммы видно, что лишь по 1% респондентов отметили, что осуществляют взносы в негосударственные пенсионные фонды и/или участвуют в программах накопительного страхования. В то же время практически никто из респондентов не отметил, что осуществляет инвестирование средств в ценные бумаги, такие, как акции, облигации, паи паевых инвестиционных фондов, сертификаты долевого участия общих фондов банковского управления. При этом большинство опрошенных отметило, что для организации своих сбережений пользуется услугами банков, или осуществляет накопления в наличных.



**Рис. 3.** Структура ответов респондентов на вопрос о предпочитаемых формах хранения сбережений, полученных в ходе исследования Национального агентства финансовых исследований, проведенного в 2012 г.<sup>3</sup>

Таким образом, становится видно, что современный процесс сбережения в национальной экономике характеризуется рядом отрицательных моментов. Во-первых, происходит замедление самого процесса формирования фондов накопления, что иллюстрирует снижение нормы валового сбережений. Во-вторых, сбережения населения, представляющие собой значительную часть всех сбережений в экономике, в существенной части представлены в неорганизованной форме, не участвующей в воспроизводственных процессах. Другая же часть сбережений населения организована посредством классических инструментов банковского сектора. При этом роль современных инструментов финансового рынка в данном процессе остается незначительной. В совокупности это сказывается на низкой эффективности процессов трансформации фондов накопления денежных средств в инвестиционные ресурсы социально-экономической модернизации.

На рис. 4 представлены графики и диаграмма, иллюстрирующие объем и динамику валового накопления основного капитала в период с 2000 по 2011 гг. Из графиков видно, что за рассматриваемый период времени норма валового накопления основного капитала существенно выросла – увеличившись с 16,9% в 2000 г. до 21,3% в 2011 г. На фоне реального роста экономики (базисный темп роста ВВП в сопоставимых ценах составил 163,2%) этому способствовал ускоренный рост накопления основного капитала. Так, за рассматриваемый период

<sup>3</sup> Диаграмма составлена автором на основе данных: Больше сберегать не стали // Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10619.html>.

времени объем валового накопления капитала в сопоставимых ценах увеличился более чем в 2 раза и достиг в 2011 г. 11,6 трлн руб. (2,5 трлн руб. в ценах 2000 г.).



Рис. 4. Объем и динамика валового накопления основного капитала в период с 2000 по 2011 гг.<sup>4</sup>

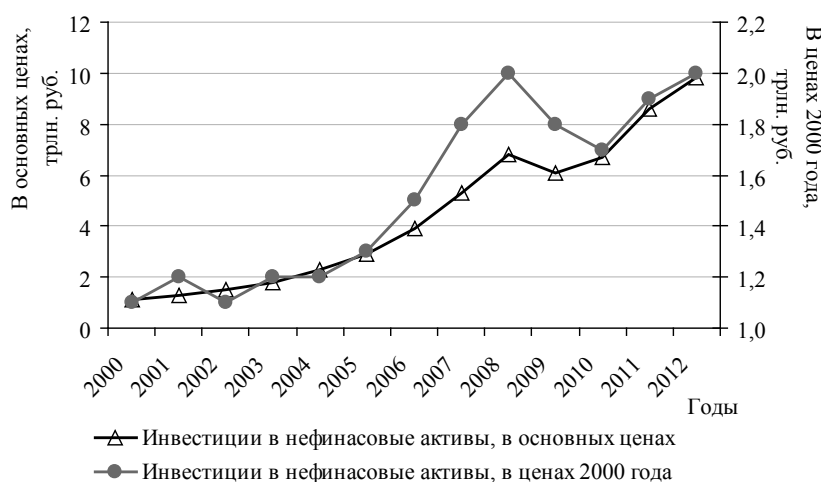


Рис. 5. Объем и динамика инвестиций в нефинансовые активы в период с 2000 по 2012 гг.<sup>5</sup>

Данные изменения положительным образом характеризуют процесс использования сбережений в экономике – большая их часть трансформируется в основные средства производства. То есть имеет место трансформация сбережений в реальные инвестиции, что подтверждается на графиках, представленных на рис. 5. Из графиков видно, что в период с 2000 по 2012 гг. объем инвестиций в нефинансовые активы существенным образом увеличился. Так, если в 2000 г. совокупный объем инвестиций в нефинансовые активы составлял 1,1 трлн руб., то к 2012 г., в сопоставимых ценах, он вырос практически в 2 раза и достиг 2,0 трлн руб. (9,8 трлн руб. в основных рыночных ценах).

При этом следует отметить, что практически весь объем инвестиций в нефинансовые активы представлен инвестициями в основной капитал – 98,2% в 2012 г. Причем, за рассматриваемое время данное соотношение не менялось существенным образом. А в совокупности на инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, в другие нефинансовые активы, в затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы приходилось от 0,5 до 0,7% совокупного объема инвестиций в нефинансовые активы.

Между тем, особый интерес в вопросе формирования инвестиций в нефинансовые активы вызывает такой аспект, как источники их финансирования. Так, на рис. 6 представлена диаграмма, отражающая объем и динамику инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в период с 2000 по 2012 гг., в сопоставимых ценах.

<sup>4</sup> Графики и диаграмма рассчитаны, построены и составлены автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-08.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-08.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-08.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-08.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html3/11-01.htm); [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-01.htm).

<sup>5</sup> Графики рассчитаны и построены автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/invest/Nefin.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Nefin.xls).

Из диаграммы видно, что в среднем за весь рассматриваемый период времени объем привлеченных средств несколько превосходил объем собственных средств. Причем, к концу рассматриваемого периода данное различие увеличилось. Так, если в 2000 г. на 1 млрд руб. собственных средств инвестиций в основной капитал приходилось 1,1 млрд руб. заемных, то к 2012 г. на 1 млрд руб. собственных средств стало приходиться 1,2 млрд руб. заемных.



Рис. 6. Объем и динамика инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в период с 2000 по 2012 гг., в ценах 2000 г.<sup>6</sup>



Рис. 7. Структура привлеченных средств для инвестиций в основной капитал в 2012 г., в млрд руб. и %<sup>7</sup>

В целом же ежегодный объем инвестиций в основной капитал за счет привлеченных средств в сопоставимых ценах увеличился к 2012 г. в 1,9 раз – до 1071,3 млрд руб. (5321,1 млрд руб. в основных рыночных ценах). Ежегодный объем инвестиций в основной капитал за счет собственных средств в сопоставимых ценах, соответственно, увеличился к 2012 г. в 1,7 раз – до 860,6 млрд руб. (4274,6 млрд руб. в основных рыночных ценах).

На рис. 7 представлена диаграмма, отражающая структуру привлеченных средств для инвестиций в основной капитал в 2012 г. Из диаграммы видно, что порядка трети общего объема привлеченных средств для инвестиций в основной капитал являются бюджетные средства – 1,7 трлн руб. На втором месте находятся кредиты банков – 15,2% – 806,3 млрд руб. Следом идут: заемные средства других организаций – 11,1% – 588,2 млрд руб.; средства организаций и населения на долевое строительство – 4,9% – 259,5 млрд руб.; средства внебюджетных фондов – 0,6% – 33,3 млрд руб. При этом 1,9 трлн руб., что составило 36,1% совокупного объема привлеченных инвестиций в основной капитал, было привлечено из источников, относимых к «прочим». Среди них основной объем был представлен средствами вышестоящих организаций – 30,4% совокупного объема привлеченных инвестиций в основной капитал – 1,6 трлн руб. На долю средств, полученных от эмиссии акций, пришлось лишь – 1,8% – 95,6 млрд руб. А на долю средств, полученных в ходе выпуска корпоративных облигаций, – 0,1% – 4,2 млрд руб.

<sup>6</sup> Диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/invest/Inv-if.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-if.xls).

<sup>7</sup> Диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/invest/Inv-if.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-if.xls).

Таким образом, с одной стороны, можно отметить постепенное увеличение объема сбережений, трансформирующихся в реальные инвестиции, и, как следствие, рост объема инвестиций в нефинансовые активы. Но с другой стороны, практически весь объем инвестиций в нефинансовые активы представлен инвестициями в основной капитал, где постепенно увеличивается доля привлеченных средств. Причем, основное место в структуре привлеченных средств по источникам финансирования занимают средства бюджетной системы и вышестоящих организаций, а также кредитные средства и заемные средства других организаций. В то время как доля средств, полученных путем эмиссии долевых и долговых ценных бумаг, является незначительной.

#### ЛИТЕРАТУРА

Белозеров С.А. (2013). Сбережения домашних хозяйств: сущность, функции, организационные формы // *Экономика и управление*, № 4(90). С. 55–61.

Ибрагимова Д.Х. (2012). О доверии населения финансовым институтам // *Деньги и кредит*, № 4. С. 65–71.

Майорова Л.Н. (2012). Потенциал сбережений населения в инвестиционном процессе // *Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда*, т. 2, № 50. С. 9–14.

#### REFERENCES

Belozеров S.A. (2013). Savings of the household: essence, functions, organizational forms. *Economy and management*, no. 4(90), pp. 55–61.

Ibragimova D.H. (2012). About trust of the population to financial institutions. *Money and credit*, no. 4, pp. 65–71.

Mayorova L.N. (2012). Potential of population savings in investment process. *Economy. Business. Environment*, vol. 2, no. 50, pp. 9–14.

## ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА АКЦИЙ ЗЕРНОПРОДУКТОВЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ: КОНЦЕПЦИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

**ЛАЗАРЕВА Е.И.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный Федеральный Университет,  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru;

**МАСЛЮКОВА Е.В.,**

преподаватель,  
Южный Федеральный Университет,  
e-mail: elenaxiv@mail.ru

*В статье проанализированы основные методологические подходы к экономико-математическому моделированию инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний в контексте решения многоаспектной задачи повышения эффективности, надежности и прозрачности результатов интегрального оценивания инвестиционной рыночной ситуации. Обоснована необходимость учета при моделировании детерминирующей инвестиционную привлекательность трехуровневой системы факторов (макро-, мезо- и микроуровня), а также гипотезы эффективного рынка, способной описать множество различных состояний финансового рынка в условиях неопределенности. Систематизированы основные направления исследований в области поведенческих финансов и произведен сравнительный анализ эвристических (многокритериальных) и экономико-математических методов моделирования неопределенности результатов инвестирования. Разработана методологическая схема моделирования и обоснован алгоритм использования методов моделирования инвестиционных процессов на рынке акций зернопродуктовых логистических компаний.*

**Ключевые слова:** зернопродуктовые логистические компании; рынок акций; инвестиционная привлекательность; экономико-математическое моделирование.

## THE GRAIN LOGISTICS COMPANIES STOCK MARKET INVESTMENT ATTRACTIVENESS INTEGRAL ESTIMATION: CONCEPT AND TOOLS FOR MODELING

**LAZAREVA E.I.,**

Doctor of Science, Professor,  
South Federal University,  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru;

**MASLYUKOVA E.V.,**

Lecturer,  
South Federal University,  
e-mail: elenaxiv@mail.ru

*The main approaches to the economic-mathematical modeling of the grain products logistics companies' stock market investment attractiveness are considered in the article in the context of multidimensional task of increasing the investment market situation integral estimation results' efficiency, reliability and transparency solution. The necessity of taking into account at modeling determining investment attractiveness three-tier factors (macro-, mezo- and micro-level) system as well as the efficient markets hypothesis sufficient to describe*

*the financial market different States in conditions of uncertainty is shown. The main directions of research in the field of behavioral finance are systematized and the investment results' uncertainty heuristic (multi-criteria) and economic-mathematical modeling main features comparative analysis is made. The investment processes in the stock market grain products logistics companies methodological modeling scheme is developed and modeling methods using algorithm is substantiated.*

**Keywords:** grain products logistics companies; stock market; investment attractiveness; economic-mathematical modeling.

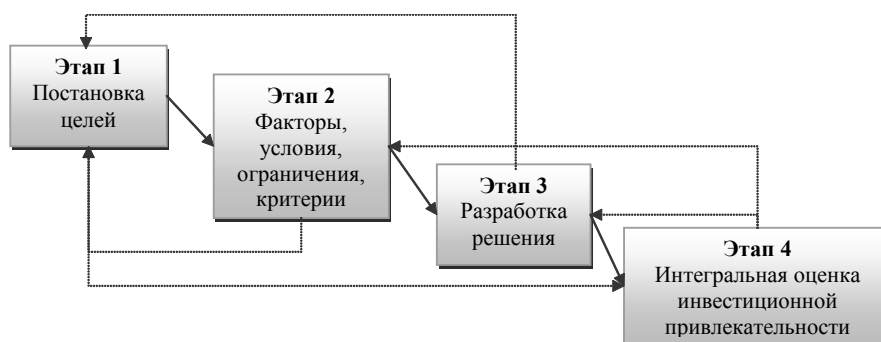
**JEL classification:** E22, Q13, R51.

Моделирование инвестиционных процессов на рынке акций зернопродуктовых логистических компаний является важным элементом информационно-аналитического обеспечения инновационно-ориентированного развития зернопродуктового подкомплекса АПК. Однако, несмотря на многообразие существующих оценочных методов и развитость их математического аппарата, широко используемого для построения всевозможных рейтингов как инструментов оценки инвестиционной привлекательности финансово-экономических систем, на сегодняшний день отсутствует единая методологическая база, позволяющая осуществить комплексную оценку инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний. Случайный выбор технологий оценивания инвестиционной рыночной ситуации, методик их применения и программного обеспечения может приводить (и реально приводит) к различным, обладающим вероятностной природой, результатам, что подвергает сомнению объективность получаемых оценок, а также требует специальных доказательств их соответствия решаемой проблеме. Решение многоаспектной задачи повышения эффективности, надежности и прозрачности результатов интегрального оценивания инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний становится возможным только при реализации комплексного оценочного подхода и разработке соответствующего модельного инструментария.

Комплексный подход к оценке инвестиционной рыночной ситуации предполагает не просто статический анализ инвестиционных процессов, но и исследование трендов развития системы факторов и условий, необходимых для их осуществления. Диктуемая реалиями сегодняшнего дня необходимость выработки долгосрочной сбалансированной траектории улучшения инвестиционной ситуации на основе системного подхода немыслима без активного поиска и обоснования способов сравнительной оценки различных инновационно-ориентированных инвестиционных стратегий рыночных агентов и обоснования критериев выбора наилучшей из них (Лазарева, 2012. 113).

Комплексная оценка фактически сложившихся условий для протекания инвестиционных процессов отражается в виде интегральной характеристики инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний – агрегированного индикатора процессов наращивания объективных возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность инвестиционной деятельности зернопродуктовых логистических компаний и зернопродуктового комплекса в целом, и может быть произведена на основе принципов агрегировано-комбинированного подхода (включающего в себя элементы системного, комплексного, динамического, количественного и критериального подходов) и учета детерминирующей инвестиционную привлекательность трехуровневой системы факторов (макро-, мезо- и микроуровня) (рис. 1, 2) (Маслюкова, 2012. 60).

Выявление ограничений, условий и критериев, позволяющих осуществить выбор методики экономико-математического моделирования, обеспечивающей достижение поставленной цели, базируется на детальном анализе особенностей инвестиционных процессов на рынке акций зернопродуктовых логистических компаний и связано с решением ряда задач, среди которых можно выделить, с одной стороны, идентификацию состояния внешней среды с точки зрения ее благоприятности / неблагоприятности относительно возможности развития инвестиционных процессов на исследуемом рынке<sup>1</sup>, а с другой стороны – оценку взаимосвязей инвестиционных процессов с экзогенными (мезоэкономическими) факторами.



**Рис. 1.** Методологическая схема моделирования инвестиционных процессов на рынке акций зернопродуктовых логистических компаний<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Характеристика внешнего окружения должна отражать влияние природно-климатических условий региона, а также социально-экономических, отраслевых, финансовых и других факторов, так как определяющую роль в формировании инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний играют факторы мезоуровня, структурно включающие ресурсно-сырьевой, логистический и финансово-экономический рыночный потенциал.

<sup>2</sup> Составлено авторами.

Разнообразие методов моделирования аналитических оценок инвестиционной привлекательности обусловлено разнообразием информационных платформ и алгоритмов принятия субъектами рынка акций зернопродуктовых логистических компаний инвестиционных решений. Выбор инструментов моделирования и прогнозирования состояния инвестиционных процессов, обеспечивающих достоверность, интерпретируемость и логическую обоснованность получаемых результатов в условиях неопределенности и риска при этом осложнен следующими основными целеполагающими установками (вытекающими из доминирующей роли одного из рыночных субъектов – государства), которые с позиций системного подхода должны быть учтены при разработке концептуальной модели интегрального оценивания инвестиционной привлекательности исследуемого рынка (Маслюкова, 2013. 96):

1. Создание благоприятной инвестиционно-рыночной среды, обеспечивающей устойчивые условия для роста конкурентоспособности рыночных субъектов – зернопродуктовых логистических компаний с учетом приоритетных, стратегических направлений развития агропромышленного комплекса в целом, и зернопродуктового подкомплекса АПК, в частности, и максимизации рыночной стоимости их акций с учетом влияния экзогенных (мезоэкономических) условий предпочтительности региональных рынков услуг по хранению зерна.

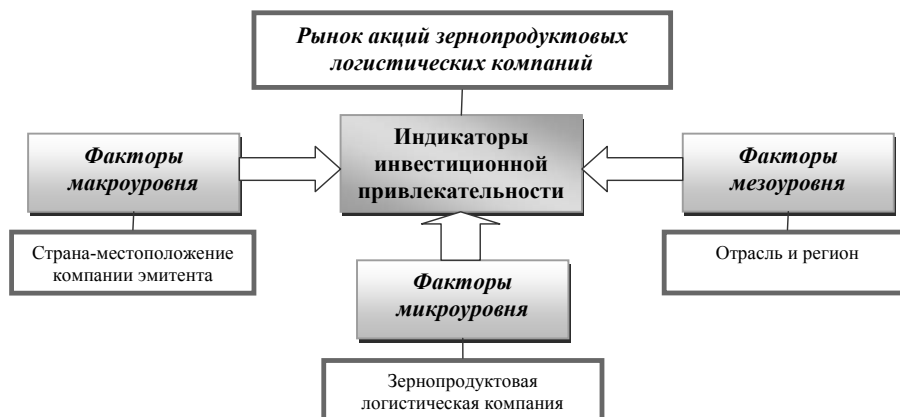


Рис. 2. Трехуровневая схема оценки инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний<sup>3</sup>

2. Рационализация использования интегрально-ресурсного потенциала субъектов рынка акций зернопродуктовых логистических компаний, охватывающего весь спектр ресурсов, используемых в производственном процессе, как приоритетного направления политики устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса АПК.

3. Реализация принципа доступности, обоснованности и достоверности информации, базирующаяся на использовании официально публикуемых статистических данных, информации о продажах пакетов акций предприятий, занимающихся хранением и переработкой зерна, сведений статистической и бухгалтерской отчетности.

Важность учета рисков и неопределенности при оценке инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний обусловлена самой сущностью инвестиции, представляющей собой, по выражению Дж. Хиршлейфера, жертву настоящим во имя будущего: «Настоящее хорошо известно, тогда как будущее загадочно. Поэтому инвестиция – определенная жертва во имя неопределенной выгоды» (Хиршлейфер, 1999. 225).

Доминирующей базовой установкой большинства современных инвесторов, определившей селекцию методов моделирования, является гипотеза эффективного рынка (Efficient Markets Hypothesis – ЕМН), способная описать множество различных состояний финансового рынка в условиях неопределенности. Рынок капиталов называется информационно-эффективным в том случае, если в ходе формирования рыночных цен на активы используется вся имеющаяся информация (Росс, 2007. 2–3). Основная идея, заложенная в понятии «эффективный рынок», заключается в том, что индивидуальные торговцы собирают всю доступную им информацию и в своих операциях с активами опираются на эту информацию, а также учитывают специфические особенности ситуации, в которой они находятся. В процессе установления цен рынок как бы агрегирует всю эту информацию, и рыночная цена в этом смысле «отражает» имеющуюся информацию.

Неопределенность в этом случае отражается в спецификации того информационного массива, который используется при формировании цен на рынке акций. Отсюда – гипотезы о «сильной», «полусильной» и «слабой» эффективности (рис. 3).

Сегодня, когда рыночные аномалии на финансовых рынках становятся регулярным явлением, очевидна также необходимость учета при моделировании элементов психологии поведения человека, т. е. методологическая опора на один из векторов развития современной теории поведенческих финансов (behavioral finance) – концепцию поведенческой оценки (behavioral valuation), в рамках которой выделяют три основных направления исследования инвестиционных рыночных процессов: качественные, количественные и комбинированные (табл. 1) (Федотова, Рутгайзер, Будицкий, 2009. 39).

<sup>3</sup> Авторская разработка



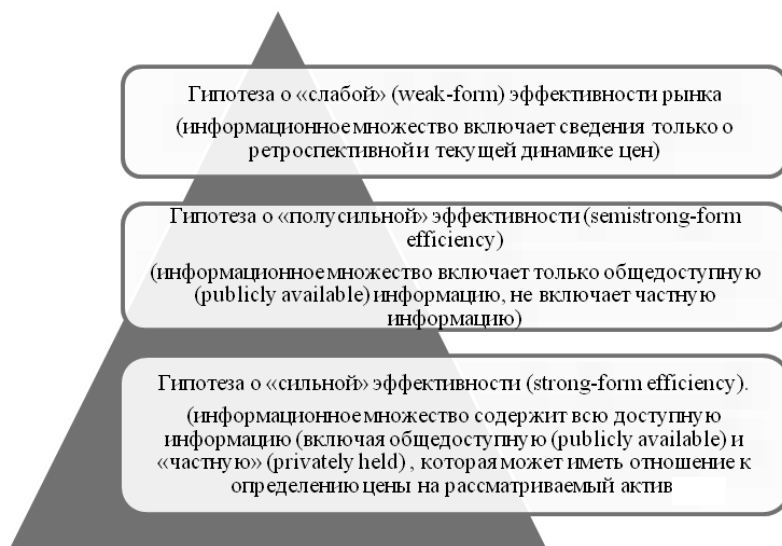


Рис. 3. Иерархия информационного массива в формулировках гипотезы о «сильной», «полусильной» и «слабой» эффективности

Сравнение инструментов моделирования неопределенности состояния среды инвестирования, используемых в рамках выделенных направлений исследования – эвристических (многокритериальных) методов, при применении которых преобладают субъективные начала, и экономико-математических (в частности, эконометрических) методов, использование которых базируется на объективных основаниях, показало, что применение эконометрических методов, которые основаны на обработке и анализе объективных данных о моделируемом (прогнозируемом) объекте, более эффективно, чем применение качественных, экспертных методов. Однако в условиях турбулентной внешней среды интуиция и воображение ЛПР могут явиться важными инструментами, дополняя количественные подходы (табл. 2). Системное моделирование инвестиционной деятельности в условиях инновационно-ориентированного развития рынка акций зернопродуктовых логистических компаний должно базироваться на совместном использовании этих методов, так как только в случае, когда используемый математический аппарат является методологически совместимым со свойствами обрабатываемой совокупности информации, можно избежать появления ошибок инструментария, вносящих существенные искажения в результаты агрегирования данных.

Таблица 1

**Направления исследований в области поведенческих финансов<sup>4</sup>**

Вид исследования	Описание	Применяемые методы
Качественные исследования	Изучение отношения различных групп инвесторов к финансовым характеристикам рынка (риск, доходность, перспективы роста компаний), с целью определения мнения респондентов о перспективах роста отдельных компаний и рискованности осуществления в них вложений; помогают ответить на ряд важных вопросов в части восприятия инвесторами перспектив бизнеса, однако существует проблема квантификации полученных результатов	Экспертные методы (проведение интервью или опросов инвесторов)
Количественные исследования	Статистический анализ аномальных явлений на финансовых рынках за определенный период времени (обычно 10–15 лет), учет степени влияния дополнительных факторов для объяснения отклонений (субъективный риск, параметр «удовлетворения», фактор ожиданий инвесторов, внешние детерминанты и т. д.). Зачастую предлагаемые факторы также не представляется возможным квантифицировать в силу их субъективного характера	Применение обширного экономико-математического аппарата, в том числе регрессионного анализа, на основе полученной статистической информации
Комбинированные исследования	Суть исследования: приглашенным аналитикам (как правило, студентам бизнес-школ или слушателям программ MBA) предлагают решить определенные задачи (например, решить бизнес-кейс, осуществить операции на рынке ценных бумаг). При этом исследователь применяет набор инструментов для фиксации поведения респондентов (выявление психологических качеств инвесторов, сканирование их головного мозга и некоторые другие). Главное преимущество – непосредственная связь с аналитиками и возможность в числовом виде зафиксировать результаты опросов (обследований)	Совмещение экспертных и экономико-математических методов (исследование проводится в форме интервью или электронного опроса, комбинированного со статическим анализом числовых данных)

<sup>4</sup> Составлено авторами с использованием [3].

Сложность моделирования и прогнозирования инновационно-инвестиционных рыночных процессов связана с тем, что большинство рыночных факторов и индикаторов являются не количественными, а имеют только качественную характеристику с некоторым, как правило, очень низким, уровнем доверительной вероятности. В связи с этим при моделировании и прогнозировании авторами использована трехблочная логическая последовательность, позволяющая с позиций системно-структурного подхода и программно-целевой направленности упорядочить последовательность применения методов моделирования для решения поставленных интегрально-оценочных задач (рис. 4).

Таблица 2

**Сравнительный анализ эвристических (многокритериальных) и экономико-математических методов моделирования неопределенности результатов инвестирования<sup>5</sup>**

Особенности экономико-математических методов моделирования	Особенности эвристических методов моделирования
1. <i>Объективный характер</i> Построение моделей рассматривается как средство отражения объективно существующей реальности. С этой точки зрения подход к построению моделей ничем не отличается от подхода к моделированию в физике	1. <i>Субъективный характер</i> Характер модели зависит от системы ценностей ЛПР, которая является единственной возможной основой объединения основных параметров проблемы в единую модель, позволяющую оценивать варианты решений
2. <i>Задачи моделирования неопределенности решаются по заказу руководителей.</i> Получив такой заказ, аналитик исследует проблему и пытается найти адекватную модель. В этой работе сам руководитель чаще всего не нужен. Когда решение найдено, роль руководителя – внедрить его. Руководитель дает заказ и получает готовое решение	2. <i>Аналитик помогает принять решение руководителю (ЛПР).</i> Помощь аналитика заключается в том, что он изучает объективные параметры модели, в пределах которых может быть принято решение, а также проводит исследования по выявлению предпочтений ЛПР, изучению его системы ценностей
3. <i>Существование объективного критерия выбора наилучшего инвестиционного решения</i>	3. <i>Выбор наилучшего решения, исходя из системы предпочтений конкретного ЛПР</i>

Разработка обоснованной экономико-математической модели интегрального оценивания инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний основана на сравнении и обобщении представленных в каждом из трех блоков инструментов моделирования с точки зрения многокритериального выбора факторов, детерминирующих инвестиционную привлекательность, количественной оценки степени их влияния на результирующие оценки, многопараметрической типологизации и рейтингования рынков акций по уровню инвестиционной привлекательности, с целью формирования дифференцированных стратегий государственной кластерной инвестиционной политики.



**Рис. 4.** Алгоритм использования методов моделирования и прогнозирования в решении задачи интегрального оценивания инвестиционной привлекательности рынка акций<sup>6</sup>

Разработанная четырехблочная экономико-математическая модель позволяет решить перечисленные задачи и дать внутренне-синхронизированную комплексную оценку инвестиционной привлекательности рынка акций зерно-

<sup>5</sup> Составлено авторами.

<sup>6</sup> Составлено авторами.

продуктовых логистических компаний на основе обоснованной интеграции многокритериальных, эконометрических, кластерных и рейтинговых методов моделирования в единую информационно-аналитическую систему (рис. 5).

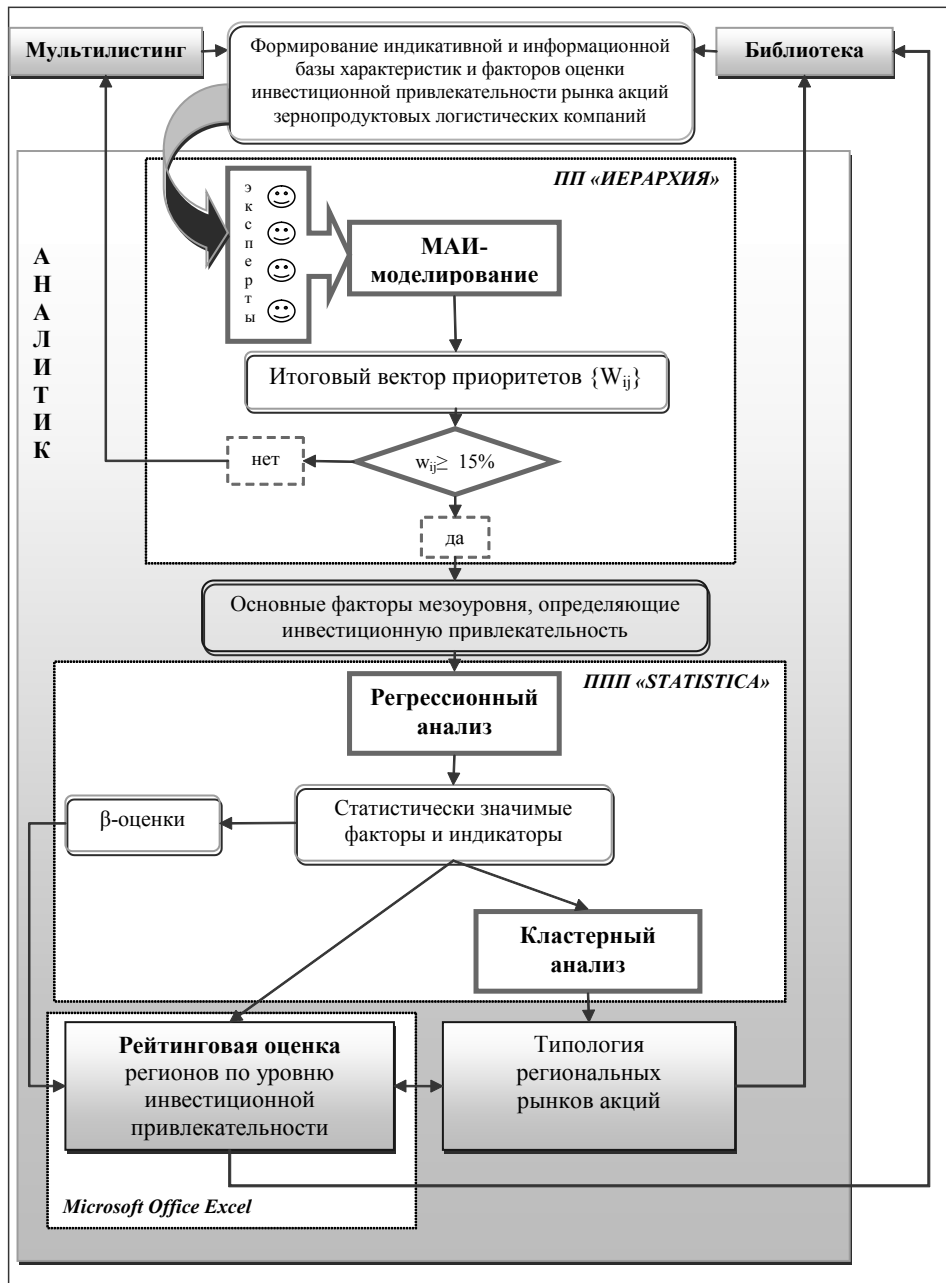


Рис. 5. Информационно-аналитическая система интегрального оценивания инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний

#### ЛИТЕРАТУРА

- Лазарева Е.И. (2012). Экологический риск-менеджмент в экономике инноваций: технологии управления экологическими рисками реализации стратегии инновационного развития экономики России // *TERRA ECONOMICUS*, № 1, ч. 2.
- Маслюкова Е.В. (2012). Индикаторы инвестиционной привлекательности рынка акций агропродовольственных логистических компаний: структурно-факторный анализ // *Вопросы регулирования экономики*, № 4.
- Маслюкова Е.В. (2013). Разработка информационно-аналитической системы оценки инвестиционной привлекательности рынка акций зернопродуктовых логистических компаний // *Гуманитарные и социально-экономические науки*. № 2.
- Росс С.А. (2007). Финансовая теория // *Финансы* / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена / пер. с англ. под ред. Р.М. Энтова. М.: Изд-во ГУ ВШЭ.
- Федотова М.А., Рутгайзер В.М., Будицкий А.Е. (2009). Поведенческая оценка и ее дальнейшие перспективы в российских условиях // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. № 1.

Хиршлейфер Дж. (1999). Инвестиционные решения при неопределенности: подходы с точки зрения теории выбора // *Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства*. Т. 3. / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа.

## REFERENCES

Lazareva E.I. (2012). Environmental risk management in the economy innovations: technology environmental risk management implementation strategy of innovation development of economy of Russia. *TERRA ECONOMICUS*, No 1, Part 2. (In Russian.)

Maslyukova E.V. (2012). Indicators of investment attractiveness of the stock market agro logistics companies: structural factor analysis. *Journal of Economic Regulation*, No 4. (In Russian.)

Maslyukova E.V. (2013). The grain logistics companies stock market' investment attractiveness estimation information-analytical system development // *The Humanities and socio- economic sciences*. № 2.

Ross S.A. (2007). *Finance* // *Finance* / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman / translated from English. under R.M. Entov ed. Moscow: Publishing House of SU HSE.

Fedotova M.A., Rutgaizer V.M., Buditsky A.E. (2009). Behavioral assessment and its future prospects in the Russian context // *Property Relations in the Russian Federation*. № 1.

Hirshleifer J. (1999). Investment decisions under uncertainty: approaches from the theory of choice point of view // *Milestones of economic thought. Factor markets*. Т. 3. / Ed. V.M. Galperin . St. Petersburg: School of Economics.

## ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**ЕДЕЛЕВ Д.А.,**

доктор экономических наук, профессор, ректор,  
Московский государственный университет пищевых производств,  
e-mail: rektor@mail.ru

*Статья посвящена теоретическому анализу современных тенденций развития промышленности в воспроизводственных структурах. Отмечается расширение новой инфраструктурной функциональной роли промышленности в развитии национальной экономики. Эта роль должна оцениваться не только по непосредственному вкладу в добавленную стоимость, но и по созданию сети новых воспроизводственных экономических отношений.*

**Ключевые слова:** промышленность; глобализация; структура воспроизводства; добавленная стоимость; инфраструктура.

## PROBLEM REPRODUCTION COMPETITIVENESS OF THE MODERN INDUSTRY

**EDELEV D.A.,**

Doctor of Science, Professor, Rector,  
Moscow State University of Food Production,  
e-mail: rektor@mail.ru

*Article is devoted to the theoretical analysis of current trends of development of the industry in reproduction structures. Expansion of a new infrastructure functional role of the industry in development of national economy is noted. This role has to be estimated not only on a direct contribution to a value added, but also on creation of a network of the new reproduction economic relations.*

**Keywords:** industry; globalization; reproduction structure; value added; infrastructure.

**JEL classification:** L16.

По мнению ряда специалистов и экспертов, прозвучавших на недавнем инвестиционном форуме в Сочи, российская экономика реально оказывается в состоянии стагнации. По ряду факторов такое состояние рассматривается в контексте глобализационных процессов более негативно, чем само явление кризиса. Прежде всего, отмечается, что общий уровень экономического развития в настоящем году оказался ниже среднемировых показателей. Достаточно очевидные, в последнее время, замедления темпов экономического роста в глобальной экономике, оказывают влияние и на перспективы программ социально-экономического развития нашей страны, недавно разработанные на период до 2020 г. (*Стратегия-2020*). Эти концептуальные программы долгосрочного развития российской экономики ориентированы на необходимость перехода в ближайшее десятилетие на инновационный путь развития. В случае их выполнения по основным параметрам страна может оказаться в числе десяти наиболее развитых мировых государств с высоким среднедушевым годовым доходом.

С точки зрения экономической динамики, в данной концепции рассматривались три основных сценария развития – инерционный, энергосырьевой и инновационный. Так как первые два варианта не обеспечивают подлинного и необходимого развития, то основная идея концепции сводится к тому, что Россия должна сформировать предпосылки трансформации именно по инновационному пути. Это не только потребует глубокой диверсификации отечественной экономики, но и определенного пересмотра функциональной специфики отраслей промышленности.

Для реализации таких стратегических задач, с одной стороны, есть необходимые и потенциальные ресурсы, но с другой стороны - реализация этих перспективных планов становится все более призрачной из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего низкой эффективности отечественной промышленности, ее ориентации на добывающий сектор и отсутствия соответствующей инфраструктуры.

При этом надо дополнительно учитывать, что в российской экономике нет, не только конкурентоспособного инновационного сектора, но и его отдельные компоненты пока не в состоянии конкурировать с сырьевым сектором по основным рыночным критериям. В то же время, мировая практика показывает усиление воспроизводственной роли фактора тесной интеграции инновационных структур с новыми промышленными образованиями в контексте глобального развития информационных и цифровых технологий.

Однако, при рассмотрении столь значимой для нашего общества программы, проблеме создания новой промышленной основы национального воспроизводства практически не уделено никакого внимания. Одним из краеугольных камней новой модели роста представляются так называемые стратегические усилия по снятию институциональных барьеров для экономического роста. Подчеркивается неприемлемость в данном контексте выбора каких-либо «фаворитных» отраслей. Основная роль в процессе формирования новой структуры воспроизводства отводится улучшению делового климата, что должно решить и проблемы инвестиционной привлекательности, и проблемы формирования конкурентной среды.

Вместе с тем, структура создания и использования валового внутреннего продукта в условиях глобализации хозяйственного развития сопровождается выраженной совокупностью экономических тенденций.

Во-первых, последовательное сокращение доли сельскохозяйственного производства до нескольких процентов занятых и валовой добавленной стоимости. Это стало результатом действующего в отрасли закона убывающей доходности, который обуславливает активное вытеснение занятых работников в целях поддержки на приемлемом уровне доходов остающихся.

Во-вторых, существенное сокращение, с последующей относительной стабилизацией, доли промышленности на уровне 15–25% занятых и валовой добавленной стоимости. Эта тенденция вызвана действующим в промышленных отраслях законом возрастающей производительности. Прямым следствием данного закона становится абсолютное вытеснение работников в целях оптимизации использования ограниченных производственных ресурсов.

Интегральным результатом действия казалось бы разнонаправленных экономических тенденций стало вытеснение занятых как из сельского хозяйства, так и из промышленности. На этой основе была разработана модель третичного сектора, которая полностью подтвердила себя в мировой хозяйственной практике.

В-третьих, ускоренный рост сферы услуг, которая абсорбировала до двух третей занятых и обеспечивает половину и более валового внутреннего продукта. Устойчивость на протяжении последних десятилетий данного сектора национального воспроизводства в первую очередь обусловлена действием закона относительно постоянной производительности факторов. Соответственно, рост занятости ресурсов и рост объемов производства оказываются в прямой и зависимости. Данная тенденция стала основой формирования постиндустриальной, сервисной экономики.

В-четвертых, стала трансформироваться структура расходов домашних хозяйств в части снижения относительной доли расходов на приобретение продуктов питания и роста доли расходов на оплату услуг и приобретения товаров длительного пользования. Данная тенденция заставила по-новому воспринимать как потребность в эффективном промышленном производстве, так и в сопутствующем сложном сервисе. Развитие потребления высокотехнологичных товаров и услуг потребовало усиления интеграции промышленных и сервисных компонентов национального воспроизводства.

В-пятых, значительно возросли масштабы малого и среднего предпринимательства. Причем как в составе занятости, так и в создании валового внутреннего продукта. При этом, данная тенденция, в отличие от предыдущих, только начинает формироваться в российской экономике, в которой доля малого бизнеса по критериям занятости составляет около 20%, по доле в производстве валового внутреннего продукта – и того меньше. Если исходить из того, что в развитых странах мира эти показатели составляют соответственно 50–80 и 50–60%, то в части организационно-экономических инструментов имеется многократный резерв.

Таким образом, новая воспроизводственная структура получается как результат многопрофильной трансформации основных видов хозяйственной деятельности и их организационно-экономических форм. Сама постановка вопроса именно таким образом, размывает принятые границы отраслей, особенно по части промышленного производства, часть деятельности которого непосредственно оказалась представленной в сервисной деятельности.

С этих позиций необходимо остановиться на проблематике конкурентоспособности, которая в промышленной сфере наиболее часто увязывается с критериями производительности труда. Но в дальнейшем развитии данного подхода стала происходить логическая подмена понятий. Как известно, наиболее распространенным стало представление конкурентоспособности как способности хозяйственных предприятий эффективно реализовать основную целевую функцию по определенной совокупности экономических показателей. В итоге – конкурентоспособность стала реализацией эффективно используемых конкурентных преимуществ, представленных ограниченными производственными ресурсами, трудовыми ресурсами и их совокупной квалификации, имеющимися научному и управленческому потенциалу, производственной базе, инфраструктуре и др.

В случае изменения границ и определений воспроизводственных структур, т. е., основных координат экономического пространства, возникает необходимость переоценки критериев и функций конкурентоспособности.

Соответственно, особое внимание придется уделить разработке новой государственной промышленной политики, опережающей по мерам своего воздействия предстоящие трансформационные события. Тем более, что в

последнее время достаточно тонко и содержательно исследуется взаимосвязь между промышленной политикой и социально-экономическим развитием страны (*Татуев, 2012*).

Стратегические программы развития национальной экономики следует органично корректировать с учетом вышеотмеченных подходов. Среди специалистов в области управления практически общепринятыми являются следующие принципы изменения организационно-экономических систем.

Во-первых, должен быть однозначно сформирован образ стратегической цели, то есть, дан ответ на вопрос в какое состояние необходимо перевести управляемую систему. В этом контексте, в первую очередь предстоит определить само место управления промышленностью в воспроизводственной трансформации.

Во-вторых, необходимо проработать и составить оптимальную траекторию динамики системы из существующего состояния в новое. Данная траектория только тогда может быть оптимальной, когда она понятна и поддерживается всеми участвующими в управлении. Это позволяет говорить о подконтрольности и управляемости процессов.

В-третьих, необходимо определить скорость движения по этой траектории, которая не должна превышать скорости формирования новых экономических и общественных связей.

С позиций оценки существующих воспроизводственных тенденций, следует подчеркнуть, что в последнее время на страницах печати раскрыто отсутствие связи между значениями показателей развития отраслей отечественной обрабатывающей промышленности и значениями показателя уровня подшефного валового регионального продукта по субъектам федерации (*Ашхотов, 2013; Ашхотов, Османова, 2013*).

Проведенный анализ статистических данных позволил авторам сделать однозначный вывод об отсутствии важнейшей воспроизводственной функциональной связи между уровнем развития индустриального сектора экономики и уровнем развития самой национальной экономики. Поэтому существующая структура отечественной промышленности с низкой воспроизводственной эффективностью обрабатывающих производств определяется как главный сдерживающий фактор формирования новой экономики.

С другой стороны, с учетом изучения промышленной основы развития постиндустриальной экономики в передовых странах мира после недавнего глобального финансового кризиса, надо отметить, что все больший интерес представляют отрасли обрабатывающей промышленности в контексте формирования длинных воспроизводственных цепочек при относительно низкой удельной валовой добавленной стоимости в общем объеме товарного производства. Таким образом, полный воспроизводственный эффект обрабатывающей промышленности может проявляться на дальних горизонтах времени.

В последнее время в средствах массовой информации все чаще ставится вопрос об коренных изменениях в развитии экономики, которые произошли в конце прошлого и начале нынешнего столетия. Благодаря новым технологическим решениям открылись неограниченные возможности роста производительности труда, что начинает принципиальным образом отражаться на перспективах занятости и воспроизводственной структуре общества. В части возможных последствий проводятся сравнения с такими событиями, как неолитический переход и промышленная революция.

Уже в среднесрочной перспективе, не говоря о дальних временных горизонтах, вполне реальной становится ситуация, когда большинство населения (или хотя бы его существенная часть) может оказаться за рамками воспроизводственной занятости. Меньшинство, занятое в производстве, окажется в состоянии обеспечивать основные потребности большинства населения. Поэтому и ставится вопрос о так называемом новом большинстве (*Латынина, 2012; Прохоров, 2013*).

Эта ситуация, когда меньшинство за счет высокой производительности окажется в состоянии обеспечивать большинство в его основных потребностях, признается в качестве главной отличительной черты новой эпохи.

Соглашаясь с такой постановкой проблемы, в рамках данной статьи хотелось бы подчеркнуть два момента.

Во-первых, это воспроизводственный характер указанного меньшинства в структуре занятости.

Во-вторых, особо выделить новую воспроизводственную роль промышленности при эффективной занятости меньшинства.

В том и в другом случае промышленность трансформируется из отраслевой функциональной единицы в воспроизводственную структуру, обеспечивающую развитие многих как материальных, так и нематериальных отраслей. Поэтому необходимо расширять трактовку инфраструктуры, которую в большинстве случаев представляют как комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и обеспечивающих основу функционирования системы, в том числе экономической.

При этом важной проблемой конкурентоспособности промышленного развития становится ее территориальное размещение. Если сфера услуг (абсорбирующая большинство занятых) преимущественно непосредственно привязана к ареалам расселения ее потребителей, то промышленное производство, обретающее все более глобальный характер, привязывается к ресурсным факторам.

Соответственно, оценка эффективности промышленного производства, как и его конкурентоспособность, должна осуществляться не только по непосредственному вкладу в добавленную стоимость или уровню издержек, но и по созданию сети новых воспроизводственных экономических отношений.

Поэтому, в условиях, когда новые основы промышленного развития утрачивают строго отраслевые формы организации и интегрируются все больше с нематериальными видами хозяйственной деятельности, выработка новой промышленной политики должна стать важным приоритетом государственной деятельности. Проведенный анализ статистических данных позволил авторам сделать однозначный вывод об отсутствии важнейшей воспроизводствен-

ной функциональной связи между уровнем развития индустриального сектора экономики и уровнем развития самой национальной экономики. Поэтому существующая структура отечественной промышленности с низкой воспроизводственной эффективностью обрабатывающих производств определяется как главный сдерживающий фактор формирования новой экономики.

Однако, по абсолютным и относительным показателям, развитие российской промышленности выглядит достаточно сбалансированным (табл. 1).

Таблица 1

**Валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость по отдельным видам экономической деятельности в 2002-2012 гг. [Национальные счета 2013]**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Валовой внутренний продукт в рыночных ценах</b>	10 830,5	13 208,2	17 027,2	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 799,6	62 599,1
<b>в том числе:</b>											
<b>Валовая добавленная стоимость в основных ценах</b>	9 581,3	11 619,8	14 858,8	18 517,7	22 977,3	28 484,5	35 182,7	33 831,3	40 040,1	47 505,5	53 284,5
<b>в процентах к ВВП</b>	88,5	88,0	87,3	85,7	85,4	85,7	85,2	87,2	86,5	85,1	85,1
<b>том числе:</b>											
<b>Добыча полезных ископаемых</b>	638,4	769,8	1 411,6	2 064,3	2 509,4	2 865,5	3 284,6	2 885,4	3 842,8	5 157,3	5 801,4
<b>в процентах к ВВП</b>	5,9	5,9	8,3	9,5	9,3	8,6	8,0	7,4	8,3	9,2	9,3
<b>Обрабатывающие производства</b>	1 645,5	1 897,7	2 590,9	3 388,5	4 116,0	5 025,2	6 163,9	5 005,3	5 934,7	7 385,5	8 091,7
<b>в процентах к ВВП</b>	15,2	14,4	15,2	15,7	15,3	15,1	14,9	12,9	12,8	13,2	13,0
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>	349,5	414,1	548,3	608,4	727,0	855,9	1 034,0	1 388,7	1 527,1	1 814,5	1 845,8
<b>в процентах к ВВП</b>	3,2	3,1	3,2	2,8	2,7	2,6	2,5	3,6	3,3	3,3	2,9
<b>Строительство</b>	513,5	703,0	847,1	989,9	1 202,0	1 633,9	2 225,3	2 101,5	2 587,8	3 101,8	3 445,0
<b>в процентах к ВВП</b>	4,7	5,3	5,0	4,6	4,5	4,9	5,4	5,4	5,6	5,6	5,5

В 2012 г. промышленными отраслями было произведено 4,3 трлн руб. валовой добавленной стоимости (ВДС), что составило 29,5% от ее совокупного объема, созданного во всех секторах экономики. Среди всех отраслей промышленности в 2012 г. наибольший вклад в формирование НДС был осуществлен обрабатывающей промышленностью. Здесь было сформировано 8,1 трлн руб. НДС, что составило 15,2% от совокупного объема НДС, в целом по экономике, или 51,4% от объема НДС, созданного в сфере промышленности. На втором месте находятся отрасли добычи полезных ископаемых, где в 2012 г. было создано НДС на сумму в 5,8 трлн руб., что составило 10,9% от совокупного объема НДС в целом по экономике, или 36,8% от объема НДС, произведенного в секторе промышленности. В отраслях производства и распределения электроэнергии, воды и газа в 2012 г. было создано НДС на сумму в 1,8 трлн руб., что составило 3,5% от совокупного объема НДС, или 11,7% от объема НДС, созданного в секторе промышленности.

Таким образом, в современном промышленном производстве наиболее важную роль играют два сектора: сектор, объединяющий обрабатывающие производства, и сектор, объединяющий виды деятельности, связанные с добычей полезных ископаемых. В частности, размер каждого из данных секторов сопоставим с такими секторами экономики, как «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (19,7% от совокупного объема НДС, созданного в экономике России в 2012 г.), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (11,8% от совокупного объема НДС) и «Транспорт и связь» (8,2%). А если рассматривать сектор промышленности в целом («Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»), то объем НДС, созданный здесь в 2012 г. практически в 3 раза превышает объем НДС, созданный в других секторах экономики, занятых товарным производством («Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» – 3,7%, «Рыболовство, рыбоводство» – 0,2%, «Строительство» – 6,5%).

С другой стороны, с учетом изучения промышленной основы развития постиндустриальной экономики в передовых странах мира после недавнего глобального финансового кризиса, надо отметить, что все больший интерес представляют отрасли обрабатывающей промышленности в контексте формирования длинных воспроизводственных цепочек при относительно низкой удельной валовой добавленной стоимости в общем объеме товарного про-



изводства. Таким образом, полный воспроизводственный эффект обрабатывающей промышленности должен проявляться на дальних горизонтах времени.

С этих позиций следует обратиться к вопросу об коренных изменениях в развитии глобальной экономики, которые произошли в конце прошлого и начале нынешнего столетия. Благодаря новым технологическим решениям открылись неограниченные возможности роста производительности труда, что начинает принципиальным образом отражаться на перспективах занятости и воспроизводственной структуре общества. В части возможных последствий проводятся сравнения с такими событиями, как неолитический переход и промышленная революция.

Уже в среднесрочной перспективе, не говоря о дальних временных горизонтах, вполне реальной становится ситуация, когда большинство населения (или хотя бы его существенная часть) может оказаться за рамками воспроизводственной занятости. Меньшинство, занятое в производстве, окажется в состоянии обеспечивать основные потребности большинства населения. Поэтому и ставится вопрос о так называемом новом большинстве.

Эта ситуация, когда меньшинство за счет высокой производительности окажется в состоянии обеспечивать большинство в его основных потребностях, признается в качестве главной отличительной черты новой эпохи.

#### ЛИТЕРАТУРА

Ашхотов А.М. (2013). Выявление и обоснование препятствий для формирования креативной экономики в структуре промышленного сектора // *Черные дыры в российском законодательстве*, № 3.

Ашхотов А.М., Османова В.П. (2013). Креативная экономика: интеграция индустриального и постиндустриального секторов // *Бизнес в законе*, № 4.

Латынина Ю. (2013). Новое большинство. Доступно на: <http://newsland.com/news/detail/id/1101012/>.

Национальные счета: валовой внутренний продукт (2013). Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Доступно на: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab10.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls).

Прохоров М. (2013). Открытая лекция в Красноярске. Доступно на: <http://civilplatform.ru/547>.

Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Доступно на: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>.

Татуев А.А. (2012). Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике // *Вестник УМО. Экономика, статистика и информатика*, № 3(2), С. 313–316.

#### REFERENCES

Ashkhotov A.M. (2013). Identification and justification of obstacles for formation of creative economy in structure of industrial sector. *Black holes in the Russian legislation*, No 3. (In Russian.)

Ashkhotov A.M. Osmanova V.P. (2013). Creative economy: integration of industrial and post-industrial sectors. *Business in the law*, No 4. (In Russian.)

Latynina Yu. (2013). New majority. Available at: <http://newsland.com/news/detail/id/1101012/>. (In Russian.)

Prokhorov M. (2013). Open lecture in Krasnoyarsk. Available at: <http://civilplatform.ru/547>. (In Russian.)

Strategy–2020: A new model of growth – a new social policy. Interim report on the results of expert work on actual problems of socio-economic strategy of Russia up to 2020. Available at: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>. (In Russian.)

Tatuyev A.A. (2012). Social and economic role of industrial policy in modern economy. *The Messenger of UMO. Economy, statistics and informatics*, No. 3(2), pp. 313–316. (In Russian.)

## РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

**БЛОХИН К.А.,**

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет (филиал в г. Геленджик),  
e-mail: KostyaBlokhin@mail.ru;

**ГАВРИЛОВ А.А.,**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой антикризисного управления, налогов и налогообложения,  
Кубанский государственный университет,  
e-mail: gavrilovcc@rambler.ru;

**ГАВРИЛОВА М.А.,**

аспирантка кафедры экономического анализа, статистики и финансов,  
Кубанский государственный университет,  
e-mail: gavrilovamaria18@gmail.com

*Рассматриваются вопросы создания и развития инновационных финансовых продуктов, применение и внедрение инновационных продуктов. Центральное место в статье занимает анализ опыта создания и внедрения финансовых инноваций на примере одной из самых развитых кредитных систем мира – США. Отмечено противоречивое влияние инноваций на развитие финансовой сферы и экономики страны.*

**Ключевые слова:** инновационный финансовый продукт; депозитарный институт; финансовая инновация; информационные технологии; банк; кредитные организации; кредитор; кредитоспособность; кредитная карта; процент; заем; ипотека; овердрафт.

## DEVELOPMENT OF INNOVATIVE FINANCIAL PRODUCTS UNDER THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

**BLOKHIN K.A.,**

PhD, associate Professor, head of the Department of Economics and management,  
Kuban state University (branch, Gelendzhik),  
e-mail: KostyaBlokhin@mail.ru;

**GAVRILOV A.A.,**

Doctor of Sciences, Professor,  
head of the Department of crisis management, taxes and taxation,  
Kuban state University,  
e-mail: gavrilovcc@rambler.ru;

**GAVRILOVA M.A.,**

postgraduate student,  
Kuban state University,  
e-mail: gavrilovamaria18@gmail.com

*The article deals with the problems of creation and development of innovative financial products, application and implementation of innovative products. Central place in the article devoted to the analysis of the experience of creating and implementing financial innovation on the example of one of the most developed*

*credit systems in the world – the USA. The con-tradictory impact of innovations on the development of the financial sector and the economy is noted.*

**Keywords:** *innovative financial product; depository institute; financial innovation; information technologies; bank; credit organization; the lender; creditworthiness; credit card; interest; loan; mortgage; overdraft.*

**JEL classification:** *G14, G21, G28.*

Современный этап развития мировых финансовых рынков характеризуется лавинообразным возникновением инновационных финансовых продуктов в условиях кризисных тенденций развития мировой экономики, ужесточения конкуренции кредитных организаций в борьбе за финансовые ресурсы инвесторов.

Финансовые продукты в ходе их реализации через определенные механизмы взаимодействия участников финансовых рынков выступают в качестве особенной финансовой услуги. Они характеризуются потребительной стоимостью, обладают существенными свойствами финансов, вызывают спрос и предложение и, соответственно, предназначены как товар для купли-продажи.

Существенные изменения в институциональной структуре экономики, процессы интеграции и глобализации, изменение структуры активов хозяйствующих субъектов определяют необходимость использования принципиально новых (инновационных) финансовых продуктов (*Статистика науки и инноваций, 1996*).

Инновационные финансовые продукты формируются как результат специфических отношений экономических субъектов в процессе их инновационной деятельности на финансовом рынке, позволяющие удовлетворить потребности, связанные с поиском источников финансирования, располагающие практически неограниченными возможностями для вариации величины риска и перераспределения рисков, обеспечивающие ликвидность и улучшение конечных финансовых результатов. В свою очередь, инновационные финансовые продукты усложняют экономические отношения, порождая новые потребности в финансовых инновациях. Это характеризует диалектику отношений реального сектора экономики и финансового рынка, что позволяет рассматривать последний как важнейший фактор ускорения экономического развития и повышения эффективности производства.

Концепция финансовых инноваций переживает сегодня трудные времена. Такие недавно разработанные финансовые продукты как ипотечные кредиты, кредитные дефолтные свопы, структурированные инвестиционные инструменты и прочие, стали символом финансового кризиса (*Макеева, 2010. С. 99–102*).

Председатель ФРС США Бен Ш. Бернанке признал и отметил следующую особенность процесса создания новых финансовых продуктов в США: «В самом деле, инновации, когда-то превозносимые как решение, сейчас все больше рассматриваются как проблема. Я считаю, что такое мнение заходит все-таки слишком далеко, и инновации, в своих лучших проявлениях, были и останутся инструментом увеличения эффективности и расширения сферы действия нашей финансовой системы. Но, как мы очень хорошо убедились за последние два года, инновации, которые используются недолжным образом, определенно могут быть вредны. Короче говоря, останавливать новаторство в финансовой сфере было бы неправильно, но нам следует лучше оценивать связанные с ними риски и управлять этими рисками надлежащим образом» (*Финансовые инновации и защита потребителя, 2009*).

Процесс создания инновационных финансовых продуктов не обошел стороной и российский кредитный рынок. Не секрет, что сегодня российские кредитные организации применяют и внедряют многие инновационные продукты, которые были разработаны на Западе.

В этой связи изучение опыта создания и внедрения финансовых инноваций на примере одной из самых развитых кредитных систем мира – США имеет важное научно-методологическое значение и практическую направленность.

Конкуренция кредитных организаций за вложения инвесторов на фоне быстрого развития современных технологий стала причиной создания как совершенно новых, так и многочисленных модификаций хорошо известных финансовых инструментов.

Активная деятельность денежных властей США, выразившаяся в дерегулировании кредитного рынка также стала одним из побудительных мотивов финансовых инноваций. Процесс финансового дерегулирования начался в 1970-х гг.

В это время строгие правила ограничивали конкуренцию и диапазон продуктов, предлагаемых рынку в кредит. Американские денежные власти ограничивали сверху процентные ставки по депозитам, снижали способность депозитарных институтов привлекать средства и, тем самым, расширять кредитование. Особенную роль играли запреты на создание филиалов, так как они сужали размер рынка для отдельных депозитарных институтов, затрудняя тем самым их способность уменьшать затраты за счет экономии на масштабе. Снятие этих ограничений, особенно в части филиалов, позволило создавать общенациональные банковские сети. Имея такие большие сети, можно было распределять постоянные издержки по созданию инновационных продуктов по всем рынкам, делая разработку и продажу таких продуктов более прибыльным делом.

Многие решения государственных органов повлияли на эволюцию финансовых продуктов и практику кредитования.

В США Закон о реинвестировании в Местные Сообщества 1977 г. (*Community Reinvestment Act of 1977, или CRA*), мотивировал кредитные организации к поиску путей кредитования и оказания услуг населению с низкими и средними доходами (Аюпов, 2007. С. 15–21).

Источником еще одного важного комплекса решений стала государственная поддержка вторичного ипотечного рынка, в частности, через посредничество так называемых «компаний под эгидой правительства» (government-sponsored enterprises – GSE), Fannie Mae и Freddie Mac. Вторичные ипотечные рынки в 1970-х гг. были в зачаточном состоянии; счета движения денежных средств ФРС до начала 1980-х гг. даже не регистрировали какой-либо активности в области частной секьюритизации.

По мере того, как вторичный ипотечный рынок сам по себе являющийся значительной инновацией рос, он предоставлял кредиторам как доступ к средствам, так и возможность диверсификации, что давало стимул к экспансии на новые рынки и созданию новых продуктов.

В части технического прогресса, информационные технологии обеспечивали возможность дешево собирать, обрабатывать и распространять финансовые данные, тогда как ранее эти функции были неэффективны (по современным стандартам) и очень локализованы. Возникли модели скоринга (количественной оценки кредитоспособности и выведения кредитных рейтингов – fedspeak), что позволяло быстрее оценивать кредитоспособность, выявлять перспективных заемщиков, и управлять существующими счетами.

Последующие инновации в финансовых продуктах и услугах, процессах и технологиях помогли некоторым слоям более полно пользоваться финансовой системой, сберегать деньги, инвестировать и повышать благосостояние, что способствовало значительному росту уровня домовладений.

Однако в последние годы в США процесс создания инновационных продуктов стал все меньше поддаваться контролю со стороны денежных властей, о чем свидетельствуют высокие уровни неплатежей по ипотекам, конфискации домов, особенно в среде национальных меньшинств и людей с низким уровнем дохода. Доступность кредита для этих слоев населения вновь понизилась. И ущерб от этого поворота в кредитном цикле, в смысле потерянного уровня благосостояния, жилищ и испорченных кредитных историй, будет, скорее всего, длительным.

Таким образом, предполагаемые выгоды от финансовых инноваций оказались не совсем такими, как ожидалось.

Ряд факторов объясняют цикл кредитного бума и краха, включая проблемы, вытекающие из финансовых инноваций. С точки зрения защиты потребителей, сильное беспокойство вызвало резкое усложнение финансовых продуктов, предлагаемых потребителям, что отчасти стало побочным следствием инноваций и во многих случаях связано с отсутствием прозрачности и понятности продуктов, предлагаемых потребителям.

Можно пояснить это на примере некоторых известных и широко применяемых в США форм потребительского кредитования: кредитные карты, ипотека и овердрафт.

Кредитная карта – пример финансовых инноваций, ставших результатом технического прогресса, включая усовершенствование коммуникационных технологий, обработку данных, количественную оценку кредитного рейтинга («скоринг»). Первые кредитные карты широкого назначения в США (в 1952 г.) превратились в способ быстрой выдачи мелких кредитов с меньшими затратами. Более того, эта форма кредита получила вторую функцию – средство платежа. Эмитенты карт получили преимущество масштаба, распределяя затраты на выпуск среди большего числа клиентов, географических регионов, сфер применения и компаний. С точки зрения клиента, карты обеспечивали удобство, упрощали учет, гарантировали от убытков (в результате краж, например). К 1983 г. 43% американских семей имели кредитные карты; к 2007 г. – уже 70% (среди семей с низким доходом – 11 и 37%, соответственно) (*Финансовые инновации и защита потребителя, 2009*).

На ипотечных рынках также наблюдались подобные инновации. Например, в начале 1990-х гг., автоматические системы проверки кредитоспособности помогли новым слоям потребителей получить доступ к традиционным формам ипотечного кредита. За этой инновацией последовало расширенное кредитование слоев с высоким кредитным риском (subprime market). Кредитные организации разработали новые методы использования кредитной информации для определения стандартов андеррайтинга, установления процентной ставки и управления своими рисками.

Постоянный рост и развитие вторичного ипотечного рынка усилили эффект инноваций за счет предоставления большего доступа ипотечным кредитным организациям к рынкам капитала, снижения транзакционных издержек и более широкого распределения риска.

Инновации, таким образом, заложили основу экспансии кредитных карт и ипотечного кредитования, а также некоторых других форм кредита, например, автомобильного. Однако инновации принесли с собой осложнения, связанные с набором вариантов выбора, которые потребители не могли надлежащим образом оценить.

Аналогичный пример можно привести в связи с развитием системы кредитных карт в США. Раньше карту можно было использовать для расчета за покупки или получения наличных по одной и той же ставке годовых. Прочие платежи включали ежегодный платеж, процент за снятие наличных, возможно, еще штраф за опоздание со взносом или за превышение лимита. Но сегодня гораздо больше операций может быть выполнено с помощью кредитной карты, и каждый тип операции может иметь свою собственную процентную ставку. Кроме того, эти ставки и уровни платежей часто меняются, требования по различным услугам выросли и также меняются.

Конечно, более сложные планы могут быть полезны кому-то из клиентов, меняющиеся цены могут отражать уровень риска и т. п. Однако усложнение увеличило вероятность того, что даже самые добросовестные потребители не могут понять или обратить внимание на важные условия, которые, в конечном счете, влияют на стоимость

данного плана. Когда сложность достигает уровня снижения прозрачности, она мешает конкуренции и ведет к неправильному выбору со стороны потребителей. А в некоторых случаях сложность просто прикрывает обманные и мошеннические предложения.

Ипотечные продукты также стали более сложными. Более того, в последние годы усложнение сочеталось с ухудшением проверки кредитоспособности – в ущерб заемщику. Практика секьюритизации, несмотря на ее преимущества, представляется одним из источников снижения стандартов андеррайтинга. В зависимости от условий сделки, первичные кредиторы (*originators* – лица, работающие непосредственно с заемщиком по выдаче кредита; могут быть как банками, так и ипотечными брокерами – *fedspcak*), продающие ипотечные кредиты, передавали большую часть рисков, включая риски плохого андеррайтинга, инвесторам. Структура вознаграждения, выплачиваемого первичному кредитору, также была источником проблем. Например, некоторые схемы вознаграждения привязывали выручку первичного кредитора к конкретным свойствам займов и их объему, а не качеству займа. Сложность делала эти проблемы более глубокими, так как большой массив специализированных продуктов затруднял выбор. Например, некоторые первичные кредиторы стали предлагать продукты, которые ранее были нишевыми продуктами, например, ипотечные кредиты с выплатой только процентов, или бездокументарные займы, более широкому кругу потребителей. Более того свойства займов также имеют значение: более высокий уровень дефолтов связан с определенными характеристиками займов, включая гибкую ставку и штраф за досрочное погашение, а также с каналами выдачи, включая получение кредита через брокера. Сложность уменьшает способность клиента выделить продукт, наиболее для него подходящий в данных условиях.

Все это до поры было скрыто, пока росли цены и обеспокоенные заемщики могли рефинансировать свои займы или продать дом. Но как только цены на жилье стали падать, проблемы стали очевидны (невыплаты по ипотекам). Число процедур конфискации жилья по рисковым кредитам в 2006 г. резко выросло, перекинувшись затем на займы типа «почти стандарт». К IV кварталу 2008 г. количество займов с задержкой по выплатам, превышающим 60 дней, 90 дней и более, а также уровень конфискаций жилья был рекордным.

Что касается овердрафта, то исторически, финансовые организации на свое усмотрение решали, оплачивать ли чеки, которые превышали остаток на счету чекодателя. В последние годы банки автоматизировали процесс, установив определенные пороговые значения.

Многие пользователи оценили этот сервис, который ограждал их от лишних комиссионных продавцам товаров и от неловких ситуаций при возврате неоплаченного чека. Однако технический прогресс позволил банкам расширить сервис, часто без одобрения или понимания со стороны клиента, на не чековые операции, например – снятие наличных в банкомате и сделки с дебетовой карточкой. В результате клиенты, пользующиеся дебетовыми картами в местах оплаты за розничные покупки, например, могли неумышленно уплачивать сотни долларов комиссионных за овердрафт при небольших покупках.

Способность потребителей делать выбор значительно улучшается одновременно с повышением уровня раскрытия информации. ФРС США разработала новые формы раскрытия информации для ряда финансовых продуктов, в том числе кредитных карт, а сейчас занимается переработкой правил раскрытия информации по ипотечному кредитованию.

Однако некоторые аспекты все более сложных продуктов не могут быть в достаточной мере поняты и оценены, независимо от ясности раскрытия информации. В таких случаях прямое нормативное регулирование, включая запрет определенных видов методов и приемов, может оказаться единственным способом надлежащей защиты. Например, распределение платежей эмитентами кредитных карт. По мере того, как кредиторы начали устанавливать разные процентные ставки за покупки, снятие наличных и переводы, они также получили возможность увеличивать свою выручку через политику распределения платежей. Например, потребителю установлено начисление 12% годовых за кредитование покупок, но 20% годовых за снятие с карточки наличных средств. По старым банковским правилам, если потребитель внес сумму больше, чем минимальный необходимый платеж, то оставшая сумма начислялась банками на баланс счета покупок, тем самым продлевая срок, в течение которого начислялась более высокая процентная ставка. В таком случае потребителю практически невозможно рассчитаться за снятые наличные раньше, чем он выплатит всю сумму по покупкам.

ФРС США также ограничивала свободу действий кредиторов в распределении платежей сверх необходимого минимума, запретила так называемый «биллинг» двойного цикла, при котором банк рассчитывает проценты не только на основании текущего баланса счета, но баланса за предыдущий месяц (это затрудняло понимание операции потребителем). Эти меры явились частью больших изменений в регулировании операций с кредитными картами (Дамодаран, 1998).

Такие же вопросы возникали и в сфере ипотеки. Многие методы андеррайтинга, кроме недостаточности в плане выявления кредитоспособности, были также потенциально несправедливы, или прямо вводили в заблуждение клиента. Например, не включение счета условного депонирования (для накопления налогов и прочих обязательных платежей и последующей выплаты их с этого счета – *fedspcak*) для страховки и налогов на имущество часто заставляло заемщиков недооценивать стоимость домовладения. В данном случае больший выбор имел отрицательное воздействие – усложнял понимание и уменьшал прозрачность. Ограничение этой практики стало частью новых мер защиты на рынке жилищной ипотеки. Организациям под надзором ФРС было предложено устанавливать такие схемы вознаграждения первичных кредиторов, которые бы стимулировали поведение, обеспечивающее надежность и безопасность выдаваемых займов.

Таким образом, можно сделать вывод, что трудность управления финансовыми инновациями в период перед кризисом была недооценена, и не только при потребительском кредитовании. Например, сложность и недостаточная прозрачность были и остаются проблемой для ряда инновационных продуктов, предназначенных для инвесторов, как например, некоторые структурированные кредитные продукты.

Финансовые инновации улучшили доступ к кредиту, снизили издержки, увеличили выбор. Денежным властям (будь то Россия или США) не следует накладывать такие ограничения на кредиторов, которые бы мешали разработке новых продуктов и услуг в будущем.

Опыт США показывает, как финансовые инновации могут привести и к нежелательным последствиям. Регулирование должно не мешать инновациям, оно скорее должно обеспечить, чтобы инновации были достаточно прозрачны и понятны, чтобы у потребителя был выбор.

До сих пор не ясно как поведет себя новый финансовый продукт в период кризиса? Как скажется данная инновация на способности и желание кредитора предоставлять кредиты, учитывающие нужды и возможности заемщика? Эти и другие вопросы об инновациях относятся и к контролю надежности и безопасности финансовых институтов, и к защите потребителей. Поэтому главная задача регуляторов различного уровня – найти правильный баланс между обеспечением высокой степени защиты потребителей, не ликвидируя выгоды от проводимых инноваций для потребительского выбора и доступности кредита. Достижение этого баланса будет способствовать повышению устойчивости кредитных организаций и благосостоянию общества в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

Аюпов А.А. (2007). Экономическая сущность финансового инжиниринга как основы конструирования и моделирования инновационных финансовых продуктов // *Вестн. Самар. гос. экон. ун-та*, № 10, с. 15–21.

Дамодаран А. (1998). Финансовые инновации и выбор структуры капитала // Нью-Йорк: Бизнес школа Штерна при Нью-Йоркском университете.

Макеева Ю.Н. (2010). Развитие инновационных финансовых продуктов в период финансового кризиса // *Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции*, Москва 10–19 марта. М.: Издательство «Креативная экономика», с. 99–102.

Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь (1996) / Под. ред. Л.М. Гохберга. М.: Центр исследований и статистика науки.

Финансовые инновации и защита потребителя (2009) // Речь Председателя ФРС США Бена Ш. Бернанке на VI научной конференции ФРС по делам местных сообществ, Вашингтон, округ Колумбия, 17 апреля. Доступно на: <http://www.federalreserve.gov>.

#### REFERENCES

Ayupov A.A. (2007). The economic nature of the financial engineering as a basis of design and modeling of innovative financial products. *Vestn. Samar. state Econ. University*, No 10, pp. 15–21. (In Russian.)

Damodaran A. (1998). Financial innovations and the choice of capital structure. New York: stern Business school at New York University. (In Russian.)

Financial innovation and consumer protection (2009). Speech Fed Chairman Ben S. Bernanke, the U.S. on the 6th conference Fed for local communities, Washington, DC, on April 17. Available at: <http://www.federalreserve.gov>. (In Russian.)

Makeeva Y.N. (2010). The development of innovative financial products during the financial crisis. The Actual problems of economy development of modern entrepreneurship. Collection of reports on results of all-Russian scientific-practical conference, Moscow, 10–19 March. M.: Publishing house of the «Creative economy», pp. 99–102. (In Russian.)

Statistics of science and innovation. A brief glossary of terms (1996). Under. Ed. L.M. Hochberg – Moscow: Center for Science Research and Statistics. (In Russian.)

## РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**ЛАКИРБАЯ И.Д.,**

аспирант кафедры организации производства и управления,  
Донской государственной технической университет,  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) в г. Шахты,  
e-mail: ika\_lakrba@mail.ru

*Раскрыта основная задача предприятия – обеспечение потребителей современной и надежной продукцией; в статье рассмотрены задачи обеспечения устойчивого роста и увеличения темпов производительности труда, повышение конкурентоспособности, новые методы и подходы, исследованы новые методические подходы к формированию инвестиционной политики инновационных проектов промышленного предприятия. Инвестиционная политика оказывает существенное воздействие на деятельность промышленного предприятия и должна исходить из стратегических целей и задач его развития. Активизация инвестиционной деятельности промышленных предприятий становится важнейшим определяющим фактором перспективного развития экономики страны.*

**Ключевые слова:** формирование инвестиционной политики; инновационные проекты; промышленные предприятия.

## DEVELOP AND IMPLEMENT INNOVATIVE PROJECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

**LAKIRBAIA I.D.,**

Graduate student organization of production and management,  
Don State Technical University,  
Institute for Entrepreneurship and the service sector (branch), Shakhty,  
e-mail: ika\_lakrba@mail.ru

*Revealed the main task of the enterprise - providing consumers with a modern and reliable products, the article deals with problems of sustainable growth and the rate of productivity, competitiveness, new methods and approaches investigated new methodological approaches investment policy innovation projects Comrade industrial enterprise. Investment policy has a significant impact on the activities of an industrial enterprise and should be based on strategic goals and objectives of its development. Growing investment activity of industrial enterprises becomes a major determinant of long-term economic development of the country.*

**Keywords:** forming of investment policy; innovative projects; industrial enterprises.

**JEL classification:** O31, O32.

Переход экономики Российской Федерацией на инновационную социально-ориентированную модель развития и обеспечения высокого уровня благосостояния населения является приоритетной задачей долгосрочного динамичного развития страны. В концепции долгосрочного социально-экономического развития России предусмотрено, что к 2020 г. удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленного производства достигнет 25–35%, а доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40–50%, что обеспечит значительный рост производительности труда. Следовательно, разрабатываемые и реализуемые стратегии инновационного развития ин-

новационные проекты в рамках эволюционного и революционного подходов должны обеспечить целенаправленную деятельность хозяйственных руководителей по повышению эффективности работы предприятий (Елисеева, Лакирбая, 2013).

В современных условиях перед российской экономикой стоит задача обеспечения устойчивого роста, основанного на модели стратегического развития, обеспечивающей увеличение темпов производительности труда и повышение конкурентоспособности отечественных отраслей и предприятий. Решение поставленной задачи возможно на основе проведения высокотехнологичной модернизации, обеспечивающей замену большинства используемых технологий и оборудования. Основные направления инновационной, научно-технической и производственной деятельности предприятия при разработке и внедрении новых видов товаров и дальнейшем развитии производства традиционных видов продукции, а также модернизации и совершенствовании выпускаемой продукции являются одним из курсов стратегического управления, осуществляемого руководством субъектов хозяйствования (*Основные направления инновационного развития, 2010*).

При модернизации происходит усовершенствование, обновление определенного объекта (процесса), которое влечет за собой улучшение его качественных характеристик и перехода к инновационному развитию. Реализация стратегии модернизации на микроуровне предусматривает выделение хозяйствующего субъекта как самостоятельного объекта целенаправленных инноваций, обеспечивающих не только количественные, но принципиально новые качественные изменения структуры предприятия и выполняемых им функций. Оценка бизнес-процессов в хозяйствующих субъектах позволяет повысить эффективность микроэкономического механизма их деятельности, обеспечить приведение их потенциала в соответствие с внешними и внутренними обстоятельствами. Осуществление модернизации предполагает систему методов, инструментов и форм, позволяющих реализовывать поставленные стратегические цели и адаптироваться с наименьшими затратами к постоянно меняющейся внешней среде для обеспечения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития хозяйственных субъектов (*Инновационный процесс в странах развитого капитализма, 2005*).

Инновационно-инвестиционное развитие субъектов хозяйствования в широком его понимании состоит в поиске эффективного сочетания усилий по развитию ресурсной базы технологических и продуктовых инноваций с осуществлением институциональных и организационно-хозяйственных преобразований, а также социально-экономических условий, стимулирующих прогрессивные структурно-технологические изменения.

Структурно-технологическая модернизация российской экономики сдерживается как качественными характеристиками предлагаемых к реализации новых технологий и научных разработок, так и различными общими и специфическими противоречиями, в числе которых ресурсные, импортозависимость государства, неравномерность развития территорий, отраслей и др. В основе российской национальной стратегии научно-технического развития лежит приоритет сохранения имеющихся конкурентных преимуществ инновационных отраслей и создания их в стратегически важных отраслях народного хозяйства (*Особенности стратегии процесса в сервисе*).

Экономическое и правовое государственное регулирование инвестиционной деятельности должно основываться на системном подходе, отражающем закономерности взаимосвязей территориальной экономики и отдельных субъектов хозяйствования – промышленных предприятий. В современных российских экономических условиях наиболее уязвимой оказалась инновационная сфера, что явно тормозит создание конкурентной продукции на основе использования наукоемких технологий. Дефицит инвестирования инновационного развития тормозит все составляющие процесса, что отражается на уровне развития производственной сферы. Стабильная инвестиционная поддержка комплекса необходимых исследований гарантирует мобильность и высокую финансовую отдачу реализуемых инвестиционно привлекательных инновационных проектов (ИПИП).

Недостаток инвестиционных ресурсов промышленных предприятий Российской Федерации требует существенной мобилизации внутренних и внешних источников финансирования. В России по оценкам российских и зарубежных экспертов, сложились благоприятные условия для значительного притока капитала в реальный сектор экономики. Иностранные инвестиции целесообразно направлять на полный цикл производства высокотехнологичной экспортной продукции, базирующихся на научных исследованиях и разработках, с использованием отечественных нововведений. В этой связи, представляет интерес концептуальная модель многоисточникового инвестирования ИПИП, приведенная в табл. 1 (*Осьмак, 2013*). Модель основана на теории разной эффективности одинаковых источников инвестирования в различных сферах.

Это объясняется тем, что эффективность использования фондов, оборачиваемость средств, риски, уровень конкурентной среды в различных сферах неодинаковы; потребность в инвестиционных вложениях для воспроизводства и реконструкции предприятий также существенно отличаются даже в пределах одной сферы; негативные последствия кризиса по разным отраслям значительно отличаются, что влияет на инвестиционную привлекательность промышленного предприятия отрасли. Учитывая данные факторы каждую сферу при обосновании источников инвестиций целесообразно рассматривать обособлено. Учитывая ограниченность финансовых возможностей государства по поддержке инвестиций в промышленное производство следует создать условия, способные существенно улучшить инвестиционный климат в производственной сфере, повысить инвестиционную активность в промышленное производство и сформировать инвестиционную привлекательность проектов предприятий. К таким условиям, по исследованиям Осьмак В.В., относятся:

- устойчивая стабилизация и последующее оживление реального сектора экономики с опорой на конкурентоспособность производимой продукции;
- создание налогового режима, способствующего увеличению производственного капитала;
- разработка и реализация мер, направленных на нормализацию финансово-платежной дисциплины;



- разграничение сфер ответственности бюджетов (федерального, местного);
- регулирование темпов инфляции и реальной банковской процентной ставки до уровня, стимулирующего инвестиции в промышленное производство;
- стимулирование вложения инвестиций в производство за счет использования системы государственных гарантий, предоставляемых инвестору по приоритетным направлениям инвестирования;
- формирование эффективной институциональной среды для инвестиционной деятельности.

Таблица 1

**Концептуальная модель многоисточникового инвестирования ИПИП промышленного предприятия**

Сферы деятельности	Источники инвестиций		Ожидаемая эффективность
	Традиционные	Предлагаемые	
1. Отрасли промышленности, поставляющие средства производства, занятые производственно-техническим обслуживанием	Средства предприятия (собственные), отраслевое целевое финансирование, гос. финансирование (в исключительных случаях)	Средства финансово-промышленных групп (ФПГ), иностранные инвестиции (прямые), средства государства, средства предприятия (собственные), технопарков	Внедрение современных машин и оборудования с большей производительностью, энергосбережением, экологичностью
2. Производители продукции всех форм собственности и хозяйствования	Средства предприятия (собственные) Отраслевое целевое финансирование	Средства инвестиционного банка, средства финансово-промышленных групп, иностранные инвестиции (прямые), средства предприятия (собственные), средства, полученные от населения; целевое гос. финансирование	Удержание и увеличение объемов производства продукции
3. Отрасли, обеспечивающие доведение продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация)	Средства предприятия (собственные) Отраслевое целевое финансирование	Средства ФПГ, средства предприятия (собственные), иностранные инвестиции (прямые), средства населения	Снижение уровня потерь и реализация конкурентоспособной высококачественной продукции (в том числе на внешнем рынке)
4. Производственная и социальная инфраструктура (дорожно-транспортное хозяйство, связь, информационные службы, жилищные и культурно-бытовые объекты и др.)	Средства, направленные из гос. бюджета Средства предприятия (собственные) Отраслевое целевое финансирование	Целевое гос. финансирование, средства ФПГ иностранные инвестиции (прямые), средства предприятия (собственные)	Обеспечение нормальных условий труда и быта за счет улучшения производственной и социальной инфраструктуры

Инвестиционная деятельность определяют необходимость использования методов организации деятельности по повышению инвестиционной привлекательности в производственной сфере. Для эффективного решения обозначенных задач применяются следующие методические принципы:

- системность (формирование системообразующих элементов финансовой и производственной инфраструктуры);
- конкурсность (обеспечение равных прав при получении государственной поддержки);
- распределенность (четкое определение границ функций между федеральными, региональными и территориальными органами исполнительной власти по вопросам развития предприятий);
- комплексность (согласованность направления развития деятельности объекта и его потенциала);
- комплиментарность (финансирование инвестиционных проектов путем оптимального сочетания различных источников финансирования).

В процессе оценки эффективности инвестиционной политики промышленного предприятия следует применять методические подходы, позволяющие учесть влияние фактора риска, так как инвестиционные проекты инновационной направленности относятся к категории высоко рискованных проектов, они связаны с производством новой или усовершенствованной продукции, использованием новой или усовершенствованной техники, технологии. Особенностью таких проектов является сложность прогнозирования отдельных аспектов на начальных этапах. Соответственно, условия реализации вышеуказанных проектов характеризуются высокой степенью неопределенности и риска. При таких условиях оценка проектного риска становится важнейшим оценочным показателем, учитываемым при принятии управленческого решения об оптимальности и эффективности инвестирования.

Сложность классификации проектных рисков заключается в их многообразии и разнонаправленности. Например, риск невыполнения продавцом обязанностей по договору купли-продажи предмета лизинга и связанные с этим убытки несет сторона договора лизинга, которая выбрала продавца, если иное не предусмотрено договором лизинга. Ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба, а также за риски, связан-

ные с его гибелью, утратой, порчей, хищением, преждевременной поломкой, ошибкой, допущенной при его монтаже или эксплуатации, и иные имущественные риски с момента фактической приемки предмета лизинга несет лизингополучатель (Елисеева, Лакирбая, 2013).

Для выполнения заданного направления в работе компании необходимы долгосрочные планы, учитывающие изменения внешних факторов. Стратегическое планирование задаёт направление для деятельности предприятия, позволяет формировать структуру маркетинговых исследований, изучения потребителей, продукции и ее продвижения на рынок; обеспечивает каждому структурному подразделению на предприятии цели и задачи; оценивает свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможностей и угроз окружающей среды.

Успех предприятия в значительной мере зависит от того, насколько удачно оно использует оптимальную стратегию инвестирования. Инвестиционная деятельность организации во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе организации осознают необходимость перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды (*Особенности стратегии процесса в сервисе*).

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

В основе разработки инвестиционной стратегии организации лежат принципы системы стратегического управления. К числу основных принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относится инновационный принцип, так как инвестиционная деятельность является основным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции субъектов хозяйствования на рынке. Реализация общих целей стратегического развития организации в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов (*Инновационный процесс в странах развитого капитализма, 2005*).

Инвестиционная стратегия предприятия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения. Например, ОАО «Шахтинский завод Гидропривод» является одним из ведущих предприятий России по выпуску гидравлических аксиально-поршневых насосов и гидромоторов. Некоторые изделия производятся по лицензии германской фирмы MannesmanRexroth (в настоящее время – BoschRexroth). На предприятии запущен цех по выпуску рукавов высокого давления (РВД). Технология производства основана на нескольких изобретениях, подтвержденных авторскими свидетельствами Роспатента, и является уникальной для России, благодаря усовершенствованной конструкции, гидромашин имеют ряд преимуществ по сравнению с аналогами. Изделиями ОАО «Шахтинский завод Гидропривод» комплектуется широкий спектр техники производимой более чем на восьмидесяти заводах-изготовителях, расположенных на территориях России, Белоруссии и Украины.

Основная задача предприятия – обеспечение потребителей современной и надежной продукцией. Оснащение производства высокотехнологичным и сверхточным оборудованием, позволяет поддерживать высокий уровень качества производимой продукции. Специалисты инжинирингового центра разрабатывают и внедряют в производство как принципиально новую продукцию, так и модификации серийных машин, по индивидуальному заказу, предприятие расширяет сферу своих интересов на страны Восточной и Центральной Азии, Европы. Высокое качество насосов и гидромоторов, доступная цена на них обуславливают высокий спрос на продукцию предприятия. Специалисты предприятия постоянно совершенствуют конструкцию и осуществляют модернизацию выпускаемых изделий, расширяют их номенклатуру, учитывая новые запросы потребителей и новинки в области машиностроения.

Инвестиционная политика оказывает существенное воздействие на деятельность промышленного предприятия и должна исходить из стратегических целей и задач его развития. Активизация инвестиционной деятельности промышленных предприятий становится важнейшим определяющим фактором перспективного развития экономики страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

Елисеева Т.П., Лакирбая И.Д. (2013). Оценка инновационно-инвестиционного бизнес-процесса модернизируемого предприятия в условиях риска // *TERRA ECONOMICUS*, № 1, ч. 2.

Елисеева Т.П., Лакирбая И.Д. (2013). Нормативно-правовая база регулирования лизинговых операций инвестиционной деятельности на предприятии // Материалы IX Международной научно-практической конференции (27.01.2013– 05.02.2013). PrahaPublishingHouse «EdukationandScience».

Рудакова И.Е. (2005). Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм). Учебное пособие / М: «МГУ».

Основные направления инновационного развития региональной экономики (2010). Монография / Под общ. ред. Т.П. Елисеевой. ГОУВПО «ЮРГУЭС» Шахты.

Осьмак В.В. (2012). Методические подходы к формированию системы показателей для оценки эффективности инвестиционных проектов // *Бизнес в законе* / Экономико-юридический журнал, № 5.

*Осьмак В.В.* (2013). Разработка методических подходов формированию инвестиционной политики промышленного предприятия. Автореферат дис. ... канд. эконом. наук. Королев.

Особенности стратегии процесса в сервисе. Доступно на: [http://infomanagement.ru/lekciya/Osobennosti\\_strategii\\_protssessa\\_v\\_servise](http://infomanagement.ru/lekciya/Osobennosti_strategii_protssessa_v_servise).

#### REFERENCES

*Eliseeva T.P., Lakirbaia I.D.* (2013). Evaluation of innovation and investment business process modernized enterprise at risk. TERRA ECONOMICUS, No. 1, part 2, Rostov-on-Don / SFU. (In Russian.)

*Eliseeva T.P., Lakirbaia I.D.* (2013). Regulatory framework regulation of leasing operations of investment activity in the enterprise. Proceedings of the IX International Scientific-Practical Conference (27.01.2013 – 05.02.2013). PrahaPublishingHouse «Edukatio-nandScience». (In Russian.)

*Rudakov I.E.* (2005). Innovation process in the developed capitalist countries (methods, forms, mechanism) Textbook. Moscow. «MSU». (In Russian.)

The main directions of innovative development of the regional economy (2010). Monograph ed. by T.P. Eliseeva. «SRSUES». Shakhty. (In Russian.)

*Osmak V.V.* (2012). Methodological approaches to the formation of a system of indicators to assess the effectiveness of investment projects. Business-in-law. Economics – Law Journal. No. 5. (In Russian.)

*Osmak V.V.* (2013). Development of methodical approaches to investment policy of the industrial enterprise. Author. dis. Ph.D. Koroliov. (In Russian.)

Of the strategy process in the service. Available at: [http://infomanagement.ru/lekciya/Osobennosti\\_strategii\\_protssessa\\_v\\_servise](http://infomanagement.ru/lekciya/Osobennosti_strategii_protssessa_v_servise).

## КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

**АЛИЕВА З.М.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
директор Дагестанского кооперативного института (филиала),  
Белгородский университет кооперации, экономики и права,  
e-mail: abdulsamad@rambler.ru

*Развивающиеся маркетинговые отношения в потребительском секторе рынка требуют от его субъектов принципиально иных подходов к переосмыслению возможностей и направленный воздействия на поведение потребителя, выбора эффективно воздействующих маркетинговых коммуникаций и формирования потребительской лояльности к организации розничной торговли. В статье обоснована авторская концепция формирования потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений в розничной торговле и изложены ее основные положения, что позволит обеспечить получение позитивного результата одновременно для обеих сторон отношений: для организации розничной торговли – расширить целевой потребительский контингент; для потребителей – идентифицировать организацию и обеспечить ее предпочтительность в сравнении с конкурентами.*

**Ключевые слова:** потребительское поведение; маркетинг отношений; организация розничной торговли.

## THE CONCEPT OF CONSUMER BEHAVIOR FORMATION INFLUENCED BY RELATIONSHIP MARKETING IN RETAIL

**ALIYEVA Z.M.,**

PhD, Associate Professor, Director of the Dagestan Cooperative Institute (branch),  
Belgorod University of Cooperation, Economics and Law,  
e-mail: abdulsamad@rambler.ru

*Developing a marketing relationship in the consumer sector of the market require its subjects fundamentally different approaches to rethinking opportunities and avenues for influencing the behavior of the consumer, the choice of effective impact of marketing communications and the formation of customer loyalty to the retailer. In the article the author's concept of the formation of consumer behavior under the influence of relationship marketing in retail and outlined its main provisions. This will allow for obtaining a positive result for both sides at the same time relations: for retail organizations - to expand the target consumer contingent, for consumers - to identify the organization and ensure its preference in comparison with competitors.*

**Keywords:** consumer behavior; relationship marketing; retail business.

**JEL classification:** L81, M31.

Развитие теории и практики прикладного маркетинга сопровождается разработкой и обоснованием новых концептуальных взглядов на сущность, содержание и способы решения задач в конкретных областях маркетинговой деятельности организаций. С одной стороны, это обусловлено эволюционностью современной маркетинговой науки и неограниченностью ее предмета; с другой – существенным усложнением самой маркетинговой деятельности организаций, проявлением новых факторов влияния на ее содержание и результативность, требующих соответствующего обоснования.

Такого рода факторы имеют различную природу и характеризуются разной степенью влияния на содержание и результативность маркетинговой деятельности организаций. В составе факторов к настоящему времени выделились такие, которые получили признание, как среди теоретиков, так и практиков маркетинга, определяющие одновременно условия и содержания, и результативности деятельности. В данном случае речь идет о «поведенческом» факторе, т. е. потребительском поведении – специфическом маркетинговом феномене, обладающем особыми характеристиками, требующими учета при взаимодействии организации с потребителями, установлении и развитии системы их взаимоотношений.

Принято считать, что потребительское поведение, в силу индивидуальности его проявления и автономности потребителей от организации, не подлежит управленческому воздействию и является своего рода данностью, формируемой независимо от маркетинговых усилий организации.

Соглашаясь с подобным подходом в части индивидуальности и автономности поведения потребителя, мы не можем согласиться с тем, что оно не должно выступать предметом регулирующих корректировок, осуществляемых организацией в целях формирования у потребителей мотивации к взаимодействию с организацией, вступлению в систему экономических отношений, возникающих на потребительском рынке при товарно-денежном обмене и совершении сделок купли-продажи товаров.

Иными словами, это означает, что организации розничной торговли – основная категория хозяйствующих субъектов на потребительском рынке – должны создавать для потребителей такие условия торгового обслуживания и предоставлять такой торговый ассортимент, которые выступают для них мотиваторами к взаимодействию с организациями, позволят удовлетворять экономические интересы в сфере товарного потребления на взаимовыгодной основе, будут способствовать идентификации организации среди многочисленных конкурентов, а в конечном счете – будут обеспечивать стабильность целевого потребительского контингента.

Практическое решение данных задач, имеющих непреходящую ценность как для организации розничной торговли (с точки зрения обеспечения устойчивости ее конкурентных позиций), так и для потребителей (с точки зрения гарантий качественного удовлетворения их потребностей в товарах и услугах) требует соответствующего концептуального обоснования.

С этой целью нами разработана концепция формирования потребительского поведения, структура которой отражается ниже приведенным рисунком, представлена теоретико-прикладной и методологической основами разработки концепции, ее целевым назначением, инструментальным обеспечением реализации и ожидаемыми результатами данного процесса.

В качестве теоретико-прикладной основы разработки концепции формирования потребительского поведения мы избрали последовательно взаимосвязанные между собой новые направления эволюции маркетинговой науки и новые задачи маркетинговой деятельности организаций, функционирующих в сфере розничной торговли.

В порядке доказательства выделяемых нами новых направлений эволюции маркетинговой науки, считаем необходимым привести следующие соображения.

В последнее время существенно расширились требования потребителей, выступающих на рынке как «организованная сила», что заставляет организации розничной торговли переориентировать свою деятельность и реформировать свой товарный портфель на максимально возможный учет этих потребностей с целью их наиболее полного удовлетворения.

Следствием этого явилось возникновение такого направления эволюции маркетинговой науки, как консьюмеризм – «движение потребителей в защиту своих прав. Движение потребителей рассматривается как продукт экономической эволюции, как переход от экономики производителей к экономике потребителей, от рынка продавца к рынку покупателя. Консьюмеризм не ставит под сомнение концепцию маркетинга, а скорее требует ее реального осуществления на практике» (Пономарева, 2011. С. 14), исходя из основополагающего принципа «найти потребность и удовлетворить ее».

Еще одним новым направлением эволюции маркетинговой науки следует признать энвироментализм, вызванный осознанием ограниченности природных ресурсов и обеспокоенностью воздействия потребления и маркетинга на окружающую среду. Основной акцент при этом отводится экологическим проблемам. Экология рассматривается как новый фактор внешней среды хозяйствующего субъекта. Развивается движение «зеленый маркетинг», что способствует расширению производства экологически чистой продукции.

Новым направлением маркетинговой эволюции также выступает его глобализация, обусловленная интернационализацией маркетинговых отношений. Этот процесс особенно характерен для транснациональных компаний. Рынки ими воспринимаются уже не как отдельные сегменты, а все чаще как единый рынок на основе процесса гомогенизации потребностей и высокой вовлеченности потребителей в приобретение широко известных и зарекомендовавших себя торговых марок, брендированных товаров.

В основе глобального маркетинга лежит идея превращения инновационного товара в стандартизированный и доступный для широкого сегмента потребителей способ удовлетворения потребностей. Глобализация рынка означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. Об этом свидетельствуют либерализация торговли, снятие инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и т. д. На уровне крупных организаций розничной торговли глобализация означает выход за пределы внутреннего (национального) рынка и формирование единого подхода к освоению международного рынка.

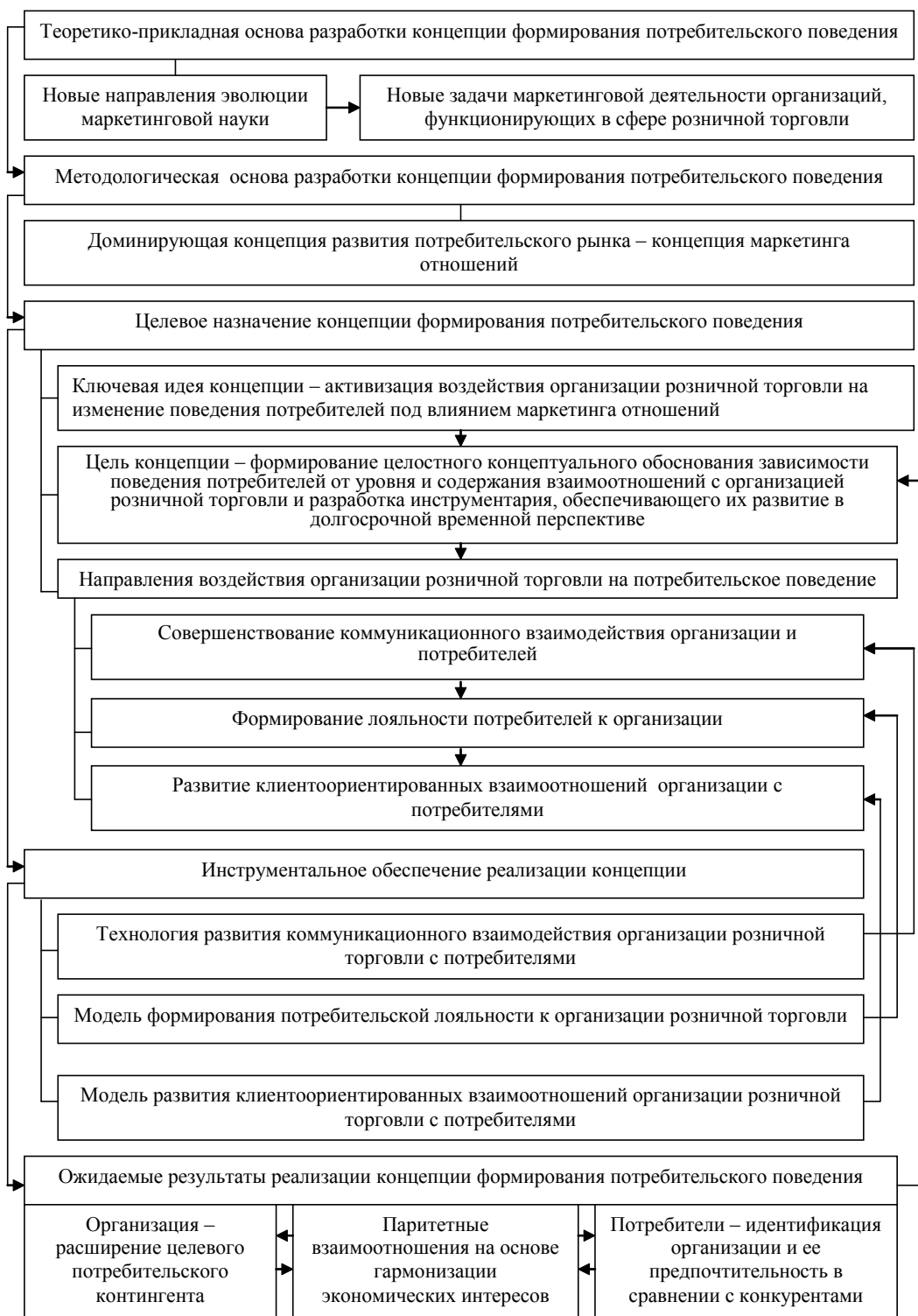


Рис. 1. Структура концепции формирования потребительского поведения

Информатизация маркетинга как новое направление его эволюции связана с развитием маркетинга в информационной среде, обеспечивающим прямой выход на потребителя и организующим постоянный диалог с ним.

В условиях развития научно-технического прогресса, расширения объемов и содержания информационных потоков, особенно в виртуальном пространстве, эффективность маркетинговой деятельности организации розничной торговли стала определяться не столько ее возможностями в области реализации продукции, сколько наличием и использованием инноваций, знаний, обеспеченностью информационными ресурсами и их эффективным использованием в целях повышения конкурентоспособности деятельности в рыночной среде.

Поэтому это направление реализуется посредством расширения практики маркетинговых исследований, це-леориентированных на изучение реальных потребностей потребителей, информация о которых, получается посред-ством организации обратной связи с ними (т. е. потребителями), как при непосредственном контакте при осуществ-лении сделки купли-продажи товара, так и в виртуальной среде.

Следствием последнего обстоятельства явилось формирование самостоятельного направления эволюции мар-кетинговой науки – виртуализация маркетинга, позволяющая реализаторам товаров (торговым посредникам) и по-требителям организовать контактное общение в глобальных информационных и социальных сетях, осуществлять сделки купли-продажи товаров в виртуальной среде, без непосредственных межличностных контактов.

Принципиально новым направлением эволюции маркетинга для последнего периода времени является его де-коммерциализация.

В порядке ее пояснения следует заметить, что традиционные сферы использования маркетинга представлены: секторами потребительского рынка: товарным, денежно-финансовым, трудовым и др.; видами продукции: материаль-ными и нематериальными благами, создаваемыми в процессе производства и реализации товаров, работ, услуг; типами потребителей: промежуточными (товаропроизводители, торговые посредники), конечными (индивидуальные потре-бители); отраслями экономики и видами экономической деятельности: промышленность, сельское хозяйство, торговля, строительство, транспорт, связь, услуги, страхование, банковская деятельность, спорт, культура, образование и др.; гео-графией рынка: его разделением по уровням – международному, национальному, региональному, местному.

Во всех названных сферах использование маркетинга стало традиционным и обуславливается его неразрыв-ной взаимосвязью с предпринимательской деятельностью как таковой, во всех возможных ее видах и направлениях реализации.

Но, наряду с этим, появляются новые области использования маркетинга, в которых его связь с предпринима-тельством не выступает ключевым фактором эволюции, напротив, усиливается связь маркетинга и непредпринима-тельской (некоммерческой) деятельности, что позволяет вести речь о декоммерциализации маркетинга.

Примерами таких областей, на наш взгляд, могут являться маркетинг идей, маркетинг территорий, маркетинг лиц, маркетинг организаций и т. д.

Объективной предпосылкой для возникновения еще одного нового направления эволюции маркетинговой нау-ки явился переход от массового маркетинга к маркетингу персонализированному посредством развития коммуни-кационной составляющей и формирования системы взаимоотношений во всех вариантах их организации: между то-варопроизводителями и поставщиками сырья, товаропроизводителями и товаропроизводителями (промышленный маркетинг), между товаропроизводителями и торговыми посредниками, между товаропроизводителями и потреби-телями, между торговыми посредниками и потребителями (потребительский маркетинг).

Формирующееся в процессе развития названных, а также других взаимосвязей участников рынка, направление эволюции маркетинга выделилось в самостоятельную его предметную область – маркетинговые коммуникации, ори-ентированные на создание, поддержку и развитие индивидуальных (персонализированных) отношений с потре-бителями, с широким использованием современных телекоммуникационных средств и инновационных технологий коммуникационного взаимодействия.

К традиционным функциям маркетинга (исследование, планирование, стимулирование сбыта и распределение) добавилась такая, как функция взаимодействия с контрагентами по рыночному обмену, целенаправленного управ-ления этим взаимодействием, что изменило содержание маркетинговых коммуникаций и технологий.

Реализация данной функции требует согласования деятельности контрагентов в системе связей, возникающих на рынке, обеспечение стабильности этих связей, придания им предсказуемого характера, создания условий для равномерного экономического развития на паритетных началах.

Сотрудничество взаимосвязанных рыночными отношениями организаций принимает форму совместного пред-принимательства, различных контрактных и субконтрактных отношений, франчайзинговых целей, вертикально ин-тегрированных объединений, ассоциаций и т. п. (в розничной торговле – в виде создания торговых сетей), в которых транзакции планируются и управляются посредством согласованных в процессе взаимодействия правил обмена.

Возникновение новых структур и видов экономических субъектов позволяет их участникам минимизировать риски неопределенности среды в целом и конкретных операций, в частности, сократить транзакционные издержки, увеличить размер эффекта масштаба продаж.

Но при этом от участников системы рыночных взаимоотношений требуется создание, поддержка и развитие сети взаимодействия, обусловленной значимостью координации деятельности равноправных хозяйственных пар-тнеров.

Изложенное, на наш взгляд, убедительно доказывает не только присущую маркетинговой науке эволюцион-ность, но и позволяет констатировать факт появления новых задач маркетинговой деятельности организаций, функ-ционирующих в сфере розничной торговли.

Не претендуя на формирование полного состава данных задач, основными из них с позиций взаимосвязи с по-требительским поведением мы определяем следующие:

- организация мониторинга состояния и динамики рыночной среды с целью поиска, распознавания и удо-влетворения потребностей фактических и потенциальных потребителей;
- создание устойчивых конкурентных преимуществ, идентифицирующих потребительскую ценность пред-лагаемой организацией розничной торговли потребителю рыночному продукту (товаров, услуг) от кон-курирующих предложений;

- организация эффективного взаимодействия с потребителями (рыночными контрагентами), развитие партнерских отношений с ними, поиск новых направлений сотрудничества, использование преимуществ конкуренции в борьбе за потребителя, при выборе инструментов формирования потребительской лояльности, доверия и приверженности к организации розничной торговли;
- формирование организационных способностей распознавания новых маркетинговых возможностей, наращивания конкурентного потенциала и его максимально возможной реализации в процессе функциональной деятельности по торговому обслуживанию потребителей;
- адаптация внутриорганизационных экономических процессов к изменениям внешней и внутренней среды деятельности, особенно – потребительского поведения посредством своевременной разработки корректирующих его мер для основных категорий потребителей и типовых моделей потребительского поведения, выявляемых при сегментации целевой потребительской аудитории;
- установление результативных коммуникационных контактов, общения, взаимодействия с потребителями с особым вниманием к анализу обратных сигналов, характеризующих потребительское отношение к организации розничной торговли и предлагаемым ею рынку товаров и услуг;
- формирование, поддержка и развитие клиентоориентированных взаимоотношений организации розничной торговли с потребителями, основанных на доверительных, партнерских отношениях, сбалансированности экономических интересов участников товарно-денежного обмена.

Решение названных, а также других задач маркетинговой деятельности организаций розничной торговли, не вошедших в приведенный перечень, требует выбора методологической основы разработки концепции формирования потребительского поведения.

Выбор маркетинга отношений в качестве методологической основы разработки концепции можно аргументировать следующими положениями.

Маркетинг отношений рассматривает отношения субъектов потребительского рынка как результат эффективного социально-экономического взаимодействия, как специфический продукт, интегрирующий реализованные или потенциальные интересы сторон товарно-денежного обмена, в котором акценты в коммуникационной активности его участников переносятся на персонафикацию взаимодействия.

Персонафикация взаимодействия возможна только на основе развития долгосрочных, клиентоориентированных взаимоотношений, имеющих ценность для всех участников сделки купли-продажи, формируемую под влиянием факторов лояльности, доверия и приверженности потребителей к организации розничной торговли.

С позиций торговой организации долгосрочные взаимоотношения с лояльными потребителями в маркетинге отношений рассматриваются как одно из ключевых конкурентных преимуществ. Это требует отказа от практики «анонимности» маркетинговых программ, ориентированных на потребителей, разработки персонафицированных программ, ориентированных на идентифицируемых потребителей – целевой потребительский сегмент, взаимодействие с которым устанавливается посредством качественно новой системы взаимоотношений.

С позиций потребителей долгосрочные взаимоотношения с организациями розничной торговли в маркетинге отношений являются условием идентификации организации в ряду конкурирующих торговых субъектов, а уверенность потребителя в том, что именно в данной организации он приобретет качественный товар и получит качественное торговое обслуживание выступает значимым мотиватором для выбора организации, сохранения лояльности, приверженности и доверия к ней.

Тем самым, долгосрочные взаимоотношения организации розничной торговли с потребителями приобретают роль инструмента формирования ожидаемого потребительского поведения.

Иными словами, методологическую ценность концепции маркетинга отношений для разработки концепции формирования потребительского поведения можно объяснить двумя основными аспектами:

- идеологическим, согласно которому маркетинг отношений определяет концептуальные основы ориентации деятельности организации розничной торговли на долгосрочность взаимоотношений с целевыми потребителями для реализации совместных экономических интересов в сфере товарно-денежного обмена;
- технологическим, в соответствии с которым маркетинг отношений выступает инструментом развития взаимоотношений организации розничной торговли с целевыми потребителями, достигаемого в организации посредством построения систем управления взаимоотношениями, а в потребительской среде - посредством изменения поведения потребителей под воздействием маркетинговой деятельности организации.

Следующим элементом в излагаемой концепции формирования потребительского поведения, как было показано на схеме ее структуры, является целевое назначение, подразделяемое на ключевую идею, цель концепции, а также направления воздействия организации розничной торговли на потребительское поведение.

Ключевая идея концепции заключается в активизации воздействия организации розничной торговли на изменение поведения потребителей под влиянием маркетинга отношений, что акцентирует внимание на трех моментах, раскрывающих суть концепции:

- определении субъекта воздействия на потребительское поведение (организация розничной торговли) и направленности данного процесса (активизация);
- признании динамичного характера потребительского поведения (изменение) и его подверженности воздействию;
- указании на методологический базис воздействия (маркетинг отношений).



Цель концепции, по нашему мнению, может быть представлена как формирование целостного концептуально обоснованного взаимодействия потребителей от уровня и содержания взаимоотношений с организацией розничной торговли и разработка инструментария, обеспечивающего их развитие в долгосрочной временной перспективе.

Соответственно данной цели необходимо выделить направления воздействия организации розничной торговли на потребительское поведение. Мы считаем, что таковыми должны являться совершенствование коммуникационного взаимодействия организации и потребителей, формирование лояльности потребителей к организации, развитие клиентоориентированных взаимоотношений организации с потребителями.

В порядке обоснования целесообразности выделения именно этих направлений воздействия организации розничной торговли на потребительское поведение мы считаем необходимым привести следующие аргументы.

Развитие и усложнение коммуникационного взаимодействия организации розничной торговли с потребителями сопровождается соответствующими изменениями содержания и методов установления коммуникационных отношений между ними.

Обусловлено это тем, что в процессе своей маркетинговой деятельности организация розничной торговли стремится реализовать одновременно несколько целей: информировать потребителей о реализуемых товарах и оказываемых услугах; воздействовать на сознание потребителя и убедить его отдать предпочтение именно этому товару (услуге) или организации; оказать влияние на мотивацию потребительского поведения, в частности, на принятие решения о покупке конкретного товара, и т. д.

Решение данных задач требует реформирования коммуникационной политики организаций розничной торговли в пользу выбора таких мер коммуникационного воздействия на потребителя, которые расширяют целевую сферу маркетинговых коммуникаций, позволяют обеспечить адресность обращения к потребителям с получением обратной связи, оказывают реальное воздействие на потребительское поведение и развивают взаимоотношения с потребителями.

Возможность решения данных задач обеспечивается интегрированными маркетинговыми коммуникациями, выступающими инструментом гармонизации информации об экономических интересах организации розничной торговли и потребителей в сфере товарно-денежного обмена.

Базисом для формирования нового коммуникационного механизма взаимодействия организации и потребителей является положение о том, что сочетание традиционного маркетингового комплекса с элементами интегрированных маркетинговых коммуникаций:

- оказывает действенное влияние не только на транзакции между организацией розничной торговли, ее фактическими и потенциальными потребителями, реализуемые в процессе купли-продажи товаров, но и на всю систему взаимоотношений между ними;
- выступает условием эффективной реализации системного подхода к управлению маркетингом отношений и к регулирующим корректировкам потребительского поведения;
- является эффективным средством формирования социальной ответственности торгового бизнеса, открытости и прозрачности организации розничной торговли для институциональной рыночной среды, установления с ее субъектами партнерских отношений, основанных на доверии, гарантиях высокого качества товаров (услуг) и удовлетворении потребностей целевого сегмента потребителей;
- позволяет использовать такие инструменты воздействия на потребителей, обеспечиваемые посредством разнообразных каналов коммуникации, которые формируют потребительскую приверженность к организации и товарам.

Каждое из перечисленных положений, на наш взгляд, можно расценивать как частные результаты совершенствования коммуникационного взаимодействия организации и потребителей, но для излагаемой концепции формирования потребительского поведения наиболее ценным является формирование лояльности потребителей к организации.

Аргументацией данного направления воздействия организации розничной торговли на потребительское поведение выступают следующие обстоятельства.

Современная среда потребительского рынка, как уже отмечалось нами выше, характеризуется усложнением взаимоотношений и расширением предметных взаимодействий организации розничной торговли со всеми рыночными субъектами и, особенно, с потребителями.

Данные процессы обуславливаются сокращением жизненных циклов товаров, быстрым появлением инновационных товаров-аналогов, товаров-субститутов; высокой динамикой потребностей потребителей и их трансформацией от потребления конкретного товара к потреблению товара, сопровождаемого соответствующим сервисом, т. е. наблюдаемым в товарном потреблении сдвигом от овеществленной компоненты потребления к его служебной компоненте; снижением эффективности воздействия на потребителей традиционных видов маркетинговых коммуникаций, в частности, рекламы как логичным следствием возрастания информированности потребителей о товарах и формирования предпочтительности товарного выбора в силу сформировавшихся представлений; смещением акцентов в маркетинговой деятельности организаций розничной торговли на повышение потребительской лояльности, приверженности и доверия к организации, определяемых ценностью организации и ее восприятием потребителями; возрастанием потребности организаций розничной торговли в создании устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ, формируемых в условиях обострения конкуренции за потребителя.

Названные, а также многие другие причины вызывают необходимость разработки системных мер по формированию потребительской лояльности, мероприятий по ее поддержке и, главное, таких средств воздействия на потребительское поведение, которые будут способствовать логическому переходу лояльности потребителей в доверие, а впоследствии – в приверженность к организации, возникающую в результате осознания ее уникальной ценности для потребителя.

Закономерным итогом формирования потребительской лояльности, по нашему убеждению, будет являться развитие клиентоориентированных взаимоотношений организации с потребителями.

Доказать данное утверждение можно следующими положениями.

Перенасыщение потребительского рынка товарным предложением при относительной стабильности численности потребителей как носителей спроса на товары, резкое увеличение брендированных товаров, имеющих «своего» потребителя, быстрое распространение информации о товарах и предпочтительных для потребителей мест их приобретения, в том числе в виртуальной среде торговой деятельности, вынуждает организации розничной торговли персонифицировать процесс продажи товаров, коммуникации с потребителями и реализуемые программы стимулирования спроса, т. е. кастомизировать торговое обслуживание в конкретных целевых потребительских сегментах.

Отличительной особенностью кастомизации является то, что ценность потребляемого блага (товара, услуги) создается совместными усилиями организации розничной торговли и потребителей, имеет осознанный характер и основывается на персональном опыте, индивидуализированном для каждого конкретного потребителя, являющемся уникальным и требующим учета при установлении, поддержке и развитии взаимоотношений организации с ее целевыми потребителями.

Иными словами, эти взаимоотношения приобретают клиентоориентированный характер, что, на наш взгляд, является логичным следствием роста потребительской лояльности к организации розничной торговли.

Клиентоориентированные взаимоотношения предполагают разработку торговой политики организации розничной торговли, формирование ее товарного и сервисного портфелей с учетом адресных, индивидуализированных потребителей, имеющих особо высокую ценность для организации.

Удовлетворение их потребностей, выступающее условием развития потребительского доверия, лояльности, приверженности к организации, диверсифицирует опыт ее взаимодействия с потребителями в совместном создании ценности, формирования потребительских ожиданий, а в целом – в корректирующем воздействии на потребительское поведение.

Обоснованные направления воздействия организации розничной торговли на потребительское поведение требуют в соответствии со структурой предлагаемой концепции разработки инструментального обеспечения ее реализации.

Мы полагаем целесообразным предложить организациям розничной торговли для использования в их маркетинговой практике три новых инструмента, в полной мере соответствующих выделенным направлениям воздействия организации на потребительское поведение, а именно: технологию развития коммуникационного взаимодействия организации с потребителями; модель формирования потребительской лояльности к организации; модель развития клиентоориентированных взаимоотношений организации с потребителями.

Эти инструменты реализации концепции, изложенные в наших ранних работах (Алиева, 2012а; Алиева, 2013; Алиева, 2012b) отражают идею перехода взаимодействий во взаимоотношения, опосредуемого лояльностью потребителей к организации розничной торговли.

По нашему мнению, практическое использование предлагаемых инструментов реализации концепции формирования потребительского поведения позволит обеспечить получение позитивного результата одновременно для обеих сторон отношений: для организации розничной торговли – расширить целевой потребительский контингент; для потребителей – идентифицировать организацию и обеспечить ее предпочтительность в сравнении с конкурентами.

Условием согласования этих результатов, как было показано на схеме структуры концепции, мы определяем паритетные взаимоотношения организации розничной торговли и потребителей на основе гармонизации их экономических интересов, обеспечивающей реализацию цели изложенной концепции.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Акулч И.Л. (2010). Маркетинг взаимоотношений. Минск: Высшая школа. С. 252.
- Алиева З.М. (2012)а. Теоретико-методологическое обоснование влияния маркетинга отношений на потребительское поведение: Монография. М.: Вузовская книга. С. 184.
- Алиева З.М. (2013). Формирование потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*, № 2 (46), С. 236–244.
- Алиева З.М. (2012)в. Клиентоориентированность в системе управленческого инструментария маркетинга отношений // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*, № 4 (44), С. 208–212.
- Дубровин И.А. (2012). Поведение потребителей. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», С. 280.
- Евстигнеева Т.В. (2008). Создание программы лояльности на основе принципов маркетинга отношений // *Качество. Инвестиции. Образование*, № 11, С. 42–47.
- Захарова Ю.А. (2012). Торговый маркетинг: эффективная организация продаж. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», С. 136.

Иган Д. (2012). Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. М.: ЮНИТИ. С. 375.

Нагапетьянц Н.А. (2009). Маркетинг взаимоотношений некоммерческих организаций / Н.А. Нагапетьянц, Н.Д. Куртова // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*, № 4 (32), Ч. 1, С. 31–35.

Пономарева Т.Н. (2011). Управление маркетингом / Т.Н. Пономарева, Е.Д. Щетинина, В.Ф. Уварова. Белгород: Изд-во БГТУ, С. 274.

Теплов В.И. (2011). Факторы и проблемы реструктуризации деятельности торговой организации в посткризисных условиях экономического развития России / В.И. Теплов, А.И. Падалко // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*, № 3 (39). С. 5–15.

REFERENCES

Akulich I.L. (2010). Relationship marketing. Minsk: High School, p. 252. (In Russian.)

Aliyeva Z.M. (2012) a. Theoretical and methodological basis of influence of relationship marketing on consumer behavior: Monograph. Moscow. The university book. p.184. (In Russian.)

Aliyeva Z.M. (2013). Formation of consumer behavior under the influence of relationship marketing. *Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, no. 2 (46). pp. 236–244. (In Russian.)

Aliyeva Z.M. (2012) b. Customer-oriented system management tools in relationship marketing. *Herald Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, no. 4 (44). pp. 208–212. (In Russian.)

Dubrovin I.A. (2012). Consumer behavior. Moscow: Publishing and Trading Corporation "Darya & Co." (In Russian.)

Egan J. (2012). Relationship marketing. Analysis of marketing strategies based on relationships. Moscow: UNITY. (In Russian.)

Evstigneeva T.V. (2008). Create a loyalty program based on the principles of relationship marketing. *Quality. Investment. Education*, no. 11. pp. 42–47. (In Russian.)

Nagapetians N.A. (2009). Relationship marketing nonprofits. N.A. Nagapetians, N.D. Kurtova. *Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, no. 4 (32). Part 1. pp. 31–35. (In Russian.)

Ponomareva T.N. (2011). Marketing Management. T.N. Ponomareva, E.D. Shchetinina, V.F. Uvarova. Belgorod Univ BSTU, p. 274. (In Russian.)

Teplov V.I. (2011). Factors and problems of restructuring activities Trade Organization in post-crisis economic development of Russia. VI Teplov, AI Padalco. *Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, no. 3 (39), pp. 5–15. (In Russian.)

Zakharova Y.A. (2012). Trade Marketing: An effective sales organization. Moscow: Publishing and Trading Corporation "Darya & Co." (In Russian.)

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ЗАКУПОК)<sup>1</sup>

**СИМАЧЕНКО М.Г.,**

аспирант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: simachenko@sfedu.ru;

**БЕЛОКРЫЛОВ К.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: kbelokrylov@sfedu.ru

*В статье проведен анализ потенциала исследования конкурентной среды отраслевых рынков на примере рынка государственных закупок. Тестировано отсутствие объективных показателей оценки эффективности закупочных процедур. Приведен анализ по косвенным показателям применительно к закупкам Южного федерального университета, констатирующий ослабление конкуренции в данной сфере. Это позволило предложить меры по ее повышению.*

**Ключевые слова:** эффективность; конкурентная среда; государственные закупки; централизация, контрактная система.

## THE ASSESMENT OF BRANCH MARKETS FUNCTIONING EFFICIENCY (ON THE EXAMPLE OF PROCUREMENT)<sup>2</sup>

**SIMACHENKO M.G.,**

Post-graduate student,  
Southern federal university, Rostov-on-Don,  
e-mail: simachenko@sfedu.ru;

**BELOKRILOV K.A.,**

PhD, Associate Professor,  
Southern federal university, Rostov-on-Don,  
e-mail: kbelokrylov@sfedu.ru

*In the article the analysis of potential in research of branch markets competitive environment on the example of procurement is carried out. Lack of objective indicators of an assessment of procurement procedures efficiency is tested. The analysis based on the indirect indicators in relation to the Southern federal university purchases stating weakening of the competition in the sphere is provided. It allowed to offer measures for its increase.*

**Keywords:** efficiency; competitive environment; procurement; centralization; contract service.

**JEL classification:** H57.

В настоящее время сферами наибольшей концентрации дискуссий о государственных закупках выступают вопросы коррупции и эффективности закупочных процедур (Яковлев, Демидова, Балаева, 2012. 65). Являясь наиболее политизированной проблемой современной российской экономики, коррупция в сфере государственных закупок

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Южного федерального университета. № 213.01-24/2013-132.

<sup>2</sup> The article was prepared with the financial support of the Southern federal university grant. № 213.01-24/2013-132.

зачастую снижает значимость анализа другой важной проблемы – эффективности закупочных процедур и в целом эффективности использования государственных расходов. Между тем анализ методических подходов к оценке эффективности государственных закупок показывает, что сложности и разногласия возникают уже на подготовительном этапе планирования закупки. Более того, все еще дискуссионной остается категориальная характеристика эффективности.

На наш взгляд, наиболее конструктивным в этом отношении является подход в рамках господствующей неоклассической парадигмы, редуцирующий дефиниции экономической эффективности к максимизации результата (прибыли) при минимизации затрат (издержек). Такая характеристика эффективности, соответствующая мейнстриму в экономической теории, отвечает императиву определенной количественной оценки параметров, однако исключает наиболее важную для экономического анализа качественную составляющую категории «эффективность». Хотя такой механистический подход достаточно распространен в учебно-научной литературе, на наш взгляд, нельзя упускать из виду конечную цель любой экономической деятельности, которая заключается не в увеличении прибыли (промежуточная цель), а в удовлетворении потребностей фирм, домохозяйств и государства. Поэтому ключевым аспектом оценки эффективности выступают параметрические характеристики наиболее полного достижения поставленных целей. Действительно, для индивидов (домохозяйств) важен не сам факт наличия блага, а то, какие потребности и в какой степени оно удовлетворяет (Хайек, 2011. С. 62–63). В силу этого не может быть даже поставлен вопрос об эффективности закупки товаров для государственных нужд, хотя и по минимальным ценам, если они не удовлетворяют соответствующие потребности государства.

Потребность любого экономического субъекта, безусловно, существует объективно, но является его субъективной характеристикой и в силу этого отличается высокой степенью неопределенности. Только сам индивид может знать свои потребности, причем его предпочтения изменяются в зависимости от времени, ситуации (Долгин, 2010. С. 131), особенностей адаптации к институциональным условиям (Вольчик, Зотова, 2011. С. 56), а также не соответствуют экономическим представлениям о рациональности (Кирицнер, 2010. С. 35). За счет особенностей когнитивных процессов индивид может не только быть непостоянным в своих суждениях, но и реализовать модели поведения, отличные от теоретического представления о них, что подтверждается многочисленными исследованиями психологов и социологов (Климов, 2006. С. 109–110).

В результате, по мнению Хайека Ф., отсутствует возможность оценить потребности всех индивидов и консолидировать их каким-либо единым разумом (Хайек, 2011. С. 187–190), в чем и заключается основная, на наш взгляд, проблема государственного вмешательства в экономику. Таким образом, не представляется возможным оценить саму степень удовлетворения потребностей субъектов общественного сектора посредством процедур государственных закупок, хотя именно степень этого удовлетворения наиболее точно характеризует эффективность данного рынка. Фундаментальным механизмом, обеспечивающим функционирование рынка, конечно, выступает процесс конкуренции.

До сих пор в экономической науке не выработан единый подход к определению сущности конкуренции. Предложенная еще Адамом Смитом система координации деятельности субъектов на рынке в виде конкуренции, в первую очередь, предполагала активный процесс взаимодействия агентов, в результате которого «выживают» и прогрессируют наиболее эффективные формы, технологии и пр. Со временем в экономической науке доминирующую позицию заняла достаточно противоречивая концепция «совершенной конкуренции», согласно которой основное внимание уделяется не процессу взаимодействия субъектов, а рыночным структурам, самой эффективной среди которых признается совершенная конкуренция, в противовес монополии. Достаточно полный перечень атрибутов совершенной конкуренции был идентифицирован уже к концу XIX в. В. Джевонсом, который характеризовал совершенную конкуренцию как наличие большого количества покупателей и продавцов на рынке, абсолютной доступности информации о спросе, предложении и ценах, отсутствие барьеров и дискриминаций. При этом Джевонс выделил в качестве главного признака конкуренции формирование особого механизма ценообразования, при котором ни один субъект не может своими действиями повлиять на рыночные цены (Jevons, 1965. P. 87). Из данного подхода следует, что эффективность закупочных процедур повышается с ростом числа участников, степени прозрачности информации, с ликвидацией барьеров и ограничений.

Основываясь на вышеприведенной структурной парадигме мы выделили следующие критерии эффективности рынка госзакупок:

- институциональная эффективность (соответствие установленным нормам и правилам, как формальным, так и неформальным);
- финансовая эффективность (экономия бюджетных средств при качественном удовлетворении общественных потребностей);
- процессуальная эффективность (действительное соблюдение принципов открытости и свободы конкуренции при закупке товаров и услуг).

Необходимо отметить, что в действительности данные параметры находятся в тесной связи, так как, с точки зрения прагматического подхода, установление цены происходит как раз в процессе конкуренции и эффективность расходования средств в таком случае зависит от плотности конкурентной борьбы. В рамках настоящей классификации эти два показателя были разделены, так как финансовая эффективность помимо объективного фактора (формирование наименьшей возможной цены в ходе конкуренции участников торгов) включает и субъективную сторону – необходимость оценки соответствия цены качеству и потребностям заказчика. По этой причине именно эффективность конкурентного взаимодействия является ведущим фактором эндогенного развития институциональ-

ной среды, которая, в свою очередь, детерминирует все остальные элементы механизма функционирования рынка. К сожалению, современный инструментарий не позволяет дать прямую оценку таким параметрам, как плотность конкурентной борьбы и степень удовлетворения потребностей. Поэтому нами анализируются косвенные показатели, которые в определенной мере характеризуют состояние конкуренции на рынке.

Ввиду особенностей институциональной составляющей, которая развивается перманентно и эффективность которой не имеет прямого количественного выражения, а лишь косвенно проявляется в результатах функционирования рынка, можно только констатировать соответствие либо несоответствие уже имеющимся нормам и правилам без оценки их позитивных и негативных эффектов. Поскольку количество проводимых госзакупок велико и неуклонно растет ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)), осложняется проведение единообразной комплексной правовой оценки всех составляющих процедур закупок. В определенной мере о соответствии правовым нормам свидетельствует количество допущенных нарушений в ходе торгов, которые обнаруживаются в ходе мониторинга соблюдения законодательства либо рассмотрения жалоб уполномоченными органами.

Поскольку для оценки эффективности госзакупок (степени удовлетворения потребностей государства) анализируются косвенные показатели, нами допускается предположение о том, что все приобретаемые товары и услуги являются необходимыми, исключается оппортунистическое поведение как со стороны заказчика, так и со стороны продавца. Оно частично найдет отражение в показателях институциональной эффективности, поскольку, если в документации не указаны значимые требования к товару, то приобретается продукция, не соответствующая потребностям. Этот момент (умышленный или неумышленный) в сведениях о нарушениях не отражается, в отличие от таких проявлений как поставка товара заведомо ненадлежащего качества. В научной литературе приводятся и другие количественные оценки оппортунизма, например, в 2010 г. потери от прямых хищений, «откатов» и нецелевого использования бюджетных средств составили почти 20% суммы заключенных госконтрактов в РФ (Белокрылов, 2012. С. 135).

Для оценки финансовой эффективности используется показатель экономии бюджетных средств, который рассчитывается по известной формуле (Белокрылова, Корытцев, 2006. 77):

$$C = C_{\text{отн}} + C_{\text{п}} + C_{\text{к}} + Z, \text{ где}$$

$C$  – абсолютная экономия бюджетных средств;

$C_{\text{отн}}$  – относительная экономия бюджетных средств;

$C_{\text{п}}$  – начальная максимальная цена контракта;

$C_{\text{к}}$  – фактическая цена заключения контракта;

$Z$  – затраты на организацию и проведение процедуры торгов.

Важно обратить внимание на то, что определяющая роль при расчете данного показателя отводится начальной максимальной цене контракта, процесс формирования и значения которой подвергаются существенной критике, и справедливо ставится вопрос о корректности использования данной величины в качестве отправного пункта анализа экономии бюджетных средств. В идеальном случае необходимо отталкиваться не от начальной максимальной цены контракта, а от реальной рыночной цены товара. Однако, как уже подчеркивалось, в условиях динамичности рыночной среды невозможно спланировать рыночную цену товара. Следовательно, хотя и в данном случае нельзя не допустить снижения достоверности получаемых оценок, целесообразно использовать средние цены на соответствующие товары в определенный промежуток времени на определенной территории (проблемы соответствия типа и качества товара в настоящем исследовании не анализируются), которые фиксируются специализированными организациями и органами статистики.

Анализ блока параметров процессуальной эффективности возвращает к атрибутам совершенной конкуренции. Детерминирующей характеристикой здесь выступает количество участников конкурсных процедур: чем больше продавцов принимают участие в соперничестве за покупателя, тем сильнее конкурентная борьба и, как правило, ниже цена контракта, эффективнее размещение госзаказа.

Открытость и доступность информации является одним из ключевых принципов сформированной системы госзакупок в России. Размещение информации о проводимых закупках осуществляется на общероссийском сайте в определенный законодательством срок до окончания приема заявок на участие в конкурсной процедуре. Следует отметить, что законом установлена минимальная продолжительность этапа приема заявок. Очевидно, что являющееся законным увеличение временного промежутка между публикацией извещения о проведении закупки и окончанием приема заявок при прочих равных условиях потенциально будет способствовать привлечению большего количества участников, что повысит эффективность прокьюрмента через усиление конкуренции.

Барьеры и ограничения непосредственно влияют на число участников процедуры государственной закупки. В этой части законодательство достаточно четко регламентирует возможные ограничения, но и среди «допустимых» ограничений встречаются сильно сдерживающие конкуренцию препятствия, наиболее губительными среди которых, по нашему мнению, выступают:

- намеренное указание в требованиях к товарам малозначительных характеристик (чаще с целью допущения к участию в торгах исключительного поставщика);
- объединение разнородной продукции в 1 лот (например, печатная продукция и сложная электроника), что предотвращает участие специализированных поставщиков, которые за счет объективных следствий специализации могут предложить более выгодные условия на свой ограниченный круг товаров;
- установление обеспечения по контракту, что, несмотря на многочисленные указания о его связи с добросовестностью поставщика, вступает в противоречие с самой сущностью предпринимательства как процес-

са координации факторов производства (Наук, 2002. Р. 18–19). Предприниматель должен обладать специальным знанием рыночной информации (Кирицнер, 2010. С. 70–72), ему для предоставления наиболее выгодных условий сделки вовсе не обязательно иметь свободные денежные средства, тем более что он, например, даже не имея в текущем временном периоде свободных денежных средств, может иметь достаточные товарные запасы.

Таким образом, наиболее объективным из доступных показателей развития конкурентной среды на рынке государственных закупок является число участников торгов. Для его анализа необходимо задать исследуемые рамки – временные и пространственные. Но даже абсолютное число участников закупки данного заказчика в данный промежуток времени не дает адекватной оценки состояния конкурентной среды. Необходимо также учесть количество проведенных торгов и суммы заключенных контрактов, рассчитав среднее число участников на одну процедуру либо на денежную единицу заключенных контрактов. Но и рассчитав подобные данные, охарактеризовать текущее состояние рынка госзакупок достаточно сложно. Следовательно, указанные характеристики являются значимыми для исследователя исключительно во временном или пространственном сравнении, что позволяет сделать вывод о высокой динамике конкурентной среды. Важно отметить, что ввиду особенностей формирования отчетности субъектов закупочных процедур в большинстве случаев оказывается недоступной информация о числе участников торгов либо велики издержки по ее получению. В результате приходится использовать упрощенный вариант расчета, косвенно характеризующий число участников – структуру закупочных процедур по количеству и размерам осуществляемых закупок. Исходя из того, что в торгах принимает участие большее количество продавцов по сравнению с закупками у единственного поставщика, а следовательно, они являются более конкурентными, соотношение этих видов закупочных процедур в составе закупок субъекта либо группы субъектов дает представление об уровне развития конкурентной среды, хотя и данная характеристика оказывается весьма далекой от объективной оценки, как вытекает из проведенного исследования.

Для примера проанализируем возможности исследования уровня развития конкуренции на рынке госзакупок, ограниченном одним заказчиком – Южным федеральным университетом. Ниже представлены полученные в ходе исследования данные, характеризующие динамику конкурентной среды закупок ЮФУ, рассчитанные по вышеуказанным методикам.

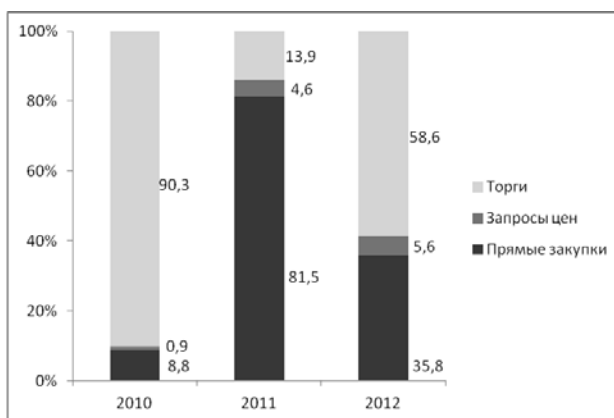


Рис. 1. Структура закупок ЮФУ по типам процедур: стоимостный аспект, %

Источник: составлено по данным Отдела организации закупок ЮФУ, отчетов ректора Южного федерального университета за 2008–2012 гг.

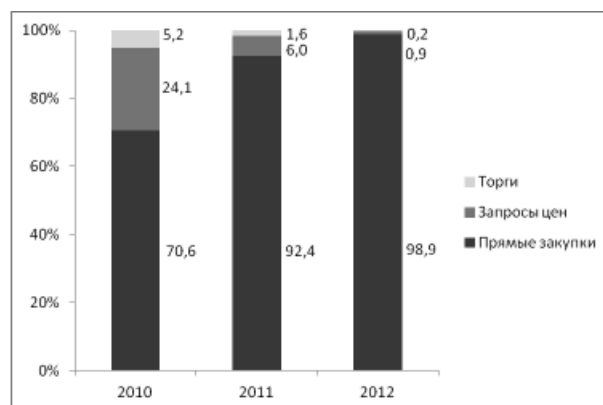
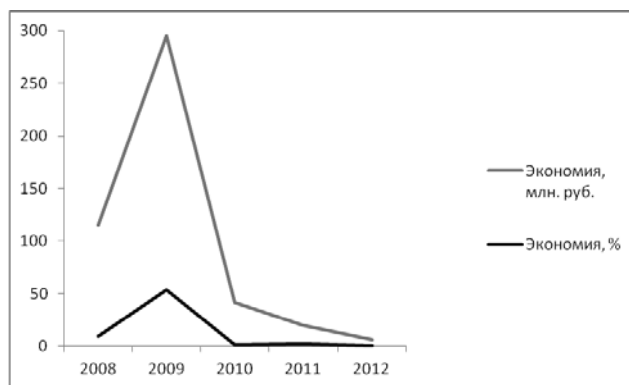


Рис. 2. Структура закупок ЮФУ по типам процедур: количественный аспект, %

Источник: составлено по данным Отдела организации закупок ЮФУ, отчетов ректора Южного федерального университета за 2008–2012 гг.

Приведенные на рис. 1 и 2 данные свидетельствуют о стремительном росте количества прямых закупок, что опосредованно свидетельствует о значительном снижении количества поставщиков, участвующих в отдельных процедурах закупок (рис. 2). Анализ стоимостной структуры закупок (рис. 1) демонстрирует непостоянную, скачкообразную динамику, что, очевидно, вызвано проведением крупных торгов, даже небольшое количество которых дает существенное приращение доли конкурентных процедур в стоимостном выражении, и поэтому не может быть учтен при определении общего тренда.



**Рис. 3.** Динамика показателя экономии за счет применения конкурсных процедур

Источник: составлено по данным отчетов ректора Южного федерального университета за 2008–2012 гг.

Расчет экономии бюджетных средств выполнен исходя из начальных максимальных цен товаров и услуг. Полученные данные демонстрируют падение как абсолютного количества сэкономленных в ходе конкурсных процедур средств, так и относительного, причем совпадение динамики указанных показателей значительно укрепляет их позиции и позволяет сделать вывод об объективном отражении ими экономических реалий. Также следует отметить незначительное количество обжалований действий закупочных комиссий и уклонений от заключения договора и практически полное соответствие сроков размещения извещений о проводимых торгах с предусмотренными законом. Внедряемая централизованная модель прокьюременты в ЮФУ, являющаяся ожидаемой в связи с формированием единой контрактной службы, детерминирует дальнейшее укрупнение закупок, которое целеориентировано на сокращение совокупной цены «консолидированных» заказов (Белокрылов, 2012. С. 136–138). Однако такое укрупнение становится дополнительным препятствием для участия в торгах субъектов мелкого и среднего предпринимательства.

В совокупности, сокращение числа участников закупочных процедур и снижение экономии бюджетных средств (до 0,5% в 2012 г.) позволяет сделать вывод о снижении конкуренции на рынке закупок ЮФУ и отсутствии мероприятий по стимулированию развития конкурентной среды, что имеет понижающий эффект на степень удовлетворения потребностей как организации-заказчика, так и третьих лиц – преподавателей и студентов ЮФУ.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Белокрылов К. (2012). Инновации в государственном секторе // *Journal of Economic Regulation*, № 4.
- Белокрылова О., Корытцев М. (2006). Механизмы повышения эффективности государственных расходов. Ростов н/Д.
- Вольчик В., Зотова Т. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *Terra economicus*, т. 9, № 4.
- Государственные закупки. Доступно на: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru).
- Данные отчетов ректора Южного федерального университета за 2008–2012 гг. Доступно на: [www.sfedu.ru](http://www.sfedu.ru).
- Долгин А. (2010). Манифест новой экономики. М.
- Кирицнер И. (2010). Конкуренция и предпринимательство. Челябинск.
- Клейнер В. (2011). Антикоррупционная стратегия бизнеса в России // *Вопросы экономики*, № 4.
- Климов И. (2006). Загадки шляпника или путешествие в пространствах вопрос-ответной коммуникации // *Социальная реальность*, № 9.
- Хайек Ф. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск.
- Яковлев А., Демидова О., Балаева О. (2012). Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов // *Вопросы экономики*, № 1.
- Jevons W. (1965). *The theory of political economy*. New York.
- Hayek F. (2002). Competition as a discovery procedure. *The quarterly journal of austrian economics*, no. 3, pp. 18–19.
- Нье J. (1967). Corruption and political development: a cost-benefit analysis. *American political science review*, vol. 61, no. 2. Доступно на: <http://www.jstor.org/pss/1953254>.



## REFERENCES

- Belokrylov K.* (2012). Innovation in the public sector. *Journal of Economic Regulation*, № 4. (In Russian.)
- Belokrylova O., Korytsev M.* (2006). Mechanisms for increasing the efficiency of public spending. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Volchik V., Zotova T.* (2011). Adaptive rationality and economic behavior in an evolutionary context. *Terra economicus*, vol. 9, no. 4. (In Russian.)
- Government procurement. Available at: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru). (In Russian.)
- These reports rector of Southern Federal University in 2008 to 2012. Available at: [www.sfedu.ru](http://www.sfedu.ru). (In Russian.)
- Dolgin A.* (2010). Manifesto for a new economy. Moscow. (In Russian.)
- Jevons W.* (1965). The theory of political economy. New York.
- Hayek F.* (2002). Competition as a discovery procedure. *The quarterly journal of austrian economics*, no. 3, pp. 18–19.
- Hayek F.* (2011). Individualism and Economic Order. Chelyabinsk. (In Russian.)
- Kirzner I.* (2010). Competition and Entrepreneurship. Chelyabinsk. (In Russian.)
- Kleiner B.* (2011). Anticorruption strategy business in Russia. *Problems of Economics*, no. 4. (In Russian.)
- Klimov A.I.* (2006). Riddles Hatter or travel in spaces question-and-answer communication. *Social Reality*, no. 9. (In Russian.)
- Nye J.* (1967). Corruption and political development: a cost-benefit analysis. *American political science review*, vol. 61, no. 2. Available at: <http://www.jstor.org/pss/1953254>.
- Yakovlev A., Demidova O., Balaeva O.* (2012). Reasons for the decline in prices for tenders and execution problems of government contracts. *Problems of Economics*, no. 1. (In Russian.)

## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГЕНДЕРНОЙ СЕГРЕГАЦИИ В РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

ШАЛЬ А.В.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: avshal@sfedu.ru

*Статья посвящена вопросам статистической оценки гендерной сегрегации на рынке труда в России. Речь идет об использовании индексного подхода к выявлению и сравнению структуры женской и мужской занятости, который позволяет оценить неравенство в распределении мужчин и женщин по видам экономической деятельности. Делаются выводы об углублении процесса гендерной сегрегации на российском рынке труда в посткризисный период.*

**Ключевые слова:** рынок труда; гендерная сегрегация; структура занятости; индекс диссимилиации; гендерно доминируемые отрасли.

## STATISTICAL ESTIMATION OF GENDER SEGREGATION IN RUSSIA IN POST-CRISIS PERIOD

SHAL A.V.,

Ph.D., Associate professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: avshal@sfedu.ru

*Article deals with the problem of statistical evaluation of gender segregation in the Russia's labor market. Indicative approach is utilized to discover and compare the pattern of menfolk and womenfolk employment, which allows to evaluate inequality of men and women distribution according to their economic activities. Conclusions are made about intensification of gender segregation in the Russia's labor market in post-crisis period.*

**Keywords:** labor market; gender segregation; pattern of employment; dissimilation index; economic gender domination.

**JEL classification:** J15, J16, J71.

Измерение дискриминации на рынке труда существенно затруднено как в случае профессиональной сегрегации, так и в случае дискриминации по заработной плате. Индексный подход к исследованиям в этой области предполагает применение показателей сегрегации (искусственное разделение по определенному признаку) и позволяет сравнить структуры женской и мужской занятости. Идеальной можно считать ситуацию, когда занятые обоих полов равномерно распределены по всем выделяемым отраслям, т. е. когда пропорция между занятыми в экономике мужчинами и женщинами аналогична и для каждой отрасли. В реальной жизни это условие невыполнимо в силу различных социальных ролей, обусловленных психофизиологическими особенностями мужчин и женщин (Шаль, 2007. С. 340).

Стандартный путь оценки уровня гендерной сегрегации – расчет специальных индексов, например, индекса диссимилиации Дункана (ID). Этот индекс показывает долю работников одного пола, при смене сферы занятости которыми, например, при переходе мужчин в образование, здравоохранение, структура занятости становится гендерно-нейтральной, при этом работники другого пола остаются на своих рабочих местах. Индекс симметричный, поэтому

вывод верен одновременно и для женщин, и для мужчин. В случае равного распределения по профессиям индекс равен 0, а в случае совершенной сегрегации он был бы равен 100. Математически индекс диссимилиации определяется путем суммирования по всем профессиональным группам абсолютных значений процентных различий мужчин и женщин, занятых в каждой профессии, и делением этой суммы пополам. Индекс Дункана можно представить формулой:

$$ID = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} \right|, \quad (1)$$

где  $F_i$ ,  $F$  – численность женщин, занятых в отрасли  $i$  и в экономике;

$M_i$ ,  $M$  – численность мужчин, занятых соответственно в отрасли  $i$  и в экономике;

$n$  – количество отраслей в экономике.

Для анализа используются и другие показатели гендерной сегрегации – например, индекс женской занятости (WE), который показывает, насколько фактическое распределение женской занятости в отрасли соответствует теоретическому – пропорциональному долям отраслей в структуре общей занятости:

$$WE = \sum_{i=1}^n \left| \frac{F_i}{F} - \frac{N_i}{N} \right|, \quad (2)$$

где  $F_i$ ,  $F$  – численность женщин, занятых в отрасли  $i$  и в экономике в целом;

$N_i$ ,  $N$  – численность мужчин, занятых соответственно в отрасли  $i$  и в экономике;

$n$  – количество отраслей в экономике.

Индекс женской занятости (WE) аналогично индексу диссимилиации, отражает тот факт, что сегрегация представляет собой отклонение доли женщин в рамках отдельных профессий (отраслей) от доли женщин в общей численности занятых. Данный показатель был разработан экспертами Организации Экономического Сотрудничества и Развития и предназначается, в первую очередь, для межстрановых сравнений. Индекс женской занятости определяется как сумма отклонений доли женщин в каждой профессии от доли всех работников данной профессии в рабочей силе.

Если аналогично индексу женской занятости определить индекс мужской занятости (ME), то окажется, что рассмотренный ранее индекс диссимилиации Дункана есть среднее от WE и ME:

$$ID = 0,5 \sum_{i=1}^n \left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} \right| = 0,5 \sum_{i=1}^n \left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} + \frac{N_i}{N} - \frac{N_i}{N} \right|; \quad (3)$$

Поскольку отраслевые доли занятости принимают неотрицательные значения, то выполняется следующее равенство:

$$\left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} + \frac{N_i}{N} - \frac{N_i}{N} \right| \leq \left| \frac{F_i}{F} - \frac{N_i}{N} \right| + \left| \frac{N_i}{N} - \frac{M_i}{M} \right|. \quad (4)$$

При таком рассмотрении агрегированная оценка неравномерности отраслевого распределения занятости по полу распадается на составляющие: женской и мужской занятости.

Индекс соотношения между полами (SR) на рынке труда измеряет разницу между степенью, в которой женщины «сверхпредставлены» в «женских» и «недопредставлены» в «мужских» профессиях. Данный показатель рассчитывается как численность женщин в «женских» профессиях, деленная на численность женщин в этих профессиях, которая бы имела бы место, если бы профессиональная сегрегация по признаку пола отсутствовала, минус аналогичное соотношение для женщин в «мужских» профессиях.

Этот показатель был разработан в начале 1980-х гг. для исследований Министерством занятости Великобритании тенденций занятости женщин и мужчин на протяжении XX в. (Мальцева, 2007. С. 40).

$$SR = \frac{F_f}{FN_f/N} - \frac{F_m}{FN_m/N}. \quad (5)$$

где  $N$  – совокупное число работников в составе занятых;

$N_f$  – совокупное число работников в «женских» профессиях;

$N_m$  – совокупное число работников в «мужских» профессиях;

$F_m$  – численность женщин в «мужских» профессиях;

$F_f$  – численность женщин в «женских» профессиях;

$F$  – численность женщин в составе занятых.

Данный показатель применяется для сопоставления реальной ситуации и гипотетической, которая имела бы место, если бы не было сегрегации. При отсутствии сегрегации на рынке труда доля женщин в каждой профессии (отрасли) совпадает с долей женщин в общей численности занятых, равно как и для мужчин. Иными словами, как и в случае с ID, индекс SR рассчитывается для проверки того, совпадает ли распределение мужчин и женщин в профессиональной (отраслевой) структуре со структурой занятости вообще. Нижней границей количественного значения индекса является 0 – положение, когда реальная и гипотетическая ситуации совпадают, в то время как верхний предел не лимитирован. Однако, как следует из особенностей построения, индекс соотношения полов в большей

степени отражает ситуацию не с сегрегацией как таковой, а с концентрацией работников разных полов в отдельных сферах занятости.

Индекс предельного соответствия (ММ) признается сегодня показателем наиболее полно отвечающим требованиям, предъявляемым к измерителю гендерной сегрегации (Мальцева, 2007. С. 41). Формула для вычисления данного индекса имеет следующий вид:

$$MM = \frac{F_f}{F} - \frac{M_f}{M} \quad (6)$$

где  $M$  – численность мужчин в составе занятых;

$F$  – численность женщин в составе занятых;

$F_f$  – численность женщин в «женских» профессиях (отраслях);

$M_f$  – численность мужчин в «женских» профессиях (отраслях).

В данном случае «мужские» и «женские» профессии определяются иначе, чем при расчете всех остальных показателей (ID, SR, WE), когда «женские» профессии – это те, где доля женщин больше доли мужчин в рабочей силе, а «мужские» – это те, где доля мужчин больше доли женщин в рабочей силе. Для ММ «женскими» профессиями считаются те, в которых концентрация женщин наиболее высока и которые вместе имеют то же самое абсолютное число работников, мужчин и женщин, что и число занятых женщин. «Мужские» профессии – это те, в которых концентрация мужчин максимальна, причем число работников в них равняется числу занятых мужчин. Само предельное соответствие получило свое название от способа представления данных: деление на «мужские» и «женские» профессии выбрано таким образом, что предельные общие для половой принадлежности профессий соответствуют предельным общим для пола работников («мужские» профессии соответствуют мужчинам, а «женские» – женщинам).

Распределение занятых по гендерно доминируемым отраслям в России (табл. 1) свидетельствует о существенном смещении занятости – мужчины в значительно большей степени присутствуют в «мужских» отраслях, чем женщины в «женских». За период с 2005 по 2012 гг. концентрация мужчин в «мужских» отраслях снизилась с 77,7% до 77,5%, в то время как концентрация женщин увеличилась с 54,8% до 59,1%. Гендерная принадлежность отрасли определялась путем сравнения доли представителей данного пола в данной отрасли и доли в общей численности занятых. Можно предположить, что вытеснение женщин из «мужских» отраслей произошло в результате структурных изменений, вызванных кризисом 2008 г.

Таблица 1

Распределение занятых по гендерно доминируемым отраслям в России в 2005 г., 2010 г.<sup>1</sup>

	2005		2010	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Всего	100	100	100	100
«мужские» отрасли	77,7	45,2	77,5	40,9
«женские» отрасли	22,3	54,8	22,5	59,1

Проведенный анализ позволяет сделать несколько важных выводов. Во-первых, ни одна из отраслей не поменяла своей гендерной принадлежности: «мужские» отрасли остались «мужскими», «женские» – «женскими». Во-вторых, удельный вес женщин незначительно увеличился в двух традиционно «мужских» видах экономической деятельности – рыболовстве, государственном управлении и обеспечении военной безопасности, в остальных же видах концентрация женщин стала еще меньше. В-третьих, в отраслях, где женщины сверхпредставлены наблюдаются две противоположные тенденции: в здравоохранении, гостиничном и ресторанном бизнесе, а также в сфере предоставления коммунальных и социальных услуг доля женщин уменьшилась, тогда как в остальных трех сферах – еще больше возросла.

Для оценки степени сегрегации на российском рынке труда используем индекс Дункана (ID). Очевидно, что за период с 2000 по 2010 гг. индекс Дункана существенно увеличился, что свидетельствует об углублении процесса гендерной сегрегации на российском рынке труда в посткризисный период.

Таблица 2

Динамика индекса гендерной сегрегации<sup>2</sup>

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ID	0,31	0,33	0,34	0,35	0,35	0,36	0,37

Если в 2000 г. сумма долей мужчин и женщин, которые должны были бы сменить отрасль занятости для достижения в экономике гендерно равномерного распределения, составляла 31%, то в 2010 г. она составляет уже 37%.

В заключение необходимо сказать об экономических последствиях гендерной дискриминации. На уровне страны она приводит к значительным потерям эффективности, которые составляют около 5% ВВП. Для отдельного на-

<sup>1</sup> Рассчитано автором по материалам: Труд и занятость в России. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011.

<sup>2</sup> Рассчитано автором по материалам: Труд и занятость в России. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011.

нимателя, предприятия, фирмы дискриминация приводит к неоптимальному распределению ресурсов, сокращению выпуска и снижению прибыли. Для работников результатом становится значительная дифференциация в уровне оплаты труда между мужчинами и женщинами. Необоснованные дискриминационные различия в заработной плате приводят к потерям в благосостоянии, и выигрыш от дискриминации одних не компенсирует проигрыша других.

## ЛИТЕРАТУРА

- Женщины и мужчины России. (2006). Стат. сб. / Росстат. М., 255 с.  
 Женщины и мужчины России. (2008). Стат. сб. / Росстат. М., 281 с.  
 Женщины и мужчины России. (2010). Стат. сб. / Росстат. М., 283 с.  
 Женщины и мужчины России. (2012). Стат. сб. / Росстат. М., 299 с.  
 Мальцева И.О. (2007). Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда / Мальцева И.О., Рошин С.Ю. Гбс. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 295 с.  
 Труд и занятость в России. (2011): Стат. сб. / Росстат. М., 637 с.  
 Шаль А.В. (2007). Гендерный подход к анализу нестандартной занятости // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 5, № 1, ч. 2, С. 339–345.

## REFERENCES

- Labor and employment in Russia. (2011). Stat. digest / Rosstat. M., 637 p. (In Russian.)  
 Maltseva I.O. (2007). Gender segregation and mobility in Russia's labor market. Maltseva I.O., Roshchin C.Yu. State University High Economic School. M.: Publ. House of SU HES, 295 p. (In Russian.)  
 Shal A.V. (2007). Gender approach tonon standard employment analisys. *Economic bulletin of the Rostov State University*, vol. 5, no. 1, part 2, pp. 339–345. (In Russian.)  
 Womenfolk and menfolk in Russia. (2006). Stat. digest. Rosstat. M., 255 p. (In Russian.)  
 Womenfolk and menfolk in Russia. (2008). Stat. digest. Rosstat. M., 281 p. (In Russian.)  
 Womenfolk and menfolk in Russia. (2010). Stat. digest. Rosstat. M., 283 p. (In Russian.)  
 Womenfolk and menfolk in Russia. (2012): Stat. digest. Rosstat. M. 299 p. (In Russian.)

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

**КУКАРИН М.В.,**

старший преподаватель,  
Московский государственный университет пищевых производств, г. Москва,  
e-mail: maximkukarin80@gmail.com

*В статье рассматривается противоречие современного промышленного развития с позиций сокращения занятости населения. Показано, что в постиндустриальных условиях воспроизводства промышленный сектор экономики приобретает черты интегрирующей основы, формирующей необходимые условия для расширения производства и увеличения занятости в других секторах экономики.*

**Ключевые слова:** промышленное производство; занятость; промежуточное потребление; межотраслевая интеграция.

## PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY AND POPULATION EMPLOYMENT

**KUKARIN M.V.,**

Senior Lecturer,  
Moscow State University of Food Production, Moscow,  
e-mail: maximkukarin80@gmail.com

*In article the contradiction of modern industrial development from positions of reduction of employment of the population is considered. It is shown that in post-industrial conditions of reproduction the industrial sector of economy gains lines of the integrating basis forming necessary conditions for expansion of production and increase in employment in other sectors of economy.*

**Keywords:** industrial production; employment; intermediate consumption; intersectoral integration.

**JEL classification:** J21, M51.

В современных условиях постиндустриального общества проблематика развития промышленности становится одной из наиболее сложных. Причиной тому является кардинальное изменение структуры национальных экономик в условиях глобализации хозяйственного развития.

В данном контексте сформировалась достаточно выраженная совокупность экономических тенденций, которые для раскрытия темы нашей статьи целесообразно рассмотреть в следующей последовательности.

Во-первых, сокращение доли сельскохозяйственного производства до нескольких процентов занятых и валового внутреннего продукта. Это стало результатом закона убывающей доходности, действие которого ведет к вытеснению занятых.

Во-вторых, сокращение доли промышленности до уровня пятой части занятых и валового внутреннего продукта. Эта тенденция вызвана законом возрастающей производительности, прямым следствием которого становится абсолютное вытеснение работников в целях оптимизации использования ограниченных производственных ресурсов.

Совокупным результатом действия разнонаправленных экономических законов стало вытеснение занятых как из сельского хозяйства, так и из промышленности. Как известно, на этой основе была разработана модель третичного сектора, полностью подтвердившаяся в мировой практике.

В-третьих, опережающее развитие сферы услуг, которая сейчас аккумулирует до двух третей занятых и обеспечивает более половины валового внутреннего продукта. Устойчивость данного сектора вплоть до настоящего времени связана с действием закона относительно постоянной производительности факторов. По сути дела, именно эта тенденция стала основой формирования постиндустриальной, сервисной экономики.

В-четвертых, существенно изменилась структура расходов домашних хозяйств – сократилась доля расходов на приобретение продуктов питания и увеличилась доля расходов на оплату услуг и приобретения товаров длительного пользования. Эта тенденция стала результатом изменений в предпочтениях населения – как потребности в новом промышленном производстве, так и в сопутствующем сложном сервисе. Рост потребления высокотехнологичных товаров и услуг потребовал эффективной интеграции промышленных и сервисных компонентов.

Эта новая воспроизводственная структура является результатом трансформации основных видов хозяйственной деятельности, и в первую очередь – промышленности. Однако проблемы промышленного развития не ограничиваются только сокращением абсолютных воспроизводственных параметров. Все чаще ставится вопрос о новой взаимосвязи между промышленной трансформацией и социально-экономическим развитием страны (Татуев, 2012).

Одним из самых острых становится вопросов о перспективах сокращения занятости в промышленной сфере по мере многократного роста производительности.



Рис. 1. Динамика изменения объема промышленного производства и численности занятых в промышленности в период с 2000 по 2011 гг., в % к 2000 г.<sup>1</sup>

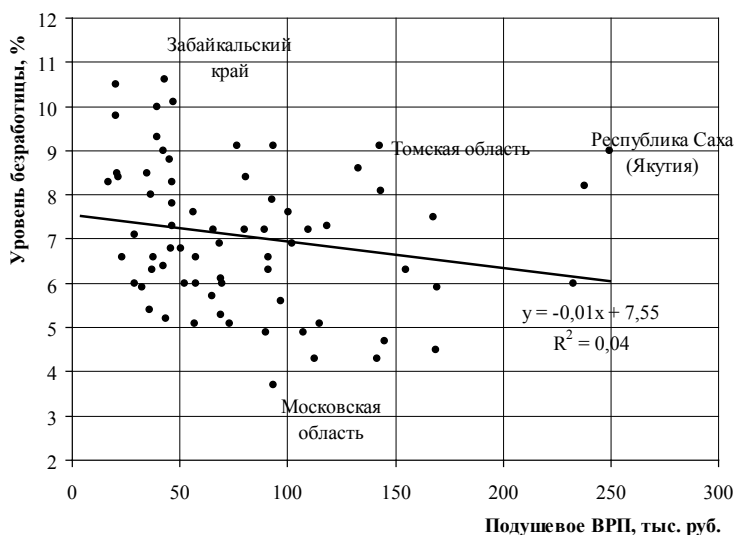
На рис. 1 представлены графики, иллюстрирующие динамику изменения объема промышленного производства и численность занятых в промышленности в период с 2000 по 2011 гг. Из графиков однозначно видно, что проиллюстрированные тенденции обладают противоположной динамикой. Так, объем промышленного производства, не считая резкого снижения в 2009 г., на всем рассматриваемом временном интервале увеличивался, а темп роста показателя 2011 г. к 2000 г. составил 153,9%. В то же время численность занятых в промышленности – напротив, устойчиво сокращалась, а темп роста показателя 2011 г. к 2000 г. составил 74,1%.

Таким образом, становится видно, что процесс увеличения объема промышленного производства сопровождается непрерывным сокращением численности занятых в данном секторе экономики. Из чего порой делается вывод о том, что усиленная индустриализация экономики ведет к проявлению неблагоприятных социально-экономических явлений, в основе которых лежит рост безработицы (Изряднова, 2013).

Основываясь на данном заключении, в ряде случаев предполагается, что в сложившихся условиях, характеризующихся ростом дифференциации различных групп населения и нестабильностью в обществе, логичным будет принять направление деиндустриализации экономики и развития современных инновационных отраслей, обеспечивающих приток трудовых ресурсов. В целом же, у данной точки зрения в настоящее время существует ряд сторонников (Абрамова, Ильченко, 2011). Однако в этом следует разобраться более подробно.

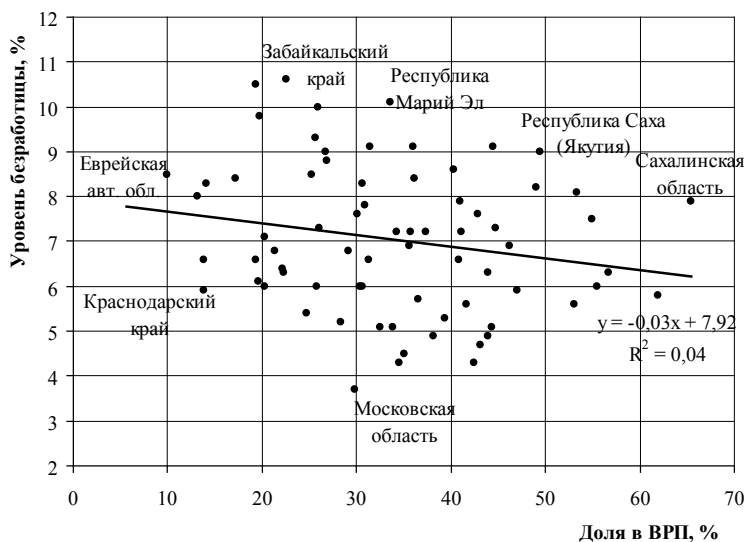
Так, если принять за рабочую гипотезу тот факт, что развитие промышленного производства ведет к росту безработицы, то очевидным должно быть следующее: в регионах, обладающих высокоразвитой промышленностью, а также в регионах с преобладанием промышленного производства в экономике, должен наблюдаться высокий уровень безработицы и наоборот. Проверим данную гипотезу на эмпирических данных. В качестве основы возьмем значения показателя уровня безработицы и значения подушевого объема ВРП, производимого в промышленности, по субъектам Российской Федерации в 2011 г. Связь между значениями данных показателей представлена на диаграмме рассеивания на рис. 2. Визуальный анализ диаграммы позволяет говорить об отсутствии явной связи. Наличие статистически значимой связи также не удается идентифицировать и при использовании методов регрессионного анализа. В частности, как при анализе простой формы связи (линейной), так и более сложной (например, полинома шестой степени), коэффициент достоверности аппроксимации ( $R^2$ ) находится на низком уровне и не превышает 0,1 ед.

<sup>1</sup> Графики построены автором на основе данных: Промышленность России. 2012: Статистический сборник. М.: Росстат, 2012. С. 21.



**Рис. 2.** Иллюстрация связи между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя подушевого объема ВРП, производимого в промышленности, по субъектам РФ в 2011 г.<sup>2</sup>

Это позволяет говорить о том, что в сложившихся условиях процесса общественного воспроизводства на национальном и субнациональном уровне, не удастся выявить влияние уровня индустриализации экономики на уровень безработицы. То есть справедливость выдвинутой гипотезы о том, что индустриализация экономики ведет к росту безработицы, вызывает сомнение.



**Рис. 3.** Иллюстрация связи между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя доли промышленного производства в структуре общего объема ВРП, по субъектам РФ в 2011 г.<sup>3</sup>

Дополнительным подтверждением тому является отсутствие статистически значимой связи между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя доли промышленного производства в структуре общего объема ВРП, по субъектам РФ в 2011 г., что проиллюстрировано с помощью диаграммы рассеивания, представленной на рис. 3. Так, визуальный анализ диаграммы позволяет заключить об отсутствии явной связи. Наличие статистически значимой связи также не удастся идентифицировать в рамках регрессионного анализа. Использование как простой (линейной), так и более сложных форм связи (например, полинома шестой степени) не позволяет получить статистически значимый результат (во всех случаях коэффициент достоверности аппроксимации ( $R^2$ ) находится на низком уровне и не превышает 0,1 ед.).

<sup>2</sup> Диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/dusha98-11.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/dusha98-11.xls); [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/otr-stru11.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/otr-stru11.xls); [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/trud6.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls).

<sup>3</sup> Диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/otr-stru11.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/otr-stru11.xls); [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/trud6.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls).



Следовательно, можно говорить о том, что не удастся выявить воздействие на уровень безработицы не только показателей развития промышленного производства (выраженных через подушевой размер ВРП, созданного в отраслях промышленности), но и показателей доли промышленного производства в экономике (выраженных через долю ВРП, созданного в отраслях промышленности). Это в целом ставит под сомнение справедливость выдвинутой ранее гипотезы.

В то же время следует учитывать возможность наличия косвенной связи между уровнем развития промышленного производства в экономике и характером процессов общественного воспроизводства. В частности, специфика промышленного производства в целом и обрабатывающих отраслей в частности заключается в сложности и продолжительности производственных цепочек, в рамках которых осуществляется не только внутриотраслевая, но и межотраслевая интеграция. Благодаря чему производство основной части добавленной стоимости осуществляется за пределами отраслей промышленности, с участием занятых в других секторах экономики (Зуев, 2012; Миллер, 2011).

В табл. 1 представлена информация об объемах промежуточного потребления продукции, созданной в промышленности, по видам экономической деятельности в 2006 г. Из таблицы видно, что в целом по экономике за рассматриваемый год объем промежуточного спроса на промышленную продукцию составил 14,6 трлн руб.

Таблица 1

**Объемы промежуточного потребления продукции, созданной в промышленности,  
по видам экономической деятельности в 2006 г.<sup>4</sup>**

Сектора экономики	Промышленность – всего	
	млрд руб.	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	436,5	3,0
Рыболовство, рыбоводство	49,6	0,3
Добыча полезных ископаемых	710,3	4,9
Обрабатывающие производства	7166,0	49,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1193,2	8,2
Строительство	1301,4	8,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	664,8	4,6
Гостиницы и рестораны	133,8	0,9
Транспорт и связь	1034,2	7,1
Финансовая деятельность	30,2	0,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	575,7	3,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	597,1	4,1
Образование	168,2	1,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	370,2	2,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	153,3	1,1
Промежуточный спрос	14584,5	100,0

В то же время лишь немногим более половины этого объема было использовано для промежуточного потребления в рамках непосредственно промышленного сектора экономики. Оставшийся же объем был потреблен для производств в других секторах экономики, среди которых наиболее заметными стали: «Строительство», «Транспорт и связь», «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», «Здравоохранение и предоставление социальных услуг».

Причем следует отметить, что промежуточное потребление непосредственно промышленными производствами не отличается высокими показателями потребления продукции, созданной в других секторах экономики. Так, из табл. 2 видно, что порядка 80% промежуточного потребления в отраслях промышленности представлено продукцией непосредственно самих отраслей промышленности. И лишь оставшиеся 20% с небольшим приходятся на продукцию, произведенную в других секторах экономики, среди которых продукция таких видов экономической деятельности, как: «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», «Транспорт и связь».

<sup>4</sup> Таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Национальные счета России в 2001–2008 годах // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B09\\_15/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls](http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_15/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls).

**Объемы промежуточного потребления продукции, созданной  
по видам экономической деятельности, в промышленности в 2006 г.<sup>5</sup>**

Сектора экономики	Промышленность – всего	
	млрд руб.	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	657,4	5,8
Рыболовство, рыбоводство	18,5	0,2
Добыча полезных ископаемых	2533,8	22,2
Обрабатывающие производства	5426,1	47,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1109,7	9,7
Строительство	173,2	1,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21,3	0,2
Гостиницы и рестораны	7,9	0,1
Транспорт и связь	600,0	5,3
Финансовая деятельность	167,8	1,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	645,0	5,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	22,4	0,2
Образование	5,4	0,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,9	0,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	10,4	0,1
<b>ИТОГО использовано в ценах покупателей</b>	<b>11401,7</b>	<b>100,0</b>

Таким образом, становится видно, что в ходе проведенного исследования гипотеза об отрицательном влиянии процессов индустриализации экономики на безработицу не подтвердилась. В то же время становится видно, что в современных условиях общественного воспроизводства промышленный сектор экономики приобретает черты интегрирующей основы, формирующей необходимые условия для производства и занятости в других секторах экономики, и является фактором становления и новых организационно-экономических форм. Сама постановка вопроса именно таким образом размывает традиционные представления о границах отраслей, особенно по части промышленного производства, часть результатов которого оказалась непосредственно представленной в сервисной деятельности. По сути дела, необходимо формирование новой промышленной основы для сервисной деятельности с учетом требований формирующейся экономики знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Абрамова Е.А., Ильченко А.Н. (2011). Проблемы безработицы в странах мира: сравнительный анализ, опыт разрешения // *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*, № 2. С. 5–10.
- Зуев В.Е. (2012). Интеграция как инструмент реализации промышленной политики // *Региональная экономика: теория и практика*, № 24. С. 13–20.
- Изряднова О. (2013). Реальный сектор экономики: факторы и тенденции // *Экономическое развитие России*, т. 20, № 5. С. 6–9.
- Миллер А. (2011). Интеграция в промышленном секторе России: проблемы и пути решения // *Предпринимательство*, № 5. С. 128–133.
- Татуев А.А. (2012). Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике // *Вестник УМО. Экономика, статистика и информатика*, № 3(2). С. 313–316.

#### REFERENCES

- Abramova E.A., Ilchenko A.N. (2011). Unemployment problems in the world countries: comparative analysis, permission experience. *Modern high technologies. Regional enclosure*, no. 2, pp. 5–10. (In Russian.)
- Zuyev V.E. (2012). Integration as instrument of realization of industrial policy. *Regional economy: theory and practice*, no. 24, pp. 13–20. (In Russian.)
- Izryadnova O. (2013). Real sector of economy: factors and tendencies. *Economic development of Russia*, т. 20, no. 5, pp. 6–9. (In Russian.)
- Miller A. (2011). Integration in industrial sector of Russia: problems and solutions. *Business*, no. 5, pp. 128–133. (In Russian.)
- Tatuyev A.A. (2012). Social and economic role of industrial policy in modern economy. *The UMO Bulletin. Economy, statistics and informatics*, no. 3(2), pp. 313–316. (In Russian.)

<sup>5</sup> Таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Национальные счета России в 2001–2008 годах // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B09\\_15/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls](http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_15/IssWWW.exe/Stg/%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls).

## СПЕЦИФИКА ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

**ИВАНОВА Е.А.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: Ivanova.Elena-05@yndeks.ru

*В статье предпринята попытка проанализировать различные варианты создания корпораций и моделирования внутрифирменных отношений в отечественной экономике, а также проведено исследование многообразия типов построения сложных корпоративных структур. Процессы глобализации вносят определенные особенности в механизмы формирования корпоративных отношений, которые идут по пути образования различного рода сложных интегрированных структур. В свою очередь внутренние и внешние механизмы корпоративных отношений трансформируют экономическую среду, меняют состав ее участников, меняют характер производственных, технологических, финансовых и торговых связей.*

**Ключевые слова:** корпорация; корпоративное управление; организационная система; интеграция; имущественные отношения; централизация; властные полномочия; холдинг; контрольный пакет; автономия; дочернее общество.

## SPECIFICITY OF INTERNAL CORPORATIVE RELATIONS IN MODERN RUSSIAN ECONOMY

**IVANOVA E.A.,**

Doctor of Science, professor,  
Rostov state university of economics (RINH), Rostov-on-Don,  
e-mail: Ivanova.Elena-05@yndeks.ru

*The article attempts to analyze the various options for creating and modeling of intra- corporate relations in the domestic economy, as well as a study of the manifold types of building complex corporate structures. The processes of globalization make certain features in the mechanisms of corporate relations, which are on the path of education of various kinds of complex integrated structures. In turn, the internal and external mechanisms of corporate relations transformed economic environment, change the composition of its members, changing the nature of production, technological, financial and trade ties.*

**Keywords:** corporation; corporate management; organization system; integration; private relations; centralization; authority; control pay; autonomy; subsidiary.

**JEL classification:** J53, L25.

В промышленном секторе используется множество вариантов создания корпораций, каждый из которых основан на преимуществах корпоративной формы ведения предпринимательской деятельности.

Действующее законодательство, к сожалению, не содержит понятия «корпоративные отношения». Поэтому считаем целесообразным определить данную дефиницию как внутренние взаимоотношения между участниками деятельности корпорации, регулируемые нормами права: законодательными актами и внутренними локальными актами компании.

Рассматривая корпорацию как объект управления в системе корпоративного управления, обращает на себя внимание тот факт, что именно долевой характер уставного капитала – главная отличительная черта корпоративной

формы ведения бизнеса. При этом акционеры принимают участие в управлении компанией пропорционально объему вложенных средств, что способствует эффективному контролю за деятельностью руководства и оптимальному использованию капитала корпорации. В узком смысле слова под классической корпорацией мы понимаем обычное акционерное общество.

Хотелось бы также отметить, что корпорация как организационная система управления представляет собой еще и масштабную форму интеграции компаний путем объединения хозяйствующих субъектов различных сфер деятельности. Основная цель корпоративных объединений – это выработка совместной стратегии в области предпринимательской деятельности, усиление конкурентных преимуществ. Механизмами достижения этой цели являются управление НИОКР в рамках совместно выбранной научно-технической политики, минимизация издержек на производство однотипной продукции, регулирование капитальных вложений при проведении единой инвестиционной политики, управление производством новых видов изделий как единым технологическим процессом, раздел рынков сбыта (Авдашева, 2010. С. 66).

В России традиционно предпринимательская деятельность велась в крупных бизнес-структурах, с присутствием характерных тенденций к интеграции. Из всего многообразия организационных типов построения сложных корпоративных структур можно выделить три типа формирующихся объединений, а именно: 1) построение внутрикорпоративных взаимоотношений на основе имущественных отношений; 2) построение внутрикорпоративных взаимоотношений путем централизации управленческих функций на добровольной основе.

Все корпоративные структуры по степени самостоятельности входящих в объединение лиц можно разделить на 3 основные группы.

Первая группа объединяет участников, полностью равноправных по отношению друг к другу. Такая организационная структура называется симметричной. В качестве примера подобного рода структур можно привести ассоциацию (палата, гильдия, союз, лига), консорциум и картель.

Вторая группа – это частично зависимые друг от друга участники, взаимодействующие между собой по ограниченному объему своей деятельности и сохраняющие автономию в сфере управления (это также симметричные структуры). К данной группе относятся: ФПП, синдикаты.

Третья группа включает участников, одни из которых полностью зависят от других, при этом часть функций управления передается от одних другим. Структура, в силу неодинаковости прав и обязанностей участников, является асимметричной. В данную группу входят: трест, концерн, холдинг.

Доминирующей организационно-экономической формой функционирования крупных интегрированных структур в современной России выступают холдинги, контролирующие почти половину российской промышленности и подавляющую часть компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке (Алиев, 2008. С. 98). Холдинговые отношения представляют собой наиболее распространенный вид внутрикорпоративных отношений, выражающих взаимосвязи между участниками объединения и определяющих основания возникновения этой зависимости. При этом под основаниями возникновения отношений, в частности холдинговых, мы понимаем те обстоятельства, которые позволяют одному самостоятельному хозяйствующему субъекту иметь экономическую власть над другим формально независимым участником бизнес-группы.

В ст. 6 ФЗ «Об акционерных обществах» дается определение дочерних обществ и товариществ: «общества (товарищества) являются таковыми, если другое хозяйственное общество (товарищество) в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет право определять решения, принимаемые таким обществом» (ФЗ «Об акционерных обществах...», 1995). Именно описанные три случая, по нашему мнению, и есть основания установления холдинговых отношений, поскольку структура классического холдинга состоит из основного хозяйственного общества (товарищества) и дочерних хозяйственных обществ, т. е. именно критерии дочерности являются основными принципами и холдинговых отношений.

Очень схожей с холдингом формой предпринимательской деятельности выступает концерн. С научной точки зрения, важной задачей выступает выделение экономической сущности и отличительных особенностей внутрикорпоративных отношений этой сложной интегрированной структуры. Кроме того, внимания с точки зрения корректности терминологии заслуживает вопрос о соотношении понятий «холдинг» и «концерн». Весьма распространенным является определение холдинговой компании как юридического лица в форме хозяйственного общества, которому принадлежит контрольный пакет акций дочерних обществ. При этом головная компания осуществляет контроль за деятельностью дочерних обществ. Такая схема характерна для чистого холдинга. Распространенными понятиями в экономической литературе и в практической деятельности являются понятия административного и финансового холдингов, патентного и лицензионного холдингов, холдинга по оказанию услуг, лицензионного холдинга и др., обозначающих определенные направления деятельности классического холдинга, которым может являться, как мы уже заметили, любое общество, которому принадлежит контрольный пакет акций других обществ и которое на основе общности капитала осуществляет контроль за их деятельностью. То есть, можно определить основное различие между концерном и холдингом. Оно состоит в том, что в концерне присутствует контрактная основа, как основание для образования структуры, а в холдинге она отсутствует.

Очень близко к холдингу по правовой основе находятся финансово-промышленные группы. На сегодняшний день это единственная организационно-экономическая форма предпринимательской деятельности, которая имеет детальную законодательную базу. ФПП – это совокупность самостоятельных хозяйствующих субъектов, объединившихся с целью производственной и коммерческой интеграции при осуществлении финансовых и капитальных вло-

жений, обеспечивающих конкурентоспособность структуры на рынке, выход на новые рынки и увеличение эффективности деятельности.

Внутрикорпоративные отношения ФПГ могут быть организованы одним из двух способов. Первый способ заключается в составлении договора об интеграции и образовании Центральной компании с передачей ей основного объема полномочий членов группы, либо по холдинговой схеме, предусматривающей, что функции Центральной компании падают на головное общество.

Статистика свидетельствует, что подавляющая часть финансово-промышленных групп в российской промышленности созданы первым описанным нами способом, т. е. на основании договора об образовании финансово-промышленной группы и создании Центральной компании. И только каждая седьмая финансово-промышленная группа создана по холдинговому типу, предусматривающему в составе группы компанию, которой принадлежат контрольные пакеты других, связанных по капиталу, обществ (Шиткина, 2011. С. 79).

Таким образом, в настоящее время наиболее распространены ФПГ нехолдингового типа, трактуемые в экономической литературе как форма дружественных присоединений.

Специфическое место в перечне сложных интегрированных структур отводится такой организационно-экономической форме как синдикат, что связано с актуальностью целей его создания в современных условиях активизации борьбы за рынки сбыта. Для России данная форма нетипична, но в различных других организационно-экономических формах деятельности присутствуют отдельные черты рассматриваемой организационной структуры. Синдикат – это корпоративное образование, действующее на основе централизации структуры продвижения товаров и услуг на рынки, управление сбытом, маркетинговые планы в бизнес-планировании. При этом объединенные в синдикат участники хозяйственной деятельности теряют самостоятельность в сфере обращения, но сохраняют ее в юридической сфере и производственной деятельности. Синдикаты, образованные конвенционально, представляют собой очень неустойчивые организационные структуры. Если же в них пытаются выделить структуру, централизующую управление участниками объединения, то это, в большинстве случаев, способствует перерождению синдиката в другую организационно-экономическую форму деятельности.

Следующим типом сложных надфирменных образований, заслуживающим упоминания, выступает картель. Картель – это интеграция самостоятельных экономических субъектов на основе общей маркетинговой стратегии и единых принципов бизнес-планирования, оговоренных и зафиксированных в контрактных соглашениях о разделе рынков сбыта, общей ценовой и сбытовой политике.

Российская практика свидетельствует, что в отечественной промышленности данная организационно-экономическая форма практически не встречается. Причины этого заключаются в следующем. Во-первых, существуют ограничения, содержащиеся в антимонопольном законодательстве. Во-вторых, соглашения картельного типа только иногда дают те же преимущества, что и монопольное господство подобной структуры на определенном товарном рынке.

Консорциум, напротив, довольно распространенная форма сложных интегрированных структур. В консорциум объединяются хозяйствующие субъекты на временной основе для реализации конкретного производственного или иного экономического проекта, требующего мобилизации значительных финансовых ресурсов. Деятельность подобного объединения направлена на получение максимальных выгод участниками консорциума. Организация консорциума оформляется соглашением. При этом отсутствует принцип общности имущества, а действует принцип доверительного управления.

Редкими видами интеграционных объединений в российской промышленности являются тресты, пулы и альянсы.

Нами упомянуты основные формы сложных интегрированных структур и основы внутрикорпоративных отношений в них. В заключение можно сделать вывод, что процессы глобализации вносят определенные особенности в механизмы формирования корпоративных отношений, которые идут по пути образования различного рода сложных интегрированных структур. В свою очередь внутренние и внешние механизмы корпоративных отношений трансформируют экономическую среду, меняют состав ее участников, меняют характер производственных, технологических, финансовых и торговых связей.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С. (2010). Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // *Вопросы экономики*, № 1. С. 97–110.
- Алиев С.А. (2008). Факторы рыночной активности корпоративных структур и их влияние на систему управления // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 3. С. 65–71.
- ФЗ «Об акционерных обществах» № 208 от 26.12.1995 г. СПС «КонсультантПлюс».
- Шиткина И.С. (2011). Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научно-практ. издание. М.: Волтерс Клувер.

#### REFERENCES

- Avdasheva S. (2010). Russian holdings: New Empirical Evidence. *Problems of Economics*, no. 1, pp. 97–110. (In Russian.)
- Aliiev S.A. (2008). Factors market activity of corporate structures and their impact on the control system. *Management in Russia and abroad*, no. 3, pp. 65–71. (In Russian.)
- Federal Law «On Joint Stock Companies» № 208 dated 26.12.1995. ATP «Consultant» (In Russian.)
- Shitkina I.S. (2011). Holdings: legal regulation and corporate governance: scientific and practical edition. Moscow.: Wolters Kluwer. (In Russian.)

## ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРИ СОВМЕЩЕНИИ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ

**КОРОЛЕВА Н.Ю.,**

кандидат экономических наук, старший преподаватель,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: nkoroleva@sfedu.ru;

**ФРОЛОВА И.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: irarostov@mail.ru

*Рассмотрены практические аспекты организации раздельного учета в целях налогообложения. Подробно проанализирована организация налогового учета при совмещении налоговых режимов. Раскрыты вопросы формирования системы раздельного учета в целях правильного исчисления налога на добавленную стоимость и налога на прибыль при использовании специальных налоговых режимов. Предложена методика расчета доли налога на добавленную стоимость в случае осуществления облагаемых и не облагаемых операций.*

**Ключевые слова:** раздельный учет; налогообложение; налог на добавленную стоимость; налог на прибыль; специальные налоговые режимы.

## ORGANIZATION PROBLEMS OF SEPARATE ACCOUNTING FOR TAX PURPOSES AND WITH A COMBINATION OF TAX REGIMES

**KOROLEVA N.YU.,**

PhD, senior lecturer,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: nkoroleva@sfedu.ru;

**FROLOVA I.V.,**

PhD, associate professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: irarostov@mail.ru

*The practical aspects of separate accounting organization for tax purposes were viewed the tax accounting organization with a combination of tax regimes was analyzed in detail. Issues of the system of separate accounting formation for the correct calculation of the value added tax and profit tax were disclosed; using special tax regimes the methods of calculating the share of VAT in the case of implementation taxable and not taxable operations were proposed.*

**Keywords:** separate accounting; taxation; value added tax; profit tax; special tax regimes.

**JEL classification:** M41.

В настоящее время организация раздельного учета в целях налогообложения и при совмещении налоговых режимов недостаточно рассмотрена как с теоретической, так и с практической точки зрения. Разделяя мнение о важности теоретических изысканий, рассмотрим практическую сторону данного вопроса. Сегодня большинство

организаций в своей деятельности осуществляют операции или виды деятельности, которые предполагают разный порядок налогообложения, в результате чего происходит совмещение налоговых режимов или условий налогообложения видов деятельности, осуществляемых одним юридическим лицом.

В этом случае для правильного исчисления соответствующего налога организации необходимо осуществлять раздельный учет операций или объектов, облагаемых данным налогом.

Кроме того, ведение раздельного учета в рамках каждого налога обусловлено необходимостью осуществления налогового контроля. Налоговый контроль, как отмечает Е.В. Поролло, функционирует в жестких правовых рамках и носит государственно-властный характер, что вызвано особыми отношениями с юридическими и физическими лицами по поводу уплаты налогов в государственную казну (Поролло, 2013. С. 85).

Налоговый кодекс РФ не определяет, что такое раздельный учет, но требование его ведения закреплено в ряде статей НК РФ. Так, в п. 4 ст. 149 главы 21 «Налог на добавленную стоимость» указано, что если налогоплательщиком осуществляются операции, подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения), он обязан вести раздельный учет таких операций. П. 1 ст. 272 главы 25 «Налог на прибыль организаций» обязывает налогоплательщика расходы, которые не могут быть непосредственно отнесены на затраты по конкретному виду деятельности, распределять пропорционально доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов.

При совмещении налоговых режимов налогоплательщикам также не обойтись без раздельного учета.

На сегодняшний день налогообложение хозяйствующих субъектов в России осуществляется на основе одного из налоговых режимов:

- общего, который подразумевает уплату налога на прибыль (организациями), налога на доходы физических лиц (индивидуальными предпринимателями и лицами, к ним приравненными), налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на имущество организаций и др.;
- специальных режимов налогообложения:
  1. системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
  2. упрощенной системы налогообложения (УСН), в том числе на основе патента;
  3. системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
  4. системы налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Наибольшее распространение получило сочетание системы единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) с общим режимом или упрощенной системой налогообложения. Одновременное применение одним экономическим субъектом всех трех режимов налогообложения либо сочетания общей системы с упрощенной невозможны. Современным законодательством допускается использование одновременно только двух режимов, которые не являются при этом взаимоисключающими.

Чаще всего современные предприниматели прибегают к схеме ЕНВД плюс упрощенная система налогообложения. При этом первый режим имеет отношение к определенному виду деятельности, а второй, согласно законодательству, устанавливается для организации в целом.

Не может быть совмещена упрощенная система с ЕСХН. Также она не применяется одновременно с общей системой, поскольку данные режимы применяются в отношении всех видов осуществляемой налогоплательщиком деятельности.

Налогоплательщику следует вести отдельно учет показателей, влияющих на налоговые вычеты и показателей, которые формируют объект налогообложения и налогооблагаемую базу. Таким образом, раздельный учет – это учет, который позволяет безошибочно определить налогооблагаемую базу для исчисления налога.

Обязанность налогоплательщика вести раздельный учет установлена законодательством, а ответственность за нарушение данного требования – нет. Однако, отсутствие такого учета приводит к искажению сведений о налогах, недоплате, что, в свою очередь, влечет за собой налоговую ответственность.

Как было указано ранее, обязанность вести раздельный учет и закреплять порядок его ведения в учетной политике для целей налогообложения НДС установлена непосредственно Налоговым кодексом РФ.

Суммы налога, предъявленные продавцами товаров (работ, услуг) налогоплательщикам, осуществляющим как облагаемые налогом, так и освобождаемые от налогообложения операции принимаются к вычету либо учитываются в их стоимости в определенной пропорции, в той пропорции, в которой товары (работы, услуги) используются для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), облагаемых и необлагаемых НДС.

Указанная пропорция определяется исходя из стоимости отгруженных товаров (работ, услуг), имущественных прав, операции по реализации которых подлежат налогообложению (освобождены от налогообложения), в общей стоимости товаров (работ, услуг), имущественных прав, отгруженных за налоговый период.

При отсутствии у налогоплательщика раздельного учета сумма налога по приобретенным товарам (работам, услугам) вычету не подлежит и в расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, не включается. Налогоплательщик имеет право не применять данную пропорцию к тем налоговым периодам, в которых доля совокупных расходов на производство товаров, операций, по реализации которых не подлежат налогообложению, не превышает 5% общей величины совокупных расходов на производство. При этом все суммы налога, предъявленные таким налогоплательщикам в указанном налоговом периоде, подлежат вычету в соответствии с порядком, предусмотренным ст. 172 НК РФ.

Принцип раздельного учета определен НК РФ достаточно четко и просто – определяется пропорция для распределения входного НДС по расходам, относящимся одновременно к облагаемым и не облагаемым этим налогом операциям (видам деятельности). Расчет доли расходов и сумм НДС по не облагаемым операциям в общей сумме расходов за налоговый период может быть выполнен налогоплательщиком в следующем виде (см. табл. 1<sup>1</sup>).

Таблица 1

**Расчет доли расходов по операциям, не облагаемым НДС в общей сумме расходов за налоговый период**

№ п/п	Наименование показателя	Сумма в рублях	Доля в %
1.	Доходы от реализации, в том числе:		
1.1	• от реализации продукции		
1.2	• от прочей реализации		
2.	Общая величина совокупных расходов на производство, в том числе:		
2.1	• совокупные расходы на производство товаров (работ, услуг), операции, по реализации которых подлежат налогообложению НДС		
2.2	• совокупные расходы на производство товаров (работ, услуг), операции, по реализации которых не подлежат налогообложению НДС		
3.	Доходы от реализации, в том числе:		
3.1	• от реализации продукции, облагаемой НДС		
3.2	• от реализации продукции, не облагаемой НДС		
4.	Сумма НДС по косвенным расходам, понесенным для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг):		
4.1	• сумма НДС, принимаемая к вычету		
4.2	• сумма НДС, учитываемая в стоимости товаров (работ, услуг), не подлежащих налогообложению освобожденных от налогообложения)		

Учитывая, что пропорция определяется за налоговый период, налогоплательщик сможет определить сумму НДС, принимаемую к вычету, только в конце налогового периода. Поэтому во избежание корректировочных записей в бухгалтерском учете и необходимости оформления дополнительных листов в книгу покупок целесообразно до конца налогового периода сумму входного НДС учитывать на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». А записи по кредиту счета 19 в корреспонденции со счетами 68 «Расчеты по налогам и сборам» делать только по итогам налогового периода после определения пропорции. Также последним числом налогового периода следует делать и запись в книге покупок на основании счетов-фактур по общим расходам и бухгалтерской справки-расчета по определению пропорции.

При совокупных расходах на производство необлагаемых товаров (работ, услуг), не превышающих 5% общей величины расходов на производство, налогоплательщик имеет право на вычет всей суммы входного НДС (так называемое правило 5%). Однако раздельный учет вести все равно необходимо, так как именно эти 5 или менее процентов налогоплательщик должен обосновать.

Норма по раздельному учету для целей исчисления налога на прибыль аналогична норме по НДС. Однако, в этой норме, при расчете пропорции для распределения расходов фигурирует «доход», а не «стоимость отгруженных товаров (работ, услуг)», как в норме по НДС.

Статья 274 НК РФ предусматривает, что налогоплательщики, получающие доходы от деятельности, облагаемой разными ставками, либо не облагаемой налогом на прибыль, обязаны вести обособленный учет доходов и расходов по такой деятельности.

При этом расходы организаций в случае невозможности их разделения определяются пропорционально доле доходов организации от деятельности, не облагаемой налогом на прибыль, в общем доходе организации по всем видам деятельности.

Аналогичный порядок распространяется на организации, перешедшие на уплату налога на вмененный доход, а также на организации, получающие прибыль (убыток) от сельскохозяйственной деятельности.

Напомним, что в целях исчисления налога на прибыль к доходам относятся:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы.

И если с доходами от реализации для торговых организаций понятно (это выручка от продажи товаров), то вот с внереализационными доходами возникают вопросы:

- следует ли их распределять по системам налогообложения?;
- следует ли их учитывать при расчете пропорции для распределения общих расходов?

Относительно первого вопроса позиция финансового и налогового ведомств однозначна: при совмещении общей системы и деятельности, облагаемой ЕНВД, внереализационные доходы, которые нельзя однозначно отнести на «вмененную» деятельность, облагаются налогом на прибыль.

Что касается учета НДС в доходах, суммы которых участвуют в расчете пропорции, то, в отличие от порядка раздельного учета для НДС, здесь вообще не должно возникать сложностей – пропорция определяется исходя из выручки по общему режиму без НДС. Ведь для целей налогообложения прибыли выручка определяется без учета НДС и акцизов.

<sup>1</sup> Составлено автором.



Поскольку налог на прибыль считается нарастающим итогом, то и расходы распределяются между видами деятельности по отчетным (налоговым) периодам нарастающим итогом.

Большинство же вопросов по разделному учету, как правило, возникает у налогоплательщиков при одновременном ведении деятельности, облагаемой по общей системе налогообложения или упрощенной системе налогообложения (УСН), и деятельности, облагаемой единым налогом на вмененный доход (ЕНВД).

Поскольку именно на счетах бухгалтерского учета и происходит отражение каждой хозяйственной операции, грамотно организованный бухгалтерский учет в значительной мере облегчит задачу организации и ведения разделного учета. Это может быть достигнуто введением отдельных субсчетов для отражения операций по разным видам деятельности. Например, при совмещении оптовой и розничной торговли это могут быть такие синтетические счета второго и третьего порядка, предусмотренные рабочим планом счетов организации:

- 41-1 «Товары оптовой торговли»;
- 41-2 «Товары розничной торговли»;
- 19-5 «НДС по товарам оптовой торговли»;
- 19-6 «НДС по товарам розничной торговли»;
- 44-1 «Расходы на продажу товаров оптом»;
- 44-2 «Расходы на продажу товаров в розницу»;
- 70-1 «Расчеты по оплате труда с персоналом, занятым в оптовой торговле»;
- 70-2 «Расчеты по оплате труда с персоналом, занятым в розничной торговле»;
- 90-1-1 «Выручка от оптовой торговли»;
- 90-1-2 «Выручка от розничной торговли»;
- 90-2-1 «Себестоимость оптовой торговли»;
- 90-2-2 «Себестоимость розничной торговли»;
- 90-9-1 «Финансовый результат от оптовой торговли»;
- 90-9-2 «Финансовый результат от розничной торговли»;
- 99-1 «Прибыль/убыток от оптовой торговли»;
- 99-2 «Прибыль/убыток от розничной торговли».

Итак, по возможности доходы и расходы следует изначально распределить по видам деятельности, тогда делить останется фактически только расходы на содержание управленческого персонала.

Конечно, если заранее известно, что, например, эти товары приобретены для оптовой торговли (соответственно, деятельность относится к общему режиму налогообложения), а другие товары – исключительно для розницы (соответственно, деятельность подпадает под ЕНВД), то с такими расходами проблем не будет.

Или, если организация, торгующая оптом и в розницу, провела, например, рекламную кампанию по продвижению реализуемого только оптом товара, ни сами расходы, ни НДС по ним делить не надо. Ведь налицо четкая взаимосвязь произведенных расходов с конкретным видом деятельности.

Делению подлежат только те расходы, которые однозначно нельзя отнести к определенному виду деятельности. Практически всегда существуют такие расходы, которые невозможно отнести четко к конкретному виду деятельности. Как правило, это общехозяйственные (управленческие) расходы.

При формировании системы разделного учета Е.С. Цепилова и Е. Плескач выделяют несколько этапов, которые представлены в табл. 2 (Цепилова, Плескач, 2012).

Таблица 2

#### Этапы формирования системы разделного учета в организации

№ п/п	Этап	Содержание этапа
1	разработка методики ведения разделного учета	анализируются расходы организации, определяются перечни расходов, относящихся к каждому виду деятельности, и расходов, подлежащих распределению. Далее разрабатывается методика распределения общих расходов и порядок списания разделенных расходов на затраты каждого вида деятельности. Для разработки методики распределения расходов проводится анализ законодательства, определяется наличие указаний в НК РФ на саму методику либо на общие принципы, которым она должна соответствовать
2	совмещение разработанной методики ведения разделного учета с существующей системой ведения учета на предприятии	анализируется методика ведения учета на предприятии, а именно процедуры учета доходов и расходов, проводится анализ возможности получения данных для разделного учета на основании имеющейся системы учета, построенной в организации. Иными словами, определяется, можно ли вести разделный учет в соответствии с разработанной методикой. Если система учета на предприятии удовлетворяет всем потребностям разделного учета, стоит лишь определить последовательность получения данных для разделного учета, например, синтетические счета второго и третьего порядка, предусмотренные рабочим планом счетов организации
3	документальное оформление и закрепление методики ведения разделного учета в организации	отражение методики ведения разделного учета в учетной политике предприятия, разработка регистров и документов, в которых будут находить отражение операции по разделению расходов между различными видами деятельности

Разработанный порядок ведения раздельного учета может быть закреплён:

- в учетной политике;
- в утвержденном локальном акте организации;
- в нескольких документах, которые в совокупности будут содержать все правила, касающиеся порядка ведения раздельного учета.

Необходимость ведения раздельного учета обусловлена не только требованиями налогового законодательства, но и потребностями организации. Наличие раздельного учета позволяет всю совокупность информации о хозяйственной деятельности организации структурировать по однородным единицам, т. е. по видам деятельности или по территориальным подразделениям.

В этом случае для анализа налоговой нагрузки многопрофильной организации совокупность данных, представленных в ее единой учетной системе, возможно использовать только с применением сегментного подхода. Бухгалтерский учет позволяет обособить информацию о каждом виде деятельности в совокупном массиве данных организации юридического лица посредством использования понятия «операционный сегмент» (Чипуренко, 2011).

Одним из инструментов распространения развития налогового учета может стать бенчмаркинг. Л.Н. Кузнецова определяет бенчмаркинг как «непрерывную оценку процессов, практик и методологии учета компании, сравнение их с процессами практиками и методологиями компаний лидеров в целях получения информации и принятия решения для усовершенствования собственной деятельности» (Кузнецова, 2011. С. 125). Реальная оценка эффективности собственной деятельности в сравнении с иными организациями необходима для анализа и стратегического планирования дальнейшего развития бизнеса.

В России практика ведения налогового учета в целом и раздельного учета в частности насчитывает чуть более десяти лет, и большинство субъектов бизнеса не имеют достаточного опыта его организации. В условиях снижения участия государства в совершенствовании бухгалтерского и налогового учета в компаниях, они самостоятельно должны искать формы и методы организации раздельного учета.

#### ЛИТЕРАТУРА

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) (ред. от 02.11.2013). СПС «Консультант Плюс».

Кузнецова Л.Н. (2011). Совершенствование бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга с минимальным разглашением информации // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, ч. 3. С. 124–127.

Поролло Е.В. (2013). Налоговый контроль: сущность и место в системе государственного финансового контроля // *Terra Economicus*, т. 11, № 3, ч. 3. С. 84–88.

Цепилова Е.С., Плескач Е. (2012). Проблемы совмещения упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход // *Вестник РГЭУРИНХ*, № 1.

Чипуренко Е.В. (2011). Концепция сегментного налогового учета и анализа для структурирования внутренней среды организации // *Международный бухгалтерский учет*, № 48.

#### REFERENCES

Chipurnenko E.V. (2011). The conception of segment tax accounting and analysis for structuring organization internal environment. *International accounting*, no. 48. (In Russian.)

Kuznetsova L.N. (2011). Improvement of accounting based on benchmarking with minimal disclosure of information. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, part 3, pp. 124–127. (In Russian.)

Porollo E.V. (2013). Tax control and role in the system of state financial control. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, part 3, pp. 84–88. (In Russian.)

Tax code of the Russian Federation (part one and two) (edition from 02.11.2013). Legislation database «Consultant Plus». (In Russian.)

Tsepilova E., Pleskach E. (2012). The problem of combining simplified tax system and single tax on imputed income. *Herald of RSEU RINE*, no. 1. (In Russian.)

## ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

**ШЕЛЕПОВ В.Г.,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
e-mail: Vlad2217218@gmail.com

*В статье рассмотрен ряд особенностей современной финансово-кредитной и налоговой политики, предложены меры по деофшоризации, направленные на оживления роста реального сектора экономики, проведена системная оценка стимулирующей роли налогового маневра и системы налогового регулирования, обеспечивающих рост экономики и привлекательность деловой среды для развития бизнеса.*

*Раскрыто понятие налогового маневра, нацеленного на комплексную реализацию экономических интересов государства, крупных предприятий, проявляющих тенденцию к росту, и их работников. Установлено, что налоговый маневр предполагает определенное снижение налогового бремени для бизнеса с целью стимулирования дальнейшего развития, соответственно, при проведении налогового маневра, актуализируется задача поиска ресурсов, направленных на возмещение выпадающих из бюджета доходов.*

**Ключевые слова:** политика антикризисного регулирования; деловая среда; деофшоризация; комфортность бизнес-климата; налоговый маневр; обеспечение занятости населения; регистрация собственности; рейтинг *Doing Business*; условия привлечение кредита для развития производства.

## MONETARY AND FISCAL POLICY IN A SYSTEM OF PROVIDING FAVORABLE BUSINESS ENVIRONMENT FOR DEVELOPMENT OF RUSSIAN BUSINESS

**SHELEPOV V.G.,**

PhD, Associate Professor of the Department of "Economics and Finance",  
Rostov State University of Railway Transport,  
e-mail: Vlad2217218@gmail.com

*The article describes some peculiarities of modern monetary and fiscal policy, offers deoffshorization measures aimed at active growth of real sector of economy, and undertakes system assessment of stimulus role of the tax maneuver and a system of tax regulation which provides economic growth and highlights of business environment for business development.*

*The concept of the tax maneuver aimed at complex realization of economic concerns of the state, large-scale companies with the potential for growth and their personnel was defined. It is stated that the tax maneuver assumes some considerable tax burden deduction in order to stimulate further economic growth for business. Thus, while undertaking the tax maneuver, the problem of fundraising which is aimed at substitution of shortfall budget funds becomes more up-to-date.*

**Keywords:** anti-cyclical measures; business environment; deoffshorization; business climate; tax maneuver; providing employment of population; supportive business environment; record of property; *Doing Business Rating*; terms of raising a loan for development of production.

**JEL classification:** E51, E52.

Общепризнанным является тот факт, что развитие реального сектора национальной экономики является основой экономического роста. В качестве факторов, стимулирующих развитие промышленного сектора экономики, следует выделить, во-первых, расширение объемов производства, во-вторых, расширенную сегментацию новых рыночных ниш и продвижение на новые рынки, в том числе, международные, в-третьих, повышающийся потребительский спрос на товары и услуги, в-четвертых, снижение стоимости кредитных ресурсов, привлекаемых у российских коммерческих банков.

В настоящее время Центробанк разрабатывает программу стимулирования снижения процентных ставок по рублевым кредитам для российских предприятий и организаций производственной сферы. Правительству Российской Федерации совместно с Банком России необходимо оценить уровень процентных ставок по банковским кредитам, предоставляемым регионам для финансирования бюджетного дефицита.

Одним из способов стимулирования роста экономики должно стать изменение методов регулирования денежной политики и вектора развития финансово-кредитных отношений. По мнению С. Гуриева и О. Цывинского, «в долгосрочном периоде денежная политика не влияет на рост реального ВВП. Это принцип, который экономисты называют «нейтральностью денег». (Гуриев, Цывинский, 2013).

Категориальный смысл термина «нейтральность денег», по мнению ученых, состоит в том, выпуск в обращение дополнительной денежной массы не оказывает значимое влияние на реальную экономику в долгосрочном периоде. Наводнение деньгами реального сектора экономики, таким образом, не оказывает действительного влияния на занятость, уровень заработной платы, реальные ставки кредитов или рост ВВП. Изменение денежной массы может оказать непосредственное влияние только на уровень цен.

Согласно концептуальным выводам С. Гуриева и О. Цывинского, денежная политика может быть эффективной и влиять на уровень или рост реального ВВП только в рамках краткосрочного периода развития экономики, например, этот период должен быть менее года. Проводимая правительством денежная политика не может влиять на долгосрочный рост ВВП в долгосрочном периоде, том временном периоде, когда подстраиваются к изменению денежной массы или совокупного спроса.

Полемизуя с другими авторами, С. Гуриев и О. Цывинский подчеркивают, что именно о краткосрочной политике идет речь, когда цели регулирования Федеральной резервной системы (ФРС) США не ограничиваются инфляцией, а направлены на обеспечение занятости, стабильности цен и низкой стоимости привлечения кредитных ресурсов. В связи с тем, что в долгосрочной перспективе ФРС на практике отвечает только за уровень цен, но не за занятость и экономический рост, то Банк России не может отвечать за обеспечение экономического роста, тем более, что докризисные источники экономического роста отечественной экономики себя исчерпали.

В качестве посткризисных источников роста могут выступить следующие факторы: рост производительности, новые инвестиции и благоприятная деловая среда, уровень развития которой определяется институциональным механизмом, направленным на обеспечение конкуренции в экономическом и финансовом секторе, инвестиционной привлекательности, транспарентности налогового администрирования и комфортности бизнес-среды.

Таким образом, для обеспечения долгосрочных темпов роста регуляторам рынка важно подойти к комплексному решению сложившихся структурных проблем в экономике, связанным с неблагоприятным инвестиционным климатом, стимулирующим отток капитала.

Замедление роста экономики создает для отечественных банков новые риски, связанные с необходимостью фондирования короткими пассивами длинных активов при выдаче кредитов предприятиям. Для оживления спроса на кредитования со стороны предприятий необходимо снизить процентные ставки по кредитам, но методы снижения процентных ставок по кредитам должны формироваться в рамках рыночных механизмов и инструментов регулирования финансово-кредитных отношений.

Формирование доступности кредитов для корпоративных заемщиков важно обеспечить при сохранении необходимой пропорции между курсом Центробанка на стабилизацию инфляционных процессов и снижением стоимости привлечения кредитных ресурсов крупным предприятиям как экономическими агентами российского рынка финансово-кредитных услуг.

Совершенствование механизма кредитования корпоративных клиентов должно включать систему мер, направленных на облегчение привлечения ресурсов для развития малого бизнеса. В настоящее время стоимость кредитов для малоформатных компаний превышает стоимость кредитов для крупных фирм и предприятий. Это связано, во-первых, с отсутствием залоговой базы у малых предприятий, а во-вторых, с большими рисками кредитования.

В структуре российского финансово-кредитного сектора наиболее важную роль в обеспечении роста экономики играют кредитные организации, взаимодействующие со страховыми и оценочными компаниями. Отлаженный механизм взаимодействия банка и оценочных фирм как операторов рынка финансовых услуг позволяет не только привлечь ресурсы развития корпоративных клиентов, но и обеспечить комплексную систему управления рисками на основе развития залогового кредитования.

Комплексный подход к управлению кредитным риском, связанному с обеспечением кредитов, включает следующие направления деятельности:

- динамическая оценка заложенного имущества с определенной периодичностью для каждого конкретного вида имущества;
- плановая переоценка заложенного имущества в зависимости от сложившейся рыночной ситуации с его ликвидностью;

- совершенствование методов проведения оценки заложенного имущества и подготовка персонала банка к их реализации.

Важнейшим показателем эффективности взаимодействия коммерческого банка с оценочной компанией выступает показатель, отражающий количество отчетов об оценке предполагаемого залога, не принятых для целей кредитования. Отметим, что наибольшее количество дискуссионных вопросов в настоящее время возникает у коммерческих банков в связи завышением значения рыночной стоимости объектов предполагаемого залога.

Соответственно, необходимо совершенствование механизма оценки залогового имущества для целей его реализации, направленное на установление более точной стоимости объекта оценки и устранения возможности подлога или искажения параметров предмета оценки. Нивелировать или устранить дисбалансы в проведении оценочных мероприятий позволяет четкое выполнение мероприятий по мониторингу оценки, разработанному на основе рекомендаций комитета по оценочной деятельности Ассоциации российских банков «Оценка имущественных активов для целей залога».

Риски для развития экономики создает дисбаланс на рынке кредитования. Цена привлечения ресурсов для российских предприятий иногда превышает доходность проектов, для реализации которых привлекаются деньги.

Серия банковских банкротств, а также участвовавшие отзывы лицензий у российских кредитных организаций в 2013 г. свидетельствуют о наличии рисков и низком уровне развития деловой среды на кредитном рынке, вследствие отсутствия финансовой стабильности.

Отзыв лицензий у целого ряда кредитных организаций может привести к «банковской панике», оттоку капитала из мелких банков и снижению качества деловой среды, так как не способствует сохранению доверительного отношения коммерческих банков друг к другу. Низкий уровень доверия также может привести к рискам дестабилизации развития рынка межбанковского кредитования, который выступает в настоящее время основным инструментом обеспечения денежной ликвидности для отечественных банков.

Необходимость перехода на стандарты регулирования капитала по «Базелю III» предполагает, что на финансово-кредитном рынке вместо действующего одного норматива достаточности капитала для банков (N1 – 10%) будут применяться три норматива определения достаточности капитала: норматив N1-1 – это 5%, норматив N1-2 – это 5,5% в течение 2014 г., затем – 6%, а также действующий общий норматив достаточности капитала в 10%.

В новой системе регулирования деятельности банков на основе стандартов «Базеля III» появляется понятие риска контрагента (Credit Value Adjustment – CVA), который определяется на основе рейтингования, и должен отслеживаться и регулироваться с 1 октября 2014 г.

Проблема перехода на этот стандарт регулирования банковской деятельности для российского рынка также связана с тем, что далеко не все клиенты отечественных банков имеют рейтинги, позволяющие оценить их риски. Вместе с тем, наличие у заемщика рейтинга не является гарантией высокого качества этого заемщика для кредитной организации. Тем не менее, для обеспечения финансовой устойчивости коммерческим банкам придется учитывать критерий рейтингования заемщиков.

Стандарты регулирования деятельности банков по «Базелю III» включают контроль за ликвидности на основе установления норматива ликвидности (LCR), к соблюдению которого далеко не все российские банки готовы. Институциональная возможность соблюдения отечественными коммерческими банками этого норматива будет связана с ограниченным рядом высоколиквидных и качественных активов, которые отвечают этим требованиям.

Обозначенные ограничения предполагают разработку мер специального регулирования ликвидности со стороны банка России в течение переходного периода для того, чтобы снизить риски для отечественных банков.

Основной причиной отзыва лицензий у целого ряда российских коммерческих банков за период 2011–2012 гг. можно назвать неудовлетворительное финансовое состояние этих кредитных организаций. Этот фактор выступил причиной отзыва лицензий у российских банков и в 2013 г., однако, многие кредитные организации были лишены права осуществлять свою деятельность еще и вследствие нарушения правил работы на рынке в результате реализации сомнительных операций, связанных с оппортунистическим поведением на финансовом рынке (при выдаче кредитов, осуществлении трансграничных операций с денежными средствами, при работе по схемам фиктивного импорта). В ходе фиктивных операций деньги клиентов кредитных организаций безличным путем переводились на расчетные счета фирм-однодневок, открытые в подконтрольных банках, затем деньги направлялись на счета офшорных компаний.

Российские коммерческие банки, столкнувшись с большими рисками в своей деятельности, должны обеспечить себе финансовую устойчивость, следовательно, обеспечить соответствие активов требованиям регулятора. У банков, которые осуществляют сомнительные операции и отличаются низкой финансовой устойчивостью, отзываются лицензии.

В настоящее время на российском рынке работает 923 коммерческих банка, однако, не у всех кредитных организаций отмечается соответствие параметрам достаточности капитала. Основной целью Центробанка является обеспечение надежности национальной банковской системы на основе вывода из нее банков, которые проводят незаконные финансовые операции, связанные с обслуживанием теневого сектора экономик отмытием денежных средств и выводом их в офшоры. Для обеспечения правил «Базеля III» к 1 февраля 2014 г. по всей системе 25 российским коммерческим банкам необходимо привлечь около 5 млрд руб. капитала.

Отзывы лицензий у крупных банков, в том числе региональных, которые основывали свою бизнес-модель на таких фиктивных операциях, произведен Центробанком вследствие низкого качества активов, проведения высоко-

рискованной кредитной политики и сомнительных операций, а также утраты ликвидности. Снижение ликвидности происходит также вследствие оттока вкладчиков из небольших банков в более крупные, поэтому, необходимо регулировать информационный фон, возникающий после отзыва банковских лицензий, чтоб не способствовать возникновению «банковской паники» на российских региональных рынках финансовых услуг.

Размер банка не гарантирует его надежность и финансовую устойчивость. Некрупные региональные банки иногда неплохо справляются с задачей управления финансовой устойчивостью. Если у региональных банков возникли проблемы с ликвидностью или с достаточностью капитала, то могут провести консолидацию активов, чтобы обеспечить соответствие активов требованиям регулятора и конкурентоспособность на рынке.

Оппортунистичность поведения экономических агентов на российском рынке финансовых услуг связана, прежде всего, с высоким спросом на фиктивные операции, так как услуги по выводу денег из легального оборота пользуются высоким спросом. Именно за проведение крупномасштабных сомнительных операций на финансовом рынке, осуществление незаконной банковской деятельности, предоставление кредитов фирмам знакомых, обналичивание более 2 млрд руб., а также низкое качество кредитного портфеля была отозвана лицензия у «Мастер-Банка», входившего в число ведущих банков страны и обладающего собственным процессингом.

В связи с этим, отзыв лицензии у «Мастер-Банка» негативно повлиял не только на его клиентов, но и клиентов других нескольких десятков банков, связанных с этим банком процессинговыми операциями. Сеть банкоматов «Мастер-Банка» включала собственные банкоматы, банкоматы 260 банков-партнеров, в том числе 7 иностранных банков и более 3 тыс. специализированных устройств. Известно, что «Мастер-Банк» был спонсором в международных платежных системах Visa и MasterCard более чем у 100 кредитных организаций, которые вынуждены были производить смену процессинга в течение нескольких недель. Все это время банки, пользовавшиеся процессингом «Мастер-Банка», не могли предоставлять услуги по пластиковым картам своим клиентам в полном объеме.

«Мастер-Банк», выдавая кредиты своим клиентам, неверно оценивал финансовое положение многих заемщиков, которые имели высокие риски неплатежеспособности, при этом, у большого числа заемщиков масштабы деятельности оказались меньше размера привлекаемых кредитов, выдавая которые банк нарушал порядок формирования резервов. Многие фирмы, получившие ссуды в этом банке, имели убытки и не имели качественных активов, но проводили активные операции по обналичиванию денег.

Обналичивание денег и распространение фирм-однодневок связано с нестабильностью правил игры, которые способствуют выводу прибыли и собственности в офшорах. В российской экономике достаточно значима роль наличных денег, которые обслуживают теневой сектор экономики. Оппортунистические операции на российском рынке имеют реверсный характер. Если на развитых финансовых рынках компании стремятся «отмыть» наличные деньги, чтобы зачислить их на банковские счета, то на российском рынке наиболее востребованы услуги по «очернению» финансовых операций.

Для снижения объема проводимых сомнительных операций были введены лимиты по кассовым операциям российских банков и введен контроль над другими операциями по счетам. Борьба с фиктивными операциями связана с контролем за деятельностью фирм-однодневок. Существование банков, занимающихся такими рискованными операциями при небольшом капитале, снижает устойчивость российской банковской системы в целом.

Для снижения объема фиктивных операций банки должны с 1 января 2014 г. осуществлять проверку своих заемщиков, направления и специфики их деятельности по определенным признакам, наличие которых будет означать необходимость формирования дополнительных резервов.

В настоящее время Правительство Российской Федерации работает над формированием новой среднесрочной модели экономического развития, которая должна основываться на стимулировании роста экономики, макроэкономической стабильности и стратегии устойчивого роста экономики, что связано со следующими основными факторами:

- во-первых, со структурными проблемами рынка труда;
- во-вторых, с кризисом производительности труда, выявленным в мировой экономике, которая постепенно утрачивает способность эффективно использовать организационные, трудовые и финансовые ресурсы;
- в-третьих, с уровнем развития деловой среды и степенью комфортности бизнес-климата, что означает создание благоприятных условий для реализации предпринимательской деятельности; начинающим предпринимателям важно создать гибкие условия для открытия своего дела, регистрации собственности, привлечения кредита на доступных условиях, обеспечения подключения к энергосетям и получения разрешения на строительство.

Формирование благоприятной конкурентной среды предполагает создание институционального механизма, стимулирующего расширение предпринимательской деятельности разного формата: от развития малого и среднего бизнеса до крупного производства. Крупные и средние компании, расширяя производство, способны создавать высокотехнологичные рабочие места и привлекать образованных и конкурентоспособных работников.

Однако, по мнению специалистов, для формирования конкурентоспособных работников необходимо увеличивать уровень компетентности специалистов, чему способствует наметившаяся на рынке труда «тенденция к индивидуализации образовательных процессов, формирование гибких образовательных систем, разработка механизма их адаптации к специфике потребительского спроса и уровню развития рынка на основе модульных образовательных программ» (Андреева, Андреева, Юдин, 2013).

Конкурентоспособные компании, ориентированные на устойчивое инновационное развитие, должны иметь реальную возможность привлекать дополнительные ресурсы и высококачественных работников, которые высво-

бождаются при закрытии неэффективных предприятий. В связи с этим, важным условием обеспечения российского рейтинга в Doing Business и экономического роста в нашей стране является задача обеспечения перспективных российских компаний конкурентоспособными работниками и специалистами, а также финансовыми ресурсами и благоприятными условиями для стимулирования развития производственных мощностей.

В новой редакции «Концепции первоочередных мер социально-экономического развития», представлен план мероприятий на 2014–2015 гг., нацеленный на стимулирование экономического роста. В качестве важнейшего фактора обеспечения роста экономики в «Концепции первоочередных мер социально-экономического развития» представлено кредитование малого и среднего бизнеса за счет средств фонда национального благосостояния.

Первоначальная редакция концепции включала перечень форм государственной и кредитной поддержки российских предприятий: продление льгот по страховым взносам малому бизнесу, расширение его доступа к государственному заказу, кредитование малоформатного бизнеса за счет средств фонда национального благосостояния, использование средств фонда национального благосостояния на финансирование инфраструктурных проектов, ограничение роста тарифов естественных монополий, субсидирование предприятий автомобилестроительной отрасли и деофшоризация бизнеса.

Новая редакция концепции направлена на обеспечение экономического роста посредством сокращения дисбалансов между высокими издержками предприятий и низкой производительностью, вызванной ограничением инвестиционных вложений, неразвитостью институтов и низким уровнем конкуренции на рынке. В новом варианте «Концепции первоочередных мер социально-экономического развития» предложен комплекс мер, направленных на обеспечение высокой инвестиционной активности предприятий, которые могут выступить основными драйверами роста национальной экономики.

Рефлексией на эти факторы со стороны промышленных предприятий должен стать рост объемов производства продукции и услуг со стороны фирм и предприятий реального сектора экономики. Вместе с тем, увеличение объемов производства предполагает необходимость привлечения дополнительных ресурсов, прежде всего, финансово-кредитных, инвестиционных, а также дополнительной рабочей силы.

Регионам и местным органам власти следует предоставить возможность вводить налоговые каникулы для новых малых предприятий в определенных, прежде всего производственных сферах. В настоящее время индивидуальные предприниматели облагаются налогами следующим образом: упрощенная система; единый налог на вмененный доход; НДС; патент. По страховым взносам установлена ставка, которая зависит от оборота.

Если годовой оборот не превышает 300 тыс. руб., то один минимальный размер оплаты труда (МРОТ), если годовой оборот превышает 300 тыс. руб., то 1 МРОТ и 1% от оборота. Согласно аналитической информации, вследствие повышения ставки страховых взносов в 2013 г. число предпринимателей сократилось на 410 тыс. человек и составило 3,47 млн занятых (Папченкова, 2013).

Механизм предоставления налоговых льгот достаточно долго рассматривался в правительстве. Изначально планировалось, что такую преференцию предоставят всем вновь зарегистрировавшим бизнес предпринимателям, вне зависимости от используемой ими налоговой системы и рода занятий.

Вместе с тем, необходимо было учитывать риски мошенничества, связанные с массовым снижением поступления налоговых доходов в бюджет, если российские малые предприятия начнут перерегистрироваться в индивидуальных предпринимателей, а по истечении двух лет эти же предприниматели будут перерегистрировать бизнес на родственников, чтобы они могли воспользоваться льготой. Следует также предусмотреть вариант, когда предприниматель проходит регистрацию, получает льготы на два года, а потом перерегистрирует свою фирму на члена семьи. Отслеживание этих схем усложнит работу ФНС, которой необходимо будет постоянно выявлять возможную аффилированность старого владельца бизнеса и нового, что, в свою очередь увеличит административную нагрузку на предпринимателей.

Безусловно, возникающие риски можно устранить при введении системы контроля. Например, ввести прямой запрет на применение льготы при перерегистрации предпринимателей, при передаче бизнеса супругам, близким родственникам или любым аффилированным лицам. Одним из вариантов контроля может выступить ограничение круга льготников предпринимателями, которые уплачивают налоги по упрощенной системе (6% с дохода или 5–15% с дохода минус расходы), и занимающимися производством.

Применение льготных правил, возможно, например, если не менее 70% доходов предприниматель получает от реализации товаров собственного производства, то ставку по упрощенной системе региональные власти могут опускать до 1–2% на срок до двух лет. Регионы должны иметь право снижать этот налог для определенных категорий бизнеса с 15 до 5%.

Специалисты отмечают, что фактическая нагрузка на предпринимателей в разных регионах резко дифференцирована в зависимости от уровня доходов. При установлении льгот региональные бюджеты должны получить перспективные выгоды, когда на третий год работы поступления от налогов предпринимателей вырастет в несколько раз. По оценкам экспертов, предприниматели, открывшие бизнес и получившие льготу в 2014 г., через два года заплатят в бюджет 11,6 млрд руб. (Папченкова, 2013).

Эти меры представляются достаточно перспективными для того, чтоб обеспечить дополнительную поддержку малого и среднего бизнеса, в том числе, за счет мер налогового финансирования, например, установления налоговых каникул для вновь созданных новых предприятий производственной направленности. Малым предприятиям, вновь открывающимся в российских регионах, очень важно предоставить налоговые каникулы, впоследствии эти

преференции бизнесу должны окупиться дополнительными поступлениями в бюджеты регионов и муниципалитетов. Инструмент налогового маневра нацелен на комплексную реализацию экономических интересов государства, крупных предприятий, проявляющих тенденцию к росту, и их работников.

Налоговый маневр предполагает определенное снижение налогового бремени для бизнеса с целью стимулирования дальнейшего развития. При проведении политики налогового маневрирования, прежде всего, актуализируется задача поиска ресурсов, направленных на возмещение выпадающих из бюджета доходов. Например, можно проводить снижение налога на добавленную стоимость с целью обеспечения поддержки развития реального сектора экономики, но при этом, одновременно увеличить налог на прибыль или на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Повышение налога на прибыль предприятий негативным образом скажется на их активности. В связи с этим, как показывает опыт успешного налогового регулирования стран, реализующих высокие темпы роста экономики, при принятии таких мер целесообразно предусмотреть ряд инвестиционных льгот для компаний, направляющих прибыль на переоснащение и модернизацию своего производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

Гуриев С., Цывинский О. (2013). ЦБ не способен ускорить рост // *Vedomosti.ru*, 21 мая. Доступно на: [http://www.vedomosti.ru/opinion/news/12229291/chto\\_mozhet\\_i\\_chego\\_ne\\_mozhet\\_cb#ixzz2r7dygrag](http://www.vedomosti.ru/opinion/news/12229291/chto_mozhet_i_chego_ne_mozhet_cb#ixzz2r7dygrag).

Андреева Л.Ю., Андреева А.В., Юдин А.А. (2013). Формирование профессиональных компетенций специалистов в системе маркетингового управления конкурентоспособностью коммерческого банка // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 3, ч. 3, С. 19.

Папченкова М. (2013). Правительство решилось на налоговые каникулы для малого бизнеса // *Vedomosti.ru*, от 30 сентября. Доступно на: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/16899551/kanikuly-dlya-10#ixzz2r4JxY0De>.

#### REFERENCES

Guriev S. Tsyvinski O. (2013). CB is not able to accelerate the growth. *Vedomosti.ru*, May 21. Available at: [http://www.vedomosti.ru/opinion/news/12229291/chto\\_mozhet\\_i\\_chego\\_ne\\_mozhet\\_cb#ixzz2r7dygrag](http://www.vedomosti.ru/opinion/news/12229291/chto_mozhet_i_chego_ne_mozhet_cb#ixzz2r7dygrag). (In Russian.)

Andreeva L.U., Andreeva A.V., Yudin A.A. (2013). Formation of professional competence of specialists in marketing management system competitive commercial bank. *Terra Economicus*, vol.11, no. 3, part 3, p. 19. (In Russian.)

Papchenkova M. (2013). The government has decided to tax breaks for small business. *Vedomosti.ru*, 30 September. Available at: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/16899551/kanikuly-dlya-10#ixzz2r4JxY0De>. (In Russian.)



## ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**КАЛЮГИНА С.Н.,**

доктор экономических наук, профессор кафедры теории менеджмента,  
государственного и муниципального управления,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: s.kalyugina@gmail.com;

**МАКАРЬЕВА В.Ю.,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономического анализа и аудита,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: witocha@yandex.ru

*В статье рассмотрены особенности инновационной деятельности промышленных предприятий, виды реализуемых ими инноваций; проведено сравнение основных характеристик технологических и социальных инноваций; исследованы виды социальных последствий реализации инновационных преобразований; предложены направления регулирования социально ориентированного управления инновационной деятельностью промышленных компаний, а также специфика инновационных социальных технологий менеджмента.*

**Ключевые слова:** инновации; социальные инновации; социальный эффект инноваций; инновационные социальные технологии.

## RESEARCH OF SOCIAL FACTORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY

**KALYUGINA S.N.,**

Doctor of Science, professor of the Department of Management Theory, state and municipal government,  
North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail: s.kalyugina @ gmail.com;

**MAKARIEVA V.Y.,**

PhD, Associate Professor,  
Department of Economic analysis and audit,  
North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail: witocha@yandex.ru

*The article describes the features of innovation industries, types of innovations implemented by them; comparison of the main characteristics of technological and social innovation; investigated types of social impacts of innovative transformations; proposed control direction socially oriented innovation management of industrial companies, as well as the specifics of innovative social management technologies.*

**Keywords:** innovation; social innovation; social impact of innovation; innovative social technologies.

**JEL classification:** O31, O32.

В современных условиях инновационная деятельность промышленных предприятий, как в теоретических, так и в практических аспектах рассматривается с точки зрения изменений в производственной сфере, при игнорировании значимости социальной составляющей в инновационных процессах, в то время как она во многом определяет эффективность функционирования предприятий и часто является основой научно-технических нововведений, что и определяет необходимость ее активизации в российском бизнесе.

Практика свидетельствует, что в основном на отечественных предприятиях реализуются технологические инновации, на долю которых приходится 97% в структуре затрат на инновации, наименьшая доля характерна для маркетинговых (1%) и организационных нововведений (2%). При этом в процессе разработки и внедрения технологических инноваций больше всего затрат использовалось на приобретение машин и оборудования – 51,2% и лишь 27% – на исследования и разработки.

В качестве основных видов организационных инноваций промышленные предприятия используют: реализацию новой или измененной корпоративной стратегии, внедрение новых или значительное изменение организационных структур, применение современных систем контроля качества, информационных технологий.

В связи с этим особое внимание необходимо уделять изучению вопроса о том, что собой представляют организационные формы управления современным производством. При этом наиболее актуальной является проблема исследования управленческих технологий и организационных принципов внедрения инноваций, построенных на новом типе социального взаимодействия.

В соответствии с мнением А.И. Пригожина: «Новшества уже ищутся не только в технологии или продукте, как было раньше. Инновационная гонка вовлекла в себя способы организации труда, получения новых идей, мотивации сотрудников и т. п. Интеллектуальные и организационные ресурсы ценятся не ниже финансовых и технологических. Эта мысль была известна и в стратегическом планировании, но лишь здесь инноватика превратилась в управленческий стержень бизнеса. Управлять – значит обновлять!» (Пригожин, 2003).

Таким образом, первоначальные взгляды на инновационные процессы на предприятиях были сконцентрированы лишь только на технологических нововведениях, а современные исследования в области инноваций уделяют важное значение нововведениям и в экономической, организационной, социальной сферах функционирования промышленной компании.

Однако исследование опыта инновационной деятельности промышленных предприятий свидетельствует об отсутствии в большинстве российских фирм интереса к социальным инновациям и социальным проектам, реализуемым как во внутренней, так и во внешней среде. Причиной такого положения дел, как нам представляется, является недальновидность, в первую очередь, их менеджеров. Кроме того, существующая статистическая отчетность и используемая в ней классификация инноваций не позволяют в полной мере оценить степень активности по разработке и внедрению социальных нововведений в организациях.

Социальные инновации представляют собой сознательно организуемые нововведения или процессы, реализуемые хозяйствующими субъектами в соответствии с изменяющимися условиями их функционирования, имеющие целью эффективное использование социального потенциала и решение острых социальных проблем

В соответствии с нашим мнением, социальные инновации могут быть весьма разнообразными, что связано с вариативностью факторов их определяющих и спецификой социальных объектов.

Сравнение основных характеристик технологических и социальных инноваций представлено в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение основных характеристик технологических и социальных инноваций

Основные характеристики	Технологические инновации	Социальные инновации
Содержание	Связаны с разработкой и внедрением технологически новых продуктов и процессов, и значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах	Основаны на реализации новых или значительно улучшенных изменений в социальной сфере, использовании новых методов и технологий социального управления
Характер эффекта	Полезный эффект достаточно очевиден	Полезный эффект в большей степени противоречив
Способ разработки	Являются результатом индивидуального творчества	Являются результатом коллективного творчества
Степень определенности последствий	Имеют небольшую неопределенность последствий	Имеют большую неопределенность последствий
Сложность оценки эффективности	Относительно легко оценить их эффективность	Сложность оценки их эффективности
Сроки проявления эффекта	Эффект проявляется фактически сразу по результатам внедрения	Имеют «временной лаг» между внедрением инновации и проявлением её эффекта
Сфера применения	Характеризуются узкой сферой применения	Характеризуются широкой сферой применения
Техническое оснащение	Обязательно сопровождаются требованием нового технического оснащения	Необязательно требуется новое техническое оснащение
Стадии разработки и внедрения	Разделение стадии изготовления и проектирования замедляет инновационный процесс	Совмещение стадии изготовления и проектирования ускоряет инновационный процесс

Важным фактором инновационной деятельности промышленных предприятий является социальный эффект и социальные последствия реализации нововведений, которые состоят в том, что они способствуют повышению качества жизни и условий труда на предприятиях, увеличению производительности, изменению содержания труда, проявляющиеся в следующих характеристиках:

- изменение интенсивности труда;
- рост гибкости рабочего времени;
- оптимизация структуры функций трудового процесса;
- появление новых профессиональных функций;
- увеличение степени сложности труда;
- снижение степени автономности рабочего места;
- информатизация трудовых процессов.

Социальная значимость нововведения, отражающая его вклад в улучшение социальной сферы, определяется с помощью оценок:

1) уровня жизни (доходы населения);

2) образа жизни (занятость населения, количество новых рабочих мест, подготовка кадров, социальная безопасность);

3) здоровья и продолжительности жизни (улучшение условий труда, развитие сферы здравоохранения).

Социальные последствия реализации инноваций на промышленных предприятиях могут проявляться по следующим направлениям: повышение требований к квалификации и состоянию здоровья работников; возможность переучивания работников на новые специальности, повышение социальной ответственности бизнеса и др.

При этом целесообразно прогнозировать как позитивные, так и негативные социальные последствия инноваций. В первую очередь крайне важно обратить внимание на восприятие коллективом предприятия новшества, на то, как оно отразится на самочувствии сотрудников. Возможно, что отдельные нововведения, не воспримутся персоналом вообще и тем самым вызовут сопротивление со стороны коллектива, что необходимо учитывать в процессе проектирования и реализации инноваций.

Особого внимания заслуживает рассмотрение экологической проблематики инноваций, которая определяет способность инновации при производстве, эксплуатации и утилизации не оказывать негативного воздействия на окружающую среду. Экологический эффект может быть выражен следующими показателями: ресурсоемкостью, энергоемкостью, выбросами и сбросами в окружающую среду, сроками полезного использования, возможностью повторного использования после истечения срока годности. При экологической оценке любого нововведения целесообразно учитывать степень влияния новшества на окружающую среду; возможность защиты от вредного воздействия данного продукта; величину затрат, необходимых для максимального предотвращения вредного воздействия и др.

Однако, следует отметить, что на отечественных предприятиях фактически отсутствуют разработки в сфере экологических нововведений, несмотря на то, что экологическая ситуация в регионах постоянно ухудшается. По данным государственной статистики, только на территории Ставропольского края количество промышленных организаций, имеющих выбросы, постоянно увеличивается и на данный момент составляет более 410, что на 10,5 % больше по сравнению с предыдущими годами.

Кроме того, увеличивается и количество источников выбросов в атмосферу загрязняющих (оказывающих неблагоприятное действие на здоровье или деятельность населения, на окружающую природную среду) веществ, которое выросло в последние три года на 20%, что, безусловно, ухудшает экологическую обстановку и вызывает необходимость формирования нового подхода руководителей промышленных предприятий к вопросам сохранения окружающей среды, основанного на понимании того, что в условиях современной экономики реальными стали возможности повышения капитализации тех компаний, которые проводят эффективную социальную и экологическую политику.

Одним из ключевых факторов социальной направленности инновационной деятельности промышленных предприятий является совершенствование системы управления инновационной деятельностью.

При этом особое место в этом процессе должно отводиться развитию социально ориентированного управления инновационной деятельностью, которое представляет собой процесс разработки, внедрения и тиражирования социальных инноваций.

В соответствии с этим, совершенствование процесса регулирования социально ориентированной инновационной деятельности, как нам представляется, должно включать следующие аспекты: статистический; инструментальный; правовой; организационный; финансовый (рис. 1).

Реализация предлагаемых направлений позволит решить целый ряд проблем, касающихся организации статистического наблюдения в сфере науки и инноваций, разработки социальных инновационных технологий, позволяющих организовать и упорядочить практическую деятельность на основе использования совокупности алгоритмизированных приёмов, реализации принципов государственного регулирования некоммерческой инновационной деятельностью, создание специальных структур по вопросам развития и финансирования социальных инновационных проектов хозяйствующих субъектов, формирование стимулов роста социальных инвестиций российских промышленных предприятий и др.



**Рис. 1.** Предлагаемые направления регулирования социально ориентированного управления инновационной деятельностью компаний

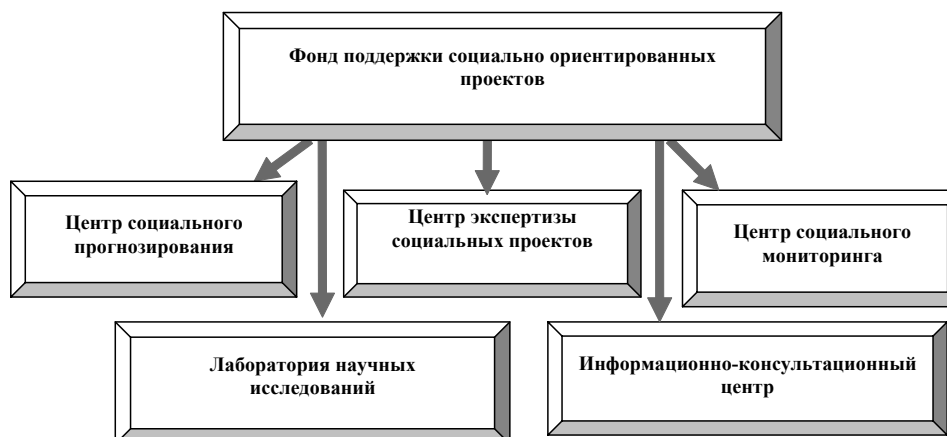
Развитие приоритетных направлений социальной сферы промышленных предприятий, освоение социальных технологий и новых форм социального взаимодействия целесообразно осуществлять на основе софинансирования органами власти социально ориентированной деятельности компаний, одним из инструментов которого, может являться, по нашему мнению, Фонд поддержки социально ориентированных проектов (ФПСОП), основные задачи которого:

- 1) содействие в формировании социально ориентированной рыночной экономики на основе поддержки инновационных проектов по приоритетным направлениям развития социальной сферы;
- 2) повышение качества жизни населения путем реализации целевых программ, социальных проектов и мероприятий в области социального взаимодействия;
- 3) участие в разработке, проведении экспертизы, конкурсного отбора и реализации социально ориентированных инновационных проектов.

Для достижения своей основной цели ФПСОП должен осуществлять следующие виды деятельности:

- участие в финансировании социальных программ, проектов в области развития социальной сферы;
- взаимодействие с коммерческими, государственными и муниципальными фондами на основе принципов равенства, взаимной экономической заинтересованности и ответственности;
- долевое участие в создании и деятельности коммерческих и некоммерческих организаций, специализированных подразделений, обеспечивающих развитие социальной инфраструктуры.

Достижение цели и реализация задач будет осуществляться структурными подразделениями фонда, выполняющими специфические функции, включающие проведение научных исследований, социальное прогнозирование и мониторинг, а также экспертизу социальных проектов (рис. 2).



**Рис. 2.** Предлагаемая структура регионального Фонда поддержки социально ориентированных проектов

Следует отметить, что в условиях кризиса, достаточно высока актуальность и управленческих инноваций в деятельности промышленных предприятий. Существует общая закономерность, которая заключается в том, что кризис общественной системы требует изменений не только системы управления развитием экономики и производства, но и социальными процессами. Это осознанная реакция менеджмента, которая требует изменения стратегии развития организации в целях выживания и обеспечения конкурентоспособности в рыночной среде.

Именно поэтому в условиях кризисных процессов возрастает роль инновационных социальных технологий при разработке антикризисных стратегий управления, основанных на мотивации производительности за счёт активизации нематериальных активов организации.

Инновации в области менеджмента можно определить как отказ от традиционных принципов, процедур и методов руководства или устоявшихся организационных форм, в результате чего изменяется вся система управления компанией. При этом управленческие нововведения намного выгоднее и дешевле, чем, технические, потому что не требуют больших финансовых вложений.

Однако они более рискованны и непредсказуемы, а их реализация намного труднее, ибо управленческие нововведения связаны с изменением установок и поведения, деловой культуры.

С целью формирования долговременных преимуществ компании, управленческие инновации должны, по мнению Г. Хеймела, удовлетворять хотя бы одному из трех условий:

- основываться на новаторском принципе, заставляющем пересмотреть каноны менеджмента;
- быть системным, т. е. охватывать целый ряд процедур и методов;
- быть не «одноразовым» изобретением, а этапом непрерывного процесса поиска новых решений, за счет которого и происходит развитие компании (Хеймел, 2006).

Следует отметить, что, технологии, представляющие собой совокупность последовательных процедур, направленных на преобразование или изменение социальных объектов или процессов, применяемые для их реализации, будут отличаться определённой спецификой, которая зависит от особенностей этих объектов.

Можно выделить несколько видов технологий, применяемых в социальном менеджменте:

- однозвенные и многозвенные, представляющие соответственно разовые действия или серию взаимосвязанных задач, выполняемых последовательно (наем персонала, подготовка, адаптация, непосредственная трудовая деятельность и т. д.);
- прямые и посреднические, которые представляют соответственно оказание услуг внутри группы или одними группами людей другим в решении конкретных задач (взаимодействия кадровой службы с руководителями структурных подразделений предприятия по вопросам реализации кадровой политики, подбора кадров, их оценки и т. д.);
- коллективные и индивидуальные, характеризующиеся конкретизацией приемов, навыков и услуг применительно к группе сотрудников или отдельному работнику (использование методов мотивации труда, социальной психологии и т. д.).

При этом каждому виду технологий присуща определенная специфика и соответствующие ей задачи и методы управленческого воздействия, которые определяются тем, какие цели могут быть достигнуты с помощью тех или иных средств воздействия, как и через что его целесообразно осуществлять.

Согласно многочисленным исследованиям технологии управления на отечественных промышленных предприятиях изменяются достаточно редко и только в связи с изменением целей предприятий. Для многих из них, находящихся на стадии «выживания», реализация социальных инноваций не рассматривается менеджментом в качестве приоритетного направления целенаправленных долгосрочных инноваций. При этом стихийное воспроизводство прежних практик управления персоналом, с минимумом вынужденных откликов на изменения внешнего и внутреннего контекстов предприятия, является тормозом для интеграции и регуляции процесса производства и не способствует росту жизнеспособности организации.

Таким образом, учет и развитие рассмотренных социальных факторов инновационной деятельности промышленных предприятий позволит повысить уровень её социальной ориентированности и эффективность внедряемых нововведений.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Ларионов И. К. (2007). Стратегия социального управления. М.: «Дашков и К», С. 496.
- Пригожин А.И. (2003). Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, С. 864.
- Хеймел Г. (2006). Что есть, что в управленческих инновациях. Harvard Business Review (русское издание), март, С. 60–73.

#### REFERENCES

- Hamel G. (2006). What is that managerial innovations. Harvard Business Review (Russian edition). March, pp. 60–73. (In Russian.)
- Larionov I.K. (2007). Strategy of social management. Moscow. Publishing House «Darya and K», p. 496. (In Russian.)
- Prigogine A.I. (2003). Methods development organizations. Moscow. Publishing house: MCFER, p. 864. (In Russian.)

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ

**СУЩЕНКО Д.И.,**

аспирант кафедры «Организация производства и управления»,  
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты,  
e-mail: su\_di@list.ru;

**ЕЛИСЕЕВА Т.П.,**

доктор экономических наук, профессор,  
профессор кафедры Организация производства и управления,  
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты,  
e-mail: tpeliseeva49@mail.ru

*В статье рассмотрены основные направления развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг, концептуальные особенности формирования и функционирования рынка услуг технического сервиса.*

*Разработка концепции развития малых и средних предприятий технического сервиса и ее реализация предопределяет решение следующих задач: удовлетворить растущий спрос на сервисные услуги в соответствии с ростом парка автомобилей и повышением его технического уровня. Модернизировать объекты автосервиса, контролировать качество сервисных услуг в соответствии с экологическими требованиями; сохранить существующую сеть предприятий автосервиса, организовать контроль за соблюдением правил технической эксплуатации автотранспортных средств, лицензировании и сертификации услуг по ремонту и техническому обслуживанию для обеспечения роста качества жизни населения.*

**Ключевые слова:** концепция развития; малые и средние предприятия; сфера услуг; автосервис; предпринимательская деятельность.

## CONCEPTUAL BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM FORMS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE SERVICE SECTOR

**SUSHCHENKO D.I.,**

Postgraduate of the Department of Production and Management,  
South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty,  
e-mail: su\_di@list.ru;

**ELISEEVA T.P.,**

Doctor of Science,  
professor of the department of Production Organization and Management,  
South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty,  
e-mail: tpeliseeva49@mail.ru

*In article are considered main trends of the development small and average forms of business activity in sphere of the services, conceptual particularities of the shaping and operation market services of the technical service. The concept of development describing of small and medium enterprises in technical service and its implementation determines the following goals: to meet the growing demand for maintenance services in accordance with the growth of the vehicle fleet and increase its technical level. Upgrade Car objects, control the quality of services in accordance with the environmental requirements, to maintain the existing network of car service, arrange for monitoring compliance with the rules of*

*technical operation of motor vehicles, licensing and certification of repair and maintenance to ensure that the quality of life of the population growth.*

**Keywords:** *concept of the development; small and average enterprises; sphere of the services; av-mocepвuc; business activity.*

**JEL classification:** L26, L84.

Переход России к рыночной экономике обозначил импульс в развитии предпринимательства. Существенно продвинулись знания о тенденциях развития, сущности и формах предпринимательской деятельности. Сфера услуг представляет собой совокупность отраслей, которые оказывают существенное влияние на формирование качественных характеристик совокупного работника, на уровень его образования, культуры, на состояние здоровья, способствуют расширению возможностей дальнейшего повышения деловой активности человека, развитию всех его творческих способностей. В то же время процессы изменения совершаются непосредственно в сфере услуг на основе многоукладности, создания новых организационно-экономических хозяйствующих единиц.

Сфера услуг функционально разнородна и включает широкий спектр отраслей – от услуг бытовых, торговли, образования, до финансовых, информационных, логистических и др. Однако, они объединяются как формой конечного продукта, так и рядом общих черт и закономерностей. Ускоренное развитие этого сектора экономики обусловлено инновациями, активизацией международных связей, интенсификацией рыночных процессов, усилением роли человеческого капитала как фактора повышения конкурентоспособности экономики страны. Расширяется отраслевой состав сферы услуг за счет принципиально новых видов сервиса, растут объемы такой деятельности, которая не может быть строго отнесена к тому или иному сектору экономики.

Рассмотрим особенности формирования и функционирования малых и средних форм предпринимательской деятельности на рынке услуг. В таблице систематизированы данные о количестве предприятий и численности работников в сфере услуг по субъектам Российской Федерации за 2008–2010 гг.

Таблица 1

**Число малых и средних форм предпринимательской деятельности и численность работников в сфере услуг Российской Федерации**

	2008		2009		2010	
	Ед.	%	Ед.	%	Ед.	%
<b>Малые предприятия</b>	161622	12,0	177262	11,1	195123	10,5
<b>Средние предприятия</b>	4281	24,6	5276	29,3	5342	28,3
<b>Численность работников</b>						
	Тыс.чел.	%	Тыс.чел.	%	Тыс.чел.	%
<b>Малые предприятия</b>	5540,7	48,6	5542,9	48,6	5543,9	48,8
<b>Средние предприятия</b>	620,6	27,3	568,2	27,5	632,1	28,9

Число малых форм предпринимательской деятельности в 2010 г. в стране составило 195,1 тыс. предприятий, что на 32,5 тыс. больше в сравнении с 2008 г.; число средних предприятий на начало 2011 г. также увеличилось до 5,3 тыс. единиц. Однако удельный вес этих форм предпринимательской деятельности от общего числа предприятий соответствующего типа в целом по экономике за анализируемые три года несколько снизился. Численность работников за анализируемый период на указанных предприятиях также возросла.

Концептуальные основы развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг рассмотрим на примере предприятий автосервиса. Современные предприятия по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств – это многофункциональные предприятия, которые в зависимости от мощности и назначения производят: техническое обслуживание и текущий ремонт автомобилей в гарантийный и послегарантийный период эксплуатации; диагностирование узлов и агрегатов, антикоррозийную защиту кузова, капитальный ремонт агрегатов; подготовку автомобилей к техническому осмотру; предпродажную подготовку автомобилей; продажу запасных частей, эксплуатационных материалов и др.

Рост парка автомобилей предъявляет повышенные требования к функционированию и развитию услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств. Формирование внутренней среды предприятия автосервиса заключается в оптимизации производственной мощности и производственной структуры, организации современных производственных и технологических процессов. Организация внутренней экономической среды охватывает широкий круг планово-экономических и организационно-технических работ, в том числе разработку научно обоснованных, перспективных, текущих и оперативных планов работы, выбор оптимальных путей их реализации, контроля за их выполнением.

Развитие системы автосервиса непосредственно связано с количеством автомобилей, эксплуатируемых в стране и в конкретных регионах. За период эксплуатации автомобиля затраты на техническое обслуживание и ремонт в ряде случаев превышают его первоначальную стоимость. Часто на поддержание работоспособности автомобиля и восстановление изношенных деталей требуется больше затрат ресурсов и объема работ, чем на его производство. В связи с ростом количества автомобилей возрастает спрос на услуги, оказываемые предприятиями технического автосервиса (ПТС).

В последние годы большинство предприятий технического сервиса претерпело значительные изменения. Это связано с появлением малых и средних частных предприятий. Последнее время для технической эксплуатации автотранспортных средств охарактеризовалось принципиальным переходом от комплексного функционирования автотранспортных предприятий (АТП) с производственной базой, обеспечивающей не только ТО и ремонт автомобилей, но также реставрацию и даже изготовление деталей, к расширению реальной кооперации с предприятиями автосервиса, отказу от создания или сворачивания имеющейся собственной производственной базы.

Предприятия автосервиса при выборе стратегии своего развития в значительной степени зависят от технической политики потенциальных клиентов в области эксплуатации своих транспортных средств. С другой стороны, последние в своих решениях ориентируются на рынок предлагаемых автосервисом услуг: качество, стоимость и продолжительность обслуживания. Степень согласованности интересов автосервиса и владельцев транспортных средств одинаково важна для успешной деятельности предприятия, причем успех работы автосервиса в значительной степени определяется тем, насколько полно учтены законодательная и нормативная базы.

В целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в России создаются программы государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном уровне. Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления также осуществляют разработку и реализацию региональных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства.

Предусматривается выделение на эти цели средств в соответствующих бюджетах. Достигнутый уровень развития малого предпринимательства недостаточен для быстрого создания новых рабочих мест, оживления спроса-предложения на местных товарных рынках, появления самостоятельных источников дохода за счет частно-предпринимательской инициативы у значительного большинства экономически активной части населения, а вследствие этого, снижения социальных нагрузок на расходы бюджетов всех уровней.

Деятельность субъектов малого предпринимательства во многом зависит от действий органов исполнительной власти. Рассмотрим основные факторы, тормозящие создание и функционирование предприятий малого бизнеса:

- нестабильность бюджетного финансирования программ поддержки малого предпринимательства;
- невозможность изыскания внутренних ресурсов для инвестирования в малый бизнес;
- несовершенство системы налогообложения;
- организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами;
- отсутствие механизмов финансово-кредитного обеспечения работы малых предприятий;
- административные барьеры на пути развития малого предпринимательства;
- социальная незащищенность и отсутствие личной безопасности предпринимателей.

К основным направлениям по преодолению проблем в развитии малого бизнеса можно отнести: устранение административных барьеров, внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, поиск приоритетных направлений развития малого предпринимательства и поддержка перспективных сфер малого бизнеса, создание благоприятных условий предпринимателям для увеличения числа новых рабочих мест. Необходимо также создать условия для экономического роста малого бизнеса, обеспечив его гибкими формами кредитования, государственными заказами, адресной методической, информационной, консультационной, учебно-образовательной и юридической поддержкой.

Требуются концентрация ресурсов и оптимизация их использования при развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; практическое содействие со стороны государства созданию новых и эффективному развитию действующих субъектов малого предпринимательства; укрепление социального статуса и повышение престижа предпринимателей. Действия в данных направлениях должны осуществляться в комплексе.

Для предприятий автосервиса характерно различное сочетание функций ТО и ремонта с продажей запасных частей автомобилей, с заправкой их топливом, хранением и т.д. Специализированные малые СТО и мастерские осуществляют такие услуги как шиномонтаж, окрасочные работы, сервисные работы по двигателю, отдельным агрегатам и системам автомобиля. Ориентация на небольшие предприятия автосервиса характерна и для экономически развитых стран мира. В ближайшей перспективе такое развитие предприятий автосервиса сохранится. В деятельности малых предприятий технического автосервиса возникают те же проблемы, что и у малых предприятий других отраслей экономики.

В регионах России местные органы власти уделяют существенное внимание развитию технического автосервиса. Особое внимание эта сфера обслуживания получила в виду того, что улучшение качества технического обслуживания и ремонта позволят повысить уровень безопасности движения, усовершенствовать в ряде случаев экологическую ситуацию и экономичность автотранспортных средств, а также создать дополнительные рабочие места на предприятиях технического сервиса и в смежных системах и обеспечить их высококвалифицированными кадрами.

В сложившейся ситуации актуальной является разработка концепции развития технического автосервиса в регионах страны с учетом их специфики. В концепции должны найти отражение вопросы совершенствования инфра-



структуры сервисных предприятий, соответствующих потребностям региона, на основе научного прогноза развития парков, анализа существующих ПТС, учета зарубежного опыта, определения потребностей в ПТС, их оборудовании, специализации с учетом развития инфраструктуры смежных систем.

Должна быть разработана схема размещения предприятий технического сервиса в каждом конкретном регионе на основе анализа территориальных возможностей, существующего расположения и с учетом перспективных потребностей в автосервисных услугах. Необходима единая государственная политика, направленная на повышение качества услуг в автотранспортном комплексе, совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей лицензирование и сертификацию технического сервиса; внедрение элементов систем качества для предприятий разных типов и улучшение оценочной деятельности. Необходима разработка комплекса мероприятий по обеспечению экономической, санитарной и пожарной безопасности предприятий технического сервиса и координации деятельности городских структур в данных направлениях; модернизации и расширению производственно-технической базы, развитию и внедрению новых технологий технического обслуживания и ремонта, средств технического диагностирования. Необходимы более полный учет требований к качеству и расширение контроля по оборудованию ПТС и комплектующим автотранспортных средств; поиск новых источников ресурсного обеспечения для расширения и совершенствования системы технического сервиса автотранспортных средств; развитие системы подготовки и переподготовки кадров для предприятий технического сервиса и обеспечивающей их инфраструктуры.

Актуальна задача разработки типовых проектов строительства, реконструкции и технического оснащения предприятий автосервиса с использованием системы ранжирования этих предприятий; создания условий для формирования конкурентной среды на рынке услуг технического сервиса автотранспортных средств, развития фундаментальных и прикладных научных исследований для обеспечения функционирования ПТС.

При разработке концепции развития технического сервиса автотранспортных средств необходимо руководствоваться принципом, рассматривающим технический сервис как единый комплекс предприятий, обеспечивающий решение ключевых социально-экономических и экологических задач и требующий единого государственного подхода к контролю и регулированию основных направлений его деятельности. Основа концепции должна базироваться на современных научных разработках и исследованиях в области технического и организационного уровней технического сервиса автомобилей, а также на детальном технико-экономическом анализе состояния и тенденциях развития парка автотранспортных средств, с учетом особенностей каждого региона России. Основными направлениями развития технического автосервиса в стране являются:

- совершенствование и реконструкцию производственно-технической базы существующих предприятий технического сервиса автотранспортных средств с использованием современного технологического оборудования и экологических требований;
- строительство новых предприятий технического сервиса АМТС с учетом компенсации недостающих видов услуг и оптимального удобства размещения для потребителя;
- организацию комплексного контроля за соблюдением правил технической эксплуатации автотранспортных средств, лицензировании и сертификации услуг по техническому обслуживанию и ремонту; сертификации и инспекционному контролю за использованием запчастей и гаражного оборудования, внедрением элементов систем качества для предприятий разных типов;
- создание сети предприятий технического сервиса, предоставляющих более широкий спектр услуг для потребителей, включая техническое диагностирование автомобиля при прохождении государственного техосмотра;
- разработку предложений по совершенствованию конструкций, повышению качества, надежности и ремонтнопригодности подвижного состава, присуждению квалификационных категорий ПТС;
- организацию подготовки и переподготовки кадров различного уровня для ПТС и организаций смежной инфраструктуры, включая специалистов по сертификации и оценке, разработку программ и методик обучения, развитие научных исследований в вузах и научных центрах.

Разработка концепции развития малых и средних предприятий технического сервиса и ее реализация предопределяет решение следующих задач: удовлетворить растущий спрос на сервисные услуги в соответствии с ростом парка автомобилей и повышением его технического уровня. Модернизировать объекты автосервиса, контролировать качество сервисных услуг в соответствии с экологическими требованиями; сохранить существующую сеть предприятий автосервиса, организовать контроль за соблюдением правил технической эксплуатации автотранспортных средств, лицензировании и сертификации услуг по ремонту и техническому обслуживанию для обеспечения роста качества жизни населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

Елисеева Т.П. (2011). Разработка инвестиционного проекта услуг автосервиса // Экономика и анализ деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. Ростов н/Д.: Феникс.

Елисеева Т.П., Сущенко Д.И. (2012). Особенности предпринимательской деятельности в сфере услуг автосервиса / *Материалы X Всероссийской научно-практической конференции «Факторы устойчивого развития экономики России на современном этапе»*. Пенза.

Основы предпринимательства (2001). Учебное пособие. Под ред. А.С. Пелиха. Ростов н/Д.: Феникс.

Скляренко В.К. (2007). Экономика предприятия // В.К. Скляренко В.Н. Прудников. М.: Инфра-М.

Управление организацией (2006). Учебное пособие. Под ред. А.А. Огаркова. М.: Эксмо.

## REFERENCES

- Basics of Business (2001). Textbook. Ed. by A.S. Pelikhov . Rostov-on-Don: Phoenix. (In Russian.)
- Eliseeva T.P.* (2011). Investment project development Car services. Economy and analysis of the company. T.P. Eliseeva, M.D. Molev, N.G. Tregulova. Rostov-on-Don: Phoenix. (In Russian.)
- Eliseeva T.P., Sushchenko D.I.* (2012). Features entrepreneurship in auto services. Proceedings of X All-Russian scientific-practical conference «Factors sustainable development of Russia's economy at the present stage». Penza. (In Russian.)
- Organization Management (2006). Textbook. Ed. by A. Ogarkova. Moscow. Eksmo. (In Russian.)
- Skliarenko V.K.* (2007). Economics Business. V.K. Skliarenko, V.N. Prudnikov. Moscow: Infra-M. (In Russian.)

## ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

**ШЕВЧЕНКО Д.А.,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: dashevchenko@sfedu.ru;

**ДАВЫДЕНКО А.В.,**

студент экономического факультета,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: iamnotsasha@mail.ru

*В статье рассматриваются современные концептуальные подходы к анализу формирования сберегательных стратегий домохозяйств и совокупность детерминант, влияющих на уровень и динамику сбережений населения. В работе показана функциональная зависимость сберегательного поведения физических лиц от уровня их финансовой грамотности, которая оказывает стимулирующее воздействие на характер и динамику инвестиционных процессов в экономике.*

**Ключевые слова:** финансы домашних хозяйств; финансовая грамотность; сберегательное поведение населения; инвестиционная активность населения.

## FINANCIAL LITERACY AS A FACTOR IN THE SAVING BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS

**SHEVCHENKO D.A.,**

PhD, associate professor of the Department of Finance and Credit,  
Southern federal university,  
e-mail: dashevchenko@sfedu.ru;

**DAVYDENKO A.V.,**

Student of Economic faculty,  
Southern federal university,  
e-mail: iamnotsasha@mail.ru

*The article deals with modern conceptual approaches to the analysis of the formation of household saving strategies. It also reviews a set of determinants that affect the household savings' level and dynamics. The work demonstrates how saving behavior of individuals functionally depends on their financial literacy. In addition, the paper provides some evidence of how financial literacy stimulates and shapes the character of the investment dynamics in the economy.*

**Keywords:** household finance; financial literacy; household saving behavior; investment of households.

**JEL classification:** E21, G02, G11.

Низкий уровень инвестиционной активности населения Российской Федерации, не соответствующий его реальному финансовому потенциалу, является традиционной проблемой российской финансовой системы, которая, в совокупности с другими причинами, приводит к сложностям формирования ресурсной базы коммерческих банков, усилению зависимости отечественного фондового рынка от иностранных капиталов, недостатку устойчивых

долгосрочных источников финансирования российской экономики. Последние события и современные тенденции развития российского финансового рынка свидетельствуют о том, что роста благосостояния населения, укрепления финансовой инфраструктуры и реализации мер государственной поддержки домашних хозяйств (программы софинансирования пенсий, предоставления материнского капитала, поддержки ипотечного кредитования) недостаточно для изменения преобладающих моделей финансово-сберегательного поведения домашних хозяйств. В связи с этим большую актуальность и высокую научно-практическую значимость приобретают вопросы, связанные с выявлением доминирующих факторов сбережений домашних хозяйств и моделированием сберегательного поведения населения в целом.

Обращаясь к теоретической стороне данной проблемы, следует отметить, что существует несколько подходов, дающих объяснение поведению населения в отношении сберегаемой части дохода.

Во-первых, теория абсолютного дохода Кейнса базируется на утверждении о том, что между сбережениями и доходом существует линейная зависимость. В соответствии с данной теорией, коэффициент сбережений и склонность к сбережениям должны расти в тех странах, где наблюдается рост доходов. Однако теория абсолютного дохода имеет мало подтверждений статистического характера.

Во-вторых, теория относительного дохода, которая состоит в том, что потребление, а, следовательно, и сбережение, зависят не только от текущего дохода, но и от предшествующего уровня дохода, модели и характера потребительского поведения. Одной из модификаций теории относительного дохода стала теория Дж. Дьюзенберри, в соответствии с которой функция сбережений в краткосрочном периоде является возрастающей: при краткосрочном увеличении дохода население не стремится сразу потратить его в силу инерции и сложившихся к данному моменту потребительских привычек. Однако с течением времени, когда уровень дохода стабилизируется, население возвращается к старому коэффициенту сбережений за счет увеличения потребления (*Duesenberry, 1949. p. 24*).

В-третьих, теория перманентного дохода, предложенная Милтоном Фридманом, исходит из того, что население принимает решение о потреблении и сбережениях на основании ожидаемого совокупного дохода за все время своей жизни. По мнению Фридмана, доход, получаемый индивидуумом в каждый момент времени, состоит из двух компонентов: перманентного и транзитивного доходов (*Фридман, 1994. С. 20 – 52*).

Фридман утверждает, что население в состоянии оценить полезность такого рода доходов в течение времени жизни и распределить потребление между отдельными периодами жизни таким образом, чтобы максимизировать совокупную полезность доходов. Теория перманентного дохода гласит, что население будет стремиться потреблять все перманентные доходы и сберегать транзитивные доходы, под которыми следует понимать нерегулярные доходы, связанные, например, с неожиданными изменениями рыночной стоимости активов.

В-четвертых, согласно теории жизненного цикла Модильяни, главная причина накоплений – желание каждого человека поддерживать свой «жизненный стандарт». Сбережения индивидуума отражают разницу между предполагаемым уровнем потребления и изменяющимся уровнем его доходов в течение всей трудовой жизни. Сбережения систематически растут от исходного и относительно низкого уровня к максимальному, после чего опять снижаются после выхода на пенсию.

Все указанные теории сбережений объединяет один момент – исходной точкой размышлений является доход, который при этом не рассматривается как единственный фактор, воздействующий на уровень сбережений населения. К числу других существенных факторов сбережений домашних хозяйств исследователи в данной области относят:

- уровень процентных ставок по депозитам;
- возрастную структуру населения;
- соотношение городского и сельского населения;
- степень склонности индивидуума к риску;
- индивидуальную шкалу полезностей разновременных доходов;
- эффективность функционирования рынка капиталов.

На наш взгляд, на уровень и динамику сбережений населения оказывают влияние не только вышеперечисленные детерминанты (как обусловленные уровнем дохода, так и не зависящие от него), но и уровень финансовой грамотности индивидов. Структурно-логическая схема взаимосвязи факторов сбережений и финансовой грамотности населения представлена на рис. 1.

Одним из наиболее интересных факторов, определяющих логику принятия долгосрочных инвестиционных решений физических лиц, требующим от них проявления достаточно высокого уровня рациональности, и в то же время имеющий неоднозначную эмпирическую валидность, является стремление индивида обеспечить свою старость после выхода на пенсию. Он рассматривается в вышеупомянутой теории Ф. Модильяни – американского экономиста, лауреата Нобелевской премии 1985 г. «за анализ финансовых рынков и поведения людей в отношении сбережений».

Известно, что уровень дохода индивида варьируется на протяжении всей жизни и сбережения позволяют потребителю перераспределить доход с периодов, когда его уровень высок, на периоды, когда он низок. Концепция Ф. Модильяни базируется на утверждении, что человек стремится поддерживать постоянным свой уровень потребления, несмотря на колебания дохода. Формула Модильяни звучит так: «молодые сберегают, старые растрачивают» (*Modigliani, 1949. p. 369*). Но, как и в любой концепции, у неё существуют и сильные, и слабые стороны.

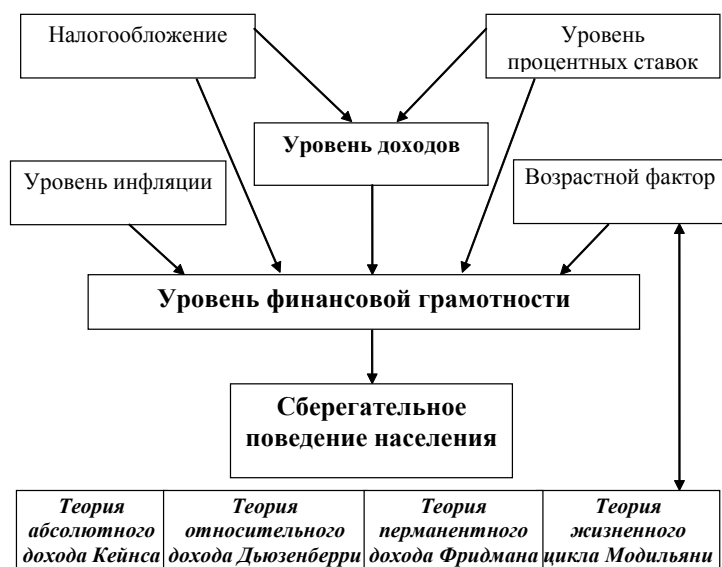


Рис. 1. Современная система факторов сберегательного поведения населения

Очевидным заблуждением концепции Ф. Модильяни является то, что сама фраза «молодые накапливают, старики растрачивают» не совсем верна, поскольку на практике отмечено и другое поведение индивидов: старики могут сберегать средства, а молодежь, в свою очередь, растрчивать имеющиеся накопления. Но, тем не менее, авторы разделяют мнение о том, что основная часть жизни населения, когда совершается значительный объем сбережений индивида, приходится на возраст от 35 до 50 лет, когда заработная плата у населения наиболее устойчива.

Гипотеза о том, что сбережения используются людьми для обеспечения собственной старости, а не передаются их наследникам (в связи с повышением продолжительности жизни и увеличением доли пожилых людей в структуре населения), полностью подтвердилась и способствовала разработке более эффективных национальных пенсионных программ в странах Западной Европы. В то же время следует иметь в виду различия в традиционных ценностях населения разных стран, разных культурных и религиозных традиций, а также подверженность каждого человека в принятии финансовых решений воздействию факторов нерационального характера (Алешин, Шевченко, 2010. С. 228).

В связи с этим представляется необходимым проводить дальнейшие исследования воздействия мотива необходимости обеспечения старости на сберегательное поведение населения в современной российской экономике, с учетом присущих её агентам специфических особенностей.

Как указано на рис. 1, важнейшими факторами сбережений являются также инфляционные ожидания населения и размер процентных ставок по депозитам. Известно, что ожидания повышения цен и дефицита товаров ведут к снижению объема сбережений, потому что для потребителей естественно стремление избежать уплаты более высоких цен. И наоборот, ожидаемое падение цен и рост предложения товаров побуждают потребителей увеличивать сбережения, чтобы использовать их на потребление в будущем.

Однако, как следует из данных табл. 1, в период 2012–2013 гг. в России отмечено увеличение удельного веса банковских накоплений населения с 65,5% в январе 2012 г. до 69% в августе 2013 г. наряду с повышением темпов инфляции.

В целом анализ опыта инвестиционной деятельности домохозяйств свидетельствует о том, что прямая покупка ценных бумаг не имеет большой популярности среди населения (Чернова, Давыденко, 2013. С. 22). По данным табл. 1, доля сбережений населения, инвестированных в ценные бумаги, выросла с 7,0% в январе 2012 г. до 9,6% в августе 2013 г.

Таблица 1

Объем и состав денежных сбережений населения<sup>1</sup>

	Всего накоплений млрд рублей	В том числе					
		Остатки вкладов		Остатки наличных денег		Ценные бумаги	
		Млрд рублей	В % к общему объему накоплений	Млрд рублей	В % к общему объему накоплений	Млрд рублей	В % к общему объему накоплений
<b>2012 г.</b>							
Январь	14796,6	9687,5	65,5	4068,2	27,5	1040,9	7,0
Декабрь	16134,5	10944,9	67,8	3799,4	23,6	1390,2	8,6
<b>2013 г.</b>							
Январь	17278,9	11739,5	68,0	4083,7	23,6	1455,7	8,4
Август	18600,1	12838,6	69,0	3980,7	21,4	1780,8	9,6

<sup>1</sup> Составлено в процессе исследования по материалам Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru.

Рост доли и объемов вкладов банковские аналитики объясняют успешными управленческими и маркетинговыми решениями банков, а также повышением финансовой грамотности населения. Однако следует согласиться с некоторыми экспертами в том, что такое объяснение вряд ли может быть убедительным, поскольку банки в конце 2012 г. существенно снизили процентные ставки по депозитам (Мельникова, Плешакова, Широкая, 2012. С. 54). Это привело к тому, что реальная доходность инвестора приблизилась к нулевой отметке или стала отрицательной (см рис. 2).

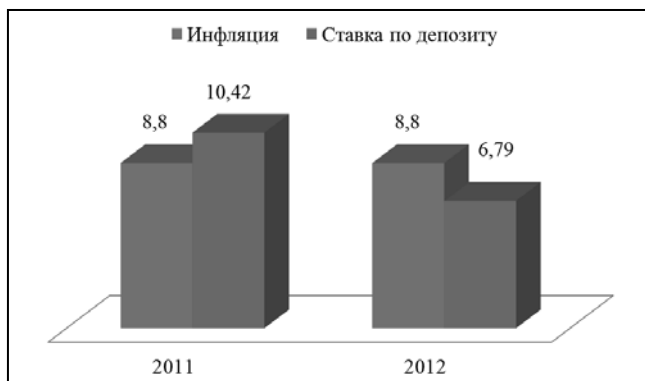


Рис. 2. Соотношение среднего уровня инфляции и средневзвешенных ставок по депозитам в 2011-2012 гг., %<sup>2</sup>

Представляется противоречивым поведение населения в указанных условиях нестабильности макроэкономической финансово-кредитной среды: даже при почти нулевой доходности домашние хозяйства уверенно совершали банковские операции по вкладам. С одной стороны, это, возможно, действительно последствия профессиональной клиентоориентированной работы банковского менеджмента, а с другой стороны, население осознавало, что деньги при таком темпе инфляции обесценятся в любом случае, и лучше будет их передать в распоряжение банка и снизить процент потери реальной стоимости денег. В этом, пожалуй, и проявилась финансовая грамотность населения, которую в изучаемом контексте авторы рассматривают в качестве фактора сберегательных решений физических лиц.

В настоящее время финансовая грамотность является одним из наиболее часто используемых терминов и определений в финансово-экономической сфере. Актуальной проблемой является оценка ее объективного уровня и выработка мер её повышения. Многие эксперты отмечают сложность практического определения уровня финансовой грамотности населения в целом, и для осуществления межстрановых сравнений – в частности. Например, эксперты Всемирного банка предлагают использовать в качестве базовых три показателя финансовой грамотности населения:

- 1) доля респондентов, верно ответивших на вопрос о расчете процентной ставки, из общего числа участвовавших в опросе;
- 2) доля респондентов, верно ответивших на вопрос о механизме инфляции, из общего числа участников в опросе;
- 3) доля респондентов, верно ответивших на вопрос о диверсификации риска, из общего числа участвовавших в опросе.

Это позволило экспертам Всемирного банка провести сравнительный анализ показателей финансовой грамотности в разных странах мира на основе обобщения различных исследований. В России наибольшее число респондентов с доходом выше среднего на душу населения, ответивших правильно на вопрос по инфляции (табл. 2).

Таблица 2

#### Сравнительный анализ показателей финансовой грамотности населения в различных странах

(Алифанова, Евлахова, 2013. С. 18)

Страны	Процент опрошенных, давших правильные ответы на вопросы		
	В1. Сложные проценты	В2. Инфляция	В3. Диверсификация рисков
Россия	36	51	13
США	65	64	52
Германия	82	78	62

Кроме того, следует отметить, что проводилось сравнение стран по доле их населения, обладающего высоким уровнем финансовых знаний, высоким уровнем позитивного финансового поведения и высоким значением показателя отношения к долгосрочному финансовому планированию. В России масштабные исследования в направлении разработки комплекса индикаторов финансовой грамотности проводятся под руководством профессора О.Е. Кузиной, которая выделяет объективные и субъективные показатели финансовой грамотности населения (Кузина, 2009. С. 157).

<sup>2</sup> Составлено в процессе исследования по материалам Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru.

При этом для проведения мониторинга используются тестовые вопросы, сочетающие измерение компетенций и знаний. В частности, тестовые вопросы могут быть следующими:

- читают ли люди договоры перед покупкой финансовых продуктов (совершением депозитных операций) и насколько им понятны употребляемые в данных документах термины?
- проводят ли сравнение условий и процентных ставок по депозитам?
- ведут ли бюджет доходов и планируют ли свои расходы?
- насколько чувствуют себя защищенными в случае возникновения конфликта с банковской организацией? (Кузина, 2012. С. 70–71).

Полученный таким образом показатель носит двойственный характер. С одной стороны, индикатор удобен для полной и обобщенной характеристики финансовой грамотности населения в целом, а с другой стороны, средний показатель финансовой грамотности характеризуется чрезмерным упрощением и не позволяет учесть разный уровень развития составляющих его элементов. Потребители зачастую оказываются неспособными использовать финансовые инструменты эффективно, поскольку не обладают достаточными знаниями и навыками.

Финансовая неграмотность населения отрицательно сказывается не только на личном благосостоянии населения, но и на состоянии финансово-кредитных рынков. Принимая решения о размещении сбережений на финансовых рынках, некомпетентные физические лица предоставляют «некачественные деньги», движение которых мало предсказуемо из-за ограниченной рациональности и недостаточной финансовой грамотности их собственников. Если таких агентов много, то рынки могут вести себя «неадекватно». Неквалифицированные инвесторы больше подвержены панике и другим проявлениям нерациональности в принятии финансовых решений; некомпетентные заемщики перестают обслуживать свои долги; клиенты, не способные верно оценить финансовые процессы, оказываются не в состоянии сделать информативный выбор, что приводит к недобросовестной конкуренции и росту спекулятивных настроений на рынке.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно заключить, что финансовая грамотность выступает в качестве важнейшего фактора сберегательного поведения населения, способна оказывать стимулирующее воздействие на состояние ресурсной базы финансово-кредитных организаций и в целом на инвестиционные процессы в экономике.

#### ЛИТЕРАТУРА

Алешин В.А., Шевченко Д.А. (2010). Рациональное и нерациональное в экономическом поведении человека на современном финансовом рынке // *Вселенная человека*, № 1, С. 227–234.

Алифанова Е. Н., Евлахова Ю. С. (2013). Анализ методических подходов к разработке индикаторов финансовой грамотности населения // *Финансы и кредит*, № 12, С. 18–26.

Давыденко И. Г. (2013). Закономерности реализации сберегательно-инвестиционного потенциала населения // Приоритеты инновационного развития финансовой системы России: монография / под ред. Алешина В. А. М.: Вузовская книга. С. 128–136.

Кузина О.Е. (2009). Финансовая грамотность молодежи // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, № 4, С. 157–177.

Кузина О.Е. (2012). Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // *Деньги и кредит*, № 1, С. 68–72.

Мельникова Е. В., Плешакова М. В., Широкая Л. П. (2012). Проблемы привлечения долгосрочного инвестора на фондовый рынок России // *Финансы и кредит*, № 14, С. 54–59.

Фридман М. (1994). Методология позитивной экономической науки // *THESIS*, Т. 2, № 4, С. 20–52.

Чернова О. А., Давыденко И. Г. (2013). Финансы населения в развитии финансового потенциала региона // *Финансы*, № 7, С. 19–23.

Duesenberry J. S. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Modigliani F. (1949). *Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting*. Studies in Income and Wealth. Conference on Research in Income and Wealth, New York: NBER, pp. 369–444.

Федеральная служба государственной статистики. Доступно на: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

#### REFERENCES

Aleshin V.A., Shevchenko D.A. (2010). Rational and irrational economic behavior of people on the modern financial market. *HUMAN UNIVERSE*, no. 1, pp. 227–234. (In Russian.)

Alifanova E.N., Evlahova J.S. (2013). Analysis of methodological approaches to the development of indicators of financial literacy. *Finance and Credit*, no. 12, pp. 18–26. (In Russian.)

Chernova O. A., Davydenko I. G. (2013). Finances of the population in the development of the financial capacity of the region. *Finance*, no. 7, pp. 19–23. (In Russian.)

Davydenko I.G. (2013). Regularities of realization of savings investment potential of the population. Priorities innovative development of Russian financial system: monograph, ed. Aleshin, V.A. M.: Vusovskaja kniga pp. 128–136. (In Russian.)

Duesenberry J.S. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (In Russian.)

- Federal State Statistics Service. Available at: [www.gks.ru/eng](http://www.gks.ru/eng).
- Friedman M.* (1994). The Methodology of Positive Economics. *THESIS*, vol. 2, no. 4, pp. 20–52. (In Russian.)
- Kuzina O.E.* (2009). Financial literacy of young people. *Monitoring of public opinion: economical and social changes*, no. 4, pp. 157–177. (In Russian.)
- Kuzina O.E.* (2012). Financial Literacy of Russians (dynamics and perspectives). *Money and Credit*, no. 1, pp. 68–72. (In Russian.)
- Melnikova E.V., Pleshakova M.V., Shirokaya L.P.* (2012). Problems of attracting long-term investor in the Russian stock market. *Finance and Credit*, no. 14, pp. 68–72. (In Russian.)
- Modigliani F.* (1949). Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting. *Studies in Income and Wealth. Conference on Research in Income and Wealth*, New York: NBER, pp. 369–444. (In Russian.)



## ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

**ШАШ Н.Н.,**

доктор экономических наук, профессор кафедры государственных финансов,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,  
e-mail: nat\_vshu@mail.ru;

**БОРОДИН А.И.,**

доктор экономических наук, профессор кафедры теории финансов Финансового университета при  
Правительстве Российской Федерации,  
e-mail: aib-2004@yandex.ru;

**ТАТУЕВ А.А.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Московский государственный университет пищевых производств,  
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru

*Разработка государственных программ объединяет все инструменты достижения целей государственной политики. При этом не для всех реализуемых программ выполняются целевые индикаторы и достигаются запланированные результаты, в то же время в условиях ограничения бюджетных ассигнований приобретает важное значение проблема их эффективности. Рассмотрена история внедрения программного бюджетирования в РФ.*

*Выделены структурные единицы и элементы эффективности государственных программ, сформулировано условие эффективности – наличие непосредственной взаимосвязи между мероприятиями и показателями оценки.*

**Ключевые слова:** программное бюджетирование; программный бюджет; бюджетная политика; государственная программа; эффективность бюджетного процесса; элементы эффективности государственных программ; индикаторы и показатели оценки эффективности программ.

## PROBLEMS OF TRANSITION TO THE PROGRAM BUDGET: NEW CALLS OF THE BUDGETARY POLICY OF RUSSIA

**SHASH N.N.,**

Doctor of Science, professor of Public Finances Department  
National Research University Higher School of Economics (HSE),  
e-mail: nat\_vshu@mail.ru;

**BORODIN A.I.,**

Doctor of Science, professor of the Department of Theory of Finance  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
e-mail: aib-2004@yandex.ru;

**TATUEV A.A.,**

Doctor of Science, professor,  
Moscow State University of Food Productions,  
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru

*Development of state programs unites all instruments of achievement of the objectives of a state policy. Thus not for all realized programs target indicators are carried out and the planned results are reached, at the same time in the conditions of restriction of budgetary appropriations gets importance a problem of their efficiency. The history of introduction of program budgeting in the Russian Federation is considered.*

*Structural units and elements of efficiency of state programs are allocated, the efficiency condition – existence of direct interrelation between actions and assessment indicators is formulated.*

**Keywords:** *program budgeting; program budget, budgetary policy; state program; efficiency of the budgetary process; elements of efficiency of state programs; indicators and indicators of an assessment of efficiency of programs.*

**JEL classification:** *H61, H68.*

В конце апреля этого года Государственная дума наконец-то приняла поправки в Бюджетный кодекс РФ (№104-ФЗ от 7.05.13), необходимые для перехода на полноценный программный бюджет. Эти законодательные изменения послужили стимулом к тому, что в следующем бюджетном цикле 2014-2016 гг. федеральный бюджет России будет полностью сформирован исключительно в программном формате, что следует рассматривать как важную инициативу, поскольку в течение нескольких последних лет полный переход бюджета на программный формат регулярно откладывался. Однако, остается ряд сложных проблем и вопросов, которые нуждаются в серьезном исследовании.

#### **Программное бюджетирование и эффективность бюджетного процесса**

Если использовать более упрощенную формулировку для раскрытия специфики программного бюджета, то можно сказать, что она заключается в том, что бюджетные расходы распределяются по программам, которые представляют собой перечень конкретных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей, а полученные результаты оцениваются на основе определенных индикаторов / показателей эффективности (*New directions in budget theory, 1988*).

По определению ведущих специалистов и экспертов в этой области, программное бюджетирование можно рассматривать как комплекс политических мер, направленных на повышение эффективности деятельности государственного сектора в целом (*Miller, Hildreth, Rabin, 2010*). (И, с этой точки зрения, программный бюджет – это очень важная инициатива). Использование программного инструментария предполагает переход на скользящую трехлетку. Важность такого подхода определяется тем, что исполнение большинства бюджетных решений значительно превышает срок в один год, в связи с чем (с увеличением периода планирования) существенно повышается их эффективность, поскольку ответственные лица, принимая бюджетные решения, вынуждены учитывать их средне- и долгосрочные последствия.

Среднесрочное бюджетирование, кроме того, обладает явным потенциальным экономическим эффектом, вследствие того, что наличие подобной хорошо управляемой схемы способно повысить не только эффективность распределения ресурсов, но и рентабельность предоставления населению государственных услуг (*Budget Theory in the public sector, 2002*). Кроме того, расширение горизонта планирования делает и сам бюджет более предсказуемым и тем самым более устойчивым.

Основным побудительным мотивом для перехода на программный формат бюджета в большинстве стран стало ухудшение экономической ситуации и желание улучшить качество государственных услуг (*Peacock, 2008*). Снижение бюджетных доходов, рост дефицита и государственного долга приводит к тому, что правительства разных стран вследствие существенного сокращения финансовых ресурсов вынуждены более тщательно оценивать результаты произведенных бюджетных расходов. Наиболее перспективным инструментом для решения этих задач является именно программный бюджет. И Россия не стала здесь исключением.

Общепризнанно, что использование программного инструментария существенно повышает эффективность бюджетного процесса, т. е. эта задача вполне достижима. Однако при этом необходимо учитывать то важное обстоятельство, что эффективность бюджетного процесса не означает эффективности бюджетных расходов. Хотя традиционно считается, что программный бюджет позволяет решить ряд важных социально-экономических проблем, которые невозможно решить при применении других форматов бюджета.

И опыт целого ряда развитых стран показал, что переход на программный формат бюджета дал ощутимый положительный результат. Кроме того, решаются и другие (не менее важные) проблемы: программный бюджет повышает прозрачность бюджета и делает его доступным для широкой общественности, поскольку именно такой формат облегчает сравнение затраченных бюджетных ресурсов с достигнутыми результатами (*Evolving theories of public budgeting, 2001*).

При этом, следует отметить, что переход к программному бюджетированию является, несомненно, сложным процессом, о чем лучше всего свидетельствует тот факт, что во многих странах, инициировавших бюджетные реформы, они еще далеки от своего завершения, несмотря на то, что процесс бюджетного реформирования идет более пяти, а иногда и десяти лет. Однако, использование программного формата бюджета не означает, что автоматически будут

решен комплекс имеющихся проблем в сфере государственных финансов, таких как: проблемы эффективности расходования бюджетных средств, достижение поставленных целей и получение желаемых результатов.

#### «Болевые» точки программного бюджетирования

Первым важным моментом, на который следует обратить внимание, является то, что программное бюджетирование изменяет не только способ представления расходной части бюджета, но и поведение всех участников бюджетного процесса (*Wildawsky, Caiden, 2003*). В частности, одним из важнейших требований является необходимость усиления автономии и повышения ответственности министерств и ведомств. Новая бюджетная «архитектура» предполагает построение своеобразной «цепочки» ответственности, когда на всех уровнях (от локального до национального) должны быть определены конкретные лица, которые будут нести ответственность за результаты каждой реализуемой бюджетной программы (*Barilari, Bouvier, 2010*). Помимо этого, также необходимо четкое закрепление полномочий и ответственности между исполнителями (и соисполнителями программ/ подпрограмм) в процессе их разработки и реализации, особенно, если эти программы носят межведомственный характер.

Вторым не менее важным моментом является четкая формулировка целей. Кроме того, одними из наиболее сложных являются вопросы, связанные с показателями эффективности (*Афанасьев, Шаш, 2013*). А именно, вопросы относительно надежности, актуальности показателей, количество которых должно быть оптимально. В этом случае лучше целесообразнее придерживаться правила «лучше меньше, да лучше». Хотя в разных странах эта задача решается по-разному и для аналогичных программ показатели, используемые для оценки их эффективности, могут существенно различаться, как в содержательном плане, так и по количеству (*Gilmour, 2007*).

В качестве примера можно привести подход, используемый во Франции – стране, которая достигла существенного прогресса в этой сфере, – где система оценки реализации программ, как правило, базируется на трех основных критериях: (а) социально-экономический эффект; (б) качество услуг; (в) эффективность / результативность управления (табл. 1).

Таблица 1

Базовые критерии оценки результатов реализации бюджетных программ

Точка зрения / позиция	Цели	Примеры целей программы	Примеры показателей эффективности
Гражданин	Социально-экономический эффект	Повышение уровня занятости выпускников высших учебных заведения	% выпускников, принятых на работу в течение шести месяцев после окончания учебы
		Сокращение времени обследования населения с целью выявления лиц с определенной болезнью	Среднее время, необходимое на определение болезни
Потребитель	Качество услуг	Обеспечить реагирование на запросы потребителей	% потребителей, обслуживаемых в течение времени в пределах заданной нормы
		Сокращение времени вмешательства полиции	Среднее время между сигналом тревоги и прибытием полиции
Налогоплательщик	Эффективность / результативность управления	Снижение стоимости налогового администрирования по разным видам налогов	Сумма затрат в расчете на одного налогоплательщика
		Уменьшение расходов на содержание дорог разных классов (дороги федерального значения, региональные дороги)	Средние расходы на содержание 1 километра дороги определенного класса

Источник: [www.budget.gouv.fr](http://www.budget.gouv.fr)

Построение цепочки ответственности предполагает, что руководители программ (в российской интерпретации – ответственные за реализацию госпрограмм / подпрограмм) несут полную ответственность за свои управленческие решения, последствия принятия которых – результаты – оцениваются на основе соответствующих индикаторов. В том случае, когда в итоге получается не совсем тот эффект, который предполагался, следует придерживаться следующего основного правила: не сравнивать контрольные показатели с фактическими, а попытаться понять, почему именно такие результаты были получены.

Насколько важны показатели оценки эффективности? Правомерно ли уделять им такое значение? Отвечая на эти вопросы, следует учитывать то важное обстоятельство, что «вопрос показателей» – по сути, является вопросом получения обратной связи для совершенствования программ. Помимо контрольных функций, выполняемых показателями оценки, важный аспект, на который следует обратить внимание, это то, что показатель / индикатор, по сути, информирует нас о том, как реализуется программа (т. е. каково качество услуг, какова их стоимость и т. п.) (*Rabin, 2006*). Важно понять, почему достигается / или не достигается желаемый эффект, и эту информацию должны давать именно показатели. Кроме того, именно оценочные процедуры позволяют внести существенные коррективы в бюджетные программы.

Отдельно следует отметить, что, пожалуй, нет стран, перешедших на программный формат бюджета, которые были бы вполне довольны своими оценочными показателями.

Таким образом, четкая формулировка целей, разработка системы оценки эффективности, распределение ответственности за результаты реализации являются ключевыми вехами (или факторами успеха) на сложном пути внедрении программного бюджетирования, по которому идут многие страны (например, Франция, Швеция, Италия). Не стала исключением и Россия, поскольку оценка эффективности большинства утвержденных государственных программ нуждается в серьезной доработке.

### История российских бюджетных нововведений

С некоторой натяжкой можно сказать, что история программного бюджетирования в России составляет 18 лет, если считать точкой отсчета 1995 г., когда был введен в действие Федеральный закон (№115-ФЗ) «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», поскольку это дало начало первым бюджетным программам – федеральным целевым программам (ФЦП). Дальнейшее расширение применения программно-целевых методов, которые призваны были обеспечить тесную взаимосвязь между выделяемыми бюджетными ресурсами и планируемыми результатами, стало основным направлением начатой в 2004 г. в России бюджетной реформы, что послужило стимулом к появлению ведомственных целевых программ.

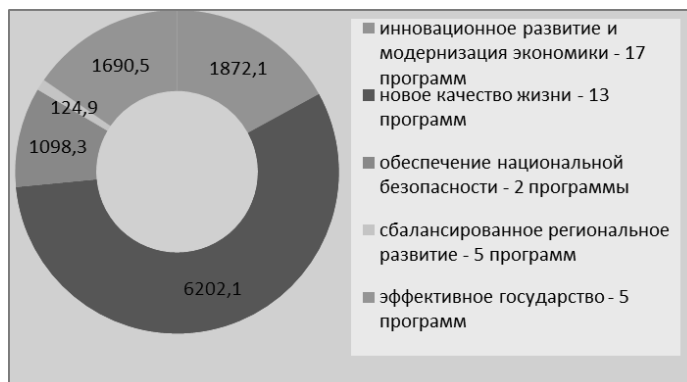
Следующим этапом можно считать государственные программы, старт к разработке которых был дан в августе 2010 г. а вместе с выходом Постановления Российской Федерации (№ 588) «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки государственных программ Российской Федерации». И с этого момента формирование расходной части федерального бюджета в программном формате стало одной из основных задач Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. (была утверждена распоряжением № 1101-р от 30.06.10). В результате расходная часть бюджетов всех последующих периодов 2011–2013 гг., 2012–2014 гг., 2013–2105 гг. (наряду с традиционным) была частично представлена в программном формате.

Разработка государственных программ может рассматриваться как попытка объединения всех инструментов достижения целей государственной политики. Сегодня в Российской Федерации существует целый ряд государственных задач высокого уровня, решение которых возможно только при участии ряда министерств. Такие задачи представляют собой комплексные направления государственной политики, реализуемые именно в виде государственных программ Российской Федерации.

Государственная программа – это «система мероприятий (взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности» (Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г.).

В 2013 году в Российской Федерации реализуются 42 государственные программы, объединенные в пять блоков (рис. 2). При этом в 2013 г. объем финансирования 13 программ направления «Новое качество жизни» более, чем в 3,3 раза превышает объем финансовых ресурсов, запланированных на реализацию 17 программ направления «Инновационное развитие и модернизация экономики»: 6202,1 и 1872,1 млрд руб. соответственно<sup>1</sup>.

Еще более парадоксальной выглядит ситуация с другими государственными программами. Так, например, на реализацию двух государственных программ направления «Обеспечение национальной безопасности» утвержденный на 2013 г. объем финансирования почти в 8,8 раз превышает финансовые ресурсы, предусмотренные на реализацию пяти программ направления «Сбалансированное региональное развитие» (1098,3 и 124,9 млрд руб., соответственно). Объем финансирования из федерального бюджета на 2013 г. по каждому направлению реализации государственных программ представлен на рис. 1.



**Рис. 1.** Распределение бюджетных средств по ключевым блокам государственных программ в 2013 г. на основе данных, представленных на сайте Минфина России [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

<sup>1</sup> Меры по оптимизации бюджета 2014–2016 гг., скорее всего, приведут к тому к сокращению расходов по отдельным программным мероприятиям, однако, окончательные выводы можно будет сделать только после его утверждения.

Можно ли сделать какие-то определенные выводы на основе анализа сумм бюджетного финансирования утвержденных государственных программ? Первый вывод, который можно сделать, это наличие диспропорциональности распределения бюджетных ресурсов. Второй важный вывод заключается в том, что при ограниченных бюджетных ассигнованиях еще более актуализируется проблема повышения эффективности их использования для достижения поставленных целей, поскольку построение инновационной модели экономики и обеспечение поступательного социально-экономического развития территорий продолжают оставаться важными приоритетами государственной политики нашей страны.

В этой связи следует отметить, что для целого ряда программных мероприятий бюджетных средств не хватает или они вообще не запланированы. Кроме того большинство госпрограмм нуждаются в серьезном совершенствовании не только потому, что сформулированные цели не подкреплены соответствующим финансовым обеспечением, а также из-за наличия нескольких вариантов некоторых программ, что попросту недопустимо, поскольку дискредитирует сам программный подход. На это обстоятельство обращал внимание в послании о бюджетной политике на 2014–2016 гг. и Президент Российской Федерации. Хотелось бы надеяться, что в разрабатываемом проекте бюджета на 2014–2016 гг. будет обеспечено требуемое соответствие между заявленными целями и реально существующими бюджетными возможностями. В ближайшее время мы сможем оценить, насколько Правительству удалось решить эту задачу.

Кроме того, следует обратить внимание соответствующих ведомств, отвечающих за результаты реализации госпрограмм, что одним из основополагающих условий их эффективности является наличие непосредственной взаимосвязи между мероприятиями и показателями оценки. При этом, если попытаться проследить взаимосвязь между целями и индикаторами государственных программ РФ, то появляется целый ряд вопросов. Возьмем, например, Госпрограмму «Развитие образования на 2013–2020 гг.», целями которой являются:

- обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики;
- повышение эффективности реализации молодежной политики в интересах инновационного социально ориентированного развития страны.

В числе индикаторов (всего 7) предлагаются, в частности, следующие (табл. 2):

Таблица 2

Индикаторы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2020 г.
Удельный вес численности населения в возрасте от 5–18 лет, охваченного образованием в общей численности населения в возрасте 5–18 лет (%)	98,5	98,3	98,0	98,0	98,0
Удельный вес численности молодых людей в возрасте от 14 до 30 лет, участвующих в деятельности молодежных общественных объединений, в общей численности молодых людей от 14 до 30 лет (%)	21,0	22,0	23,0	23,0	23,0

Не очень понятно, каким образом можно связать эти индикаторы с провозглашенными целями, а именно, как посредством (даже пусть небольшого) снижения удельного веса молодежи, получающей образование, и увеличением количества молодых людей, принимающих участие общественных мероприятиях можно обеспечить высокое качество образования и при этом способствовать инновационному и социально-ориентированному развитию страны. Думается, что в части разработки системы оценки эффективности, данная программа нуждается в серьезной переработке.

Эти же недостатки свойственны и некоторым другим госпрограммам. Так, например, целями госпрограммы «Социальная поддержка граждан» являются: создание условий для роста благосостояния граждан – получателей мер социальной поддержки и повышение доступности социального обслуживания населения. При этом если мы проанализируем предлагаемый перечень индикаторов, то увидим, что они не могут позволить дать объективную оценку степени достижения этих целей.

Очевидно, что такой показатель, как рост суммарного коэффициента рождаемости никоим образом не связан с заявленными целями госпрограммы, и, таким образом, ставится под сомнение эффективность бюджетных расходов на реализацию этой госпрограммы.

Таблица 3

Индикаторы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2020 г.
Доля детей из семей с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (процент)	26,4	26,0	25,8	24,2	20,9
Суммарный коэффициент рождаемости (коэффициент)	1,643	1,664	1,685	1,711	1,815

Не меньше противоречий можно увидеть и в целях и индикаторах госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика». Первое, на что можно обратить внимание, – эффективность целей. Не очень понятно,

почему одной из трех заявленных целей является «повышение эффективности государственного управления» (две другие – это: создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; повышение инновационной активности бизнеса) и какой из целей соответствует, например, индикатор «уровень доступности официальной статистической информации».

Приведенные примеры наглядно демонстрируют, что ряд целей не являются эффективными, а, как известно, неэффективные цели часто могут «повести не в ту сторону». Вы можете быть эффективными, выполнять все заявленные мероприятия, но двигаться не в том направлении. Поэтому, чтобы обеспечить достижение желаемых (запланированных) результатов, цели должны быть по-настоящему эффективными. Однако, на практике это происходит не всегда. Дополнительным аргументом в пользу мнения авторов может служить заключение по проекту бюджета 2014–2016 гг., данное Счетной Палатой РФ, в котором также обращается внимание на целый ряд существенных недостатков государственных программ.

Справедливости ради следует сказать, что противоречий хватает в бюджетной практике и ряда других стран. Можно привести в пример параллельное существование в США двух программ: программы по сокращению количества курильщиков и программы по выращиванию табака. Здесь уже изначально заложены серьезные противоречия, в связи с чем ни о какой эффективности речи идти просто не может, скорее, это следует расценивать как напрасные бюджетные расходы, которые являются дополнительным бременем для американских налогоплательщиков. Получается, что именно население должно оплачивать подобные бесполезные действия, инициированные заинтересованными ведомствами, способными оказать воздействие на структуру бюджетных расходов.

Целый ряд отрицательных примеров можно найти в бюджетных программах, например, Франции, когда в качестве двух основных индикаторов программы «Профилактика и охрана здоровья» для достижения цели улучшения системы охраны здоровья предлагаются «Количество национальных планов и мероприятий по охране здоровья за последние три года» и «Доля сотрудников из числа санитарного резерва, прошедших специальное обучение за последний год».

Не менее интересно рассмотреть программный бюджет Италии, где в рамках программы «Развитие и безопасность дорожного движения» для достижения цели обеспечения исполнения правил для транспортных средств и водителей планируется достичь 100% получения водительских удостоверений всеми, подавшими такие заявки. Думается в последнем случае результатом, скорее всего, станет прямо противоположный эффект, поскольку владельцами водительских удостоверений могут стать лица, не имеющие необходимых навыков вождения. Можно только надеяться, что они не будут управлять транспортными средствами для перевозки пассажиров.

При этом следует отметить, что данные примеры (которые, скорее, являются исключением, чем правилом) не могут оправдать не вполне удовлетворительное качество российских бюджетных программ, разработчикам которых пока не удалось приблизиться к лучшим зарубежным практикам.

#### Пути повышения эффективности государственных программ

Государственные программы Российской Федерации имеют существенные отличия от традиционных бюджетных программ, реализуемых в США, Канаде, Франции, Швеции, Южной Корее и других странах. По своей сути они больше соответствуют «миссиям» во Франции и «межведомственным программам» в Южной Корее. В связи с чем, сначала целесообразно рассмотреть структуру реализуемых в Российской Федерации государственных программ.

Как известно, любая государственная программа Российской Федерации состоит из следующих структурных единиц:

- подпрограммы и (или) федеральные целевые программы;
- ведомственные целевые программы и (или) основные мероприятия;
- мероприятия.

Фундаментом для разработки государственных программ служат: 1) положения концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации; 2) утвержденные на соответствующий период основные направления деятельности Правительства Российской Федерации, 3) федеральные законы, 4) решения Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации. В процессе разработки госпрограмм в обязательном порядке должен соблюдаться определенный ряд принципов.

Согласно нормативным документам (*Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ...»*) основные параметры утвержденных государственных программ подлежат отражению в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период. Именно комплексный характер государственных программ (*Budget Theory in the public sector, 2002*). требует, чтобы еще на этапе разработки федерального бюджета были соблюдены следующие условия, которые могут рассматриваться как элементы эффективности государственных программ (рис. 2).

Необходимость выполнения этих условий вызвана тем, что переход на программный формат бюджета – сложный процесс, коренным образом изменяющий способ разработки бюджета, поведение всех участников бюджетного процесса, и требующий модернизации всей системы государственного управления (*Масгрейв, Масгрейв, 2009. С. 348*).

ЭЛЕМЕНТЫ	ЭФФЕКТИВНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА	
	▶	ЧЕТКАЯ ФОРМУЛИРОВКА ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ
	▶	РАЗРАБОТКА ЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ
	▶	ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПОДЦЕЛЕЙ ДЛЯ КАЖДОГО МИНИСТЕРСТВА-УЧАСТНИКА
	▶	РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ
	▶	РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОГРАММЫ МЕЖДУ МИНИСТЕРСТВАМИ-УЧАСТНИКАМИ
	▶	РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗА ДОСТИЖЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Рис. 2. Элементы эффективной государственной программы<sup>2</sup>

\* разработан авторами

Таким образом, экспертам и практикам следует сосредоточить свое внимание на внедрении в отечественный бюджетный процесс подходов, направленных на эффективное управление государственными программами. Сложность данной задачи заключается в том, что специфика российской модели программного бюджетирования не позволяет напрямую заимствовать методы, с успехом использующиеся в странах, перешедших на программный формат бюджета<sup>3</sup>.

В связи с этим необходимо дать ответ на вопрос, подходит ли такой инструмент как программный бюджет для России? Или следует искать «свой» уникальный путь решения проблемы повышения результативности бюджетных расходов?

#### Перспективы программного бюджетирования в России

Вопросы по этому поводу вполне закономерны и возникают потому, что переход на полноценный программный бюджет ежегодно откладывается. Крайне затянулись процедуры принятия поправок, которые позволили бы это сделать в первоначально планируемые сроки. Программа повышения эффективности бюджетных расходов до 2012 г., одним из направлений которой было внедрение программно-целевых методов управления, плавно перешла в другую – «Программу повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г.», по большей части повторяющую те задачи, которые так и не были выполнены в рамках предыдущей. По-прежнему в новом недавно принятом документе одним из важных направлений остается модернизация бюджетного процесса в условиях внедрения программно-целевых методов управления.

С точки зрения авторов, что ответ относительно перспектив программного бюджетирования в России должен быть положительным. Поэтому, вне всякого сомнения, следует продолжать работу над совершенствованием всех видов бюджетных программ, реализуемых в Российской Федерации, как в части целей, так и в части системы показателей оценки эффективности. В то же время необходимо кардинально улучшать процедуры планирования. Прежде всего, не надо планировать то, что в принципе недостижимо, необходимо обеспечить полное соответствие планируемых потребностей с имеющимися финансовыми возможностями.

Что касается готовности властных структур и общества к использованию преимуществ, которые дает программный формат бюджета, то, несмотря на то, что пока заметных успехов здесь не наблюдается, думаю, что в целом такая готовность есть. Хотя существуют опасения в отношении того, насколько работники государственного аппарата готовы принять ответственность за результаты реализации программ. Впрочем, о каких результатах можно говорить, если (как уже говорилось) по целому ряду программ попросту не хватает бюджетных ассигнований на выполнение запланированных мероприятий. Очевидно, что подобные бюджетные решения нельзя квалифицировать как полностью ответственные.

Следующая проблема заключается в том, что в отношении прозрачности бюджетных процедур потенциальная готовность власти и общества пока не трансформировалась в реальные механизмы, посредством которых ведомства будут предоставлять полную бюджетную информацию, а население сможет оказывать влияние на бюджетный процесс. Следует обратить внимание, что раскрытие бюджетной информации положительным образом скажется на качестве бюджета. И здесь инициатива должна идти не только от государственных структур, свою роль должна сыграть и общественность. Без такой перекрестной инициативы представляется невозможным в полной мере использовать все преимущества, которые (вне всякого сомнения) имеет программный бюджет.

#### ЛИТЕРАТУРА

Афанасьев М.П., Шаш Н.Н. (2013). Инструментарий оценки эффективности бюджетных программ // *Вопросы государственного и муниципального управления*. Public Administration Issues. № 3. С. 48–69.

Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. (2009). Государственные финансы: теория и практика. М: Бизнес Атлас, С. 716.

Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ (редакция, действующая на 1 января 2013 года). Доступно на: <http://docs.cntd.ru/document/902228825>.

Программный бюджет (2012). Под. ред. проф. М.П. Афанасьева. М.: Магистр : ИНФРА-М, С. 415.

<sup>2</sup> Разработан авторами.

<sup>3</sup> Достаточно подробное описание моделей программного бюджетирования Франции, Швеции, Южной Кореи приведено в работе Построение программного бюджета и оценка эффективности программ (Шаш, 2011).

- Шаш Н.Н. (2011). Построение программного бюджета и оценка эффективности программ. // *Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал*. № 2. С. 55–64.
- Barilari A., Bouvier M. (2010). La LOLF et la nouvelle gouvernance financiere de l'Etat. 3 ed. P.: LGDJ, 266 p.
- Budget Theory in the public sector (2002). A. Khan, W. B. Hildreth (eds.). L.: Quorum books, 298 p.
- Evolving theories of public budgeting (2001). J. R. Bartle (ed.). Oxford: Elsevier, 182 p.
- Gilmour J.B. (2007). Implementing OMB's Program Assessment Rating Tool (PART): Meeting the Challenges of Integrating Budget and Performance // *OECD Journal on Budgeting*. Vol. 7, no. 1. 40 p.
- Miller G.I., Hildreth W.B., Rabin J. (2010). Performance-Based Budgeting. An ASPA Classic. Colorado: Westview Press, 504 p.
- New directions in budget theory (1988). I. S. Rabin (ed.). N.Y.: SUNY Press, 208 p.
- Peacock S. (2008). An Evaluation of Program Budgeting and Marginal Analysis Applied in South Australian Hospitals. Melbourne, 128 p.
- Rabin I.S. (2006). The politics of public budgeting. 5 ed. Wash.: CQ Press, 334 p.
- Wildawsky A., Caiden N. (2003). The new politics of the budgetary process. 5 ed. N.Y.: Longman, 254 p.

## REFERENCES

- Afanasyev M.P., Shash N.N. (2013). Tools of an assessment of efficiency of the budgetary programs. *Questions of the public and municipal administration. Public Administration Issues*, no. 3, pp 48–69, (In Russian.)
- Barilari A., Bouvier M. (2010). La LOLF et la nouvelle gouvernance financiere de l'Etat. 3 ed. P.: LGDJ, 266 p.
- Budget Theory in the public sector (2002). A. Khan, W. B. Hildreth (eds.). L.: Quorum books, 298 p.
- Evolving theories of public budgeting (2001). J. R. Bartle (ed.). Oxford: Elsevier, 182 p.
- Gilmour J.B. (2007). Implementing OMB's Program Assessment Rating Tool (PART): Meeting the Challenges of Integrating Budget and Performance. *OECD Journal on Budgeting*, Vol. 7, no. 1. 40 p.
- Masgrevy R.A., Masgrevy P.B. (2009). Public finances: theory and practice. M: Business Atlas, 716 pages. (In Russian.)
- Miller G.I., Hildreth W.B., Rabin J. (2010). Performance-Based Budgeting. An ASPA Classic. Colorado: Westview Press, 504 p.
- New directions in budget theory (1988). I. S. Rabin (ed.). N.Y.: SUNY Press, 208 p.
- Peacock S. (2008). An Evaluation of Program Budgeting and Marginal Analysis Applied in South Australian Hospitals. Melbourne, 128 p.
- Rabin I.S. (2006). The politics of public budgeting. 5 ed. Wash.: CQ Press, 334 p.
- Wildawsky A., Caiden N. (2003). The new politics of the budgetary process. 5 ed. N.Y.: Longman, 254 p.
- Shash N.N. (2011). Creation of the program budget and assessment of efficiency of programs. Academy of the budget and treasury of the Ministry of Finance of the Russian Federation. Financial magazine. no. 2, pp.55–64. (In Russian.)
- The program budget (2012). Edition of the prof. of L. S. of Afanasyev. M: Master: INFRA-M, 415p. (In Russian.)
- The resolution of the Government of the Russian Federation «About the statement of the Order of development, realization and an assessment of efficiency of state programs of the Russian Federation (the edition operating for January 1, 2013). Available at: <http://docs.cntd.ru/document/902228825>. (In Russian.)



## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

**ШВЕЦОВА А.Н.,**

бакалавр экономики, магистрант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: shvetsova-rnd@yandex.ru;

**ДУБСКАЯ О.С.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: odubskaya@sfedu.ru

*Различные формы взаимодействия государства и бизнеса имеют длительное историческое развитие. В статье рассматривается становление государственно-частного партнерства (ГЧП) как нового экономического явления для России, условия для развития которого становятся все более благоприятными. Приведены примеры американских и российских проектов ГЧП. В итоге выделены механизмы и условия дальнейшего развития партнерства.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; институциональные изменения; взаимодействие государства и бизнеса.

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF INTERACTION BETWEEN THE STATE AND BUSINESS IN THE CONTEXT OF THEORIES OF INSTITUTIONAL CHANGES

**SHVETSOVA A.N.,**

bachelor in economics,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: shvetsova-rnd@yandex.ru;

**DUBSKAYA O.S.,**

PhD, Associate Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: odubskaya@sfedu.ru

*Different forms of interaction between the state and business have a long-term historical development. In the article formation of public-private partnership as a new economical phenomenon for Russia is considered, conditions for its development become more favorable. Examples of American and Russian PPP projects are given. As a result we determine mechanisms and conditions of future partnership's development.*

**Keywords:** public-private partnership; interaction between the state and business; institutional changes.

**JEL classification:** H40, H44.

«Институты имеют значение».

*Д. Норт*

Или... «Все будет хорошо, Россия будет великой, но как долго ждать и как трудно дожидаться...».

*А. Блок*

Опыт экономически развитых стран мира показывает, что на этапе коренных преобразований национальной экономики государственному и корпоративному сектору выгодно партнерство государства и частного сектора, обозначаемого термином Public-Private Partnership (PPP) или «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Вопросы государственно-частного партнерства в России исследуют В. Варнавский, М. Дерябина, А. Зельднер, Л. Цедилин и др.

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью 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 территорий (*Дерябина, Цедилин, 2007. С. 4*). Это понятие в последнее время стало активно использоваться в России, а явление – оформляться в отдельный институт. В различных государственных и коммерческих структурах существуют центры и советы в этой области. Тем не менее, так и не определены многие вопросы, касающиеся ГЧП, и в России ГЧП до сих пор рассматривается как новое экономическое явление, которое постоянно претерпевает какие-либо изменения.

Несомненно, институциональные изменения – это сложный процесс. Как считает лауреат Нобелевской премии, известный американский экономист Д. Норт, они «определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен» (*Норт, 1997. С. 17*). Теория институциональных изменений является институциональным ответвлением «новой экономической истории», возникшей в 1950–1960-х гг.

Выделяют идеальную теоретическую модель, национальную, нормативную и реальную институциональную модели взаимодействия власти и бизнеса. Идеальная модель взаимодействия государства и бизнеса представляет образ взаимодействия в условиях «идеального рыночного хозяйства», а национальная модель – в условиях рыночной экономики определенного государства. Нормативная содержит формальные нормы, правила и практики их применения, установленные в данной стране, а реальная институциональная модель состоит из совокупности сложившихся на определенной территории формальных и неформальных норм, правил и практик их взаимодействия.

Всегда существовали определенные формы сотрудничества государства и бизнеса. Но институциональная среда, а именно механизмы регулирования и поддержки, нормативно-правовая база, в условиях которых действует ГЧП в течение последних трех десятилетий, представляет новый этап в развитии отношений между бизнесом и государством.

Самые первые партнерства появились еще в XIX в. с железнодорожными компаниями во Франции, затем в Германии – в сфере ЖКХ. А само понятие «государственно-частное партнерство» появилось в начале 90-х гг. XX в. Так, в 1992 г. в Великобритании было объявлено о «частной финансовой инициативе»: по определенным договорам и соглашениям частному сектору делегировались функции строительства, реконструкции, эксплуатации, управления некоторых объектов государственной недвижимости. Это существенное изменение системы государственного управления повлекло за собой существенную трансформацию в институциональной среде, а также во взаимоотношениях госаппарата и частного бизнеса. Только в 1980–1990-е гг. некоторые функции начали передаваться частному сектору. Но при этом, как считает В. Варнавский, базовые отношения собственности не менялись: государство по-прежнему могло «распоряжаться» объектами. На наш взгляд, в каком-то смысле это можно назвать «размыванием прав собственности», так как спецификация прав собственности являлась неполной (вообще проблема прав собственности – это основная проблема в эффективном функционировании ГЧП).

Заинтересованность государства в ГЧП заключается в том, что оно может переложить часть своих расходов по содержанию и инвестированию имущества на частный сектор, сберегая часть средств бюджета. Для бизнеса выгодно то, что в случае неудачи, государство гарантирует возврат вложенных средств в реализацию проекта, обе стороны несут определенные риски (согласно договоренностям).

Не только в России, но и за рубежом нет четкого общего определения такого явления, как ГЧП. В США, например, под этим термином понимается «закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой» (*Коновалова, 2010. С. 83*). То есть сотрудничество оформляется в виде контракта, и обязанности обеих сторон не изменяются. Контракты варьируются от относительно простых до сложных.

В России ГЧП начало формироваться, когда стали появляться новые институты: экономические зоны, Российская венчурная компания, Инвестиционный фонд РФ и т. д. Примерно в это же время стали появляться первые законы, имеющие отношение к ГЧП. Если говорить о траектории институциональных изменений, то произошла естественная диффузия заимствования («частное» заимствование правила с последующим естественным его распространением).

Конкретными примерами проектов ГЧП в России можно считать особые экономические зоны, одна из которых находится в Татарстане, в городе Елабуга. Сегодня ОЭЗ «Алабуга» – это около 36 резидентов, 3 500 рабочих мест, 47,3 млрд руб. освоенных инвестиций, 5,46 млрд руб. налоговых поступлений (Алабуга). Кроме того, к ГЧП можно отнести комплекс нефтехимических заводов в городе Нижнекамске, строительство некоторых школ в Московской области и т. д. Но все это не общепринятая практика, а единичные проекты в отдельных регионах.

Так в Ростовской области нет действующих проектов ГЧП, несмотря на то, что они планировались. Еще в 2012 г. мэр г. Ростова-на-Дону М. Чернышев подписал постановление о проведении конкурса на проектирование и строительство скоростного платного тоннеля, который соединил бы центр города с Северным жилым массивом. Сегодня стоимость проекта оценивается примерно в 10 млрд. Подземная магистраль могла бы стать очень востребованным дорожно-транспортным проектом ГЧП. Итальянцы и израильтяне, которых пытались привлечь к сотрудничеству, отказались от участия, а германская делегация до сих пор не дала конкретного ответа. Но вполне вероятно, что и этот проект перейдет в разряд «исторических», как, например, обещанное уже много лет назад метро.

В США особенно распространено ГЧП на муниципальном уровне. Существует Национальный совет по государственно-частному партнерству, который выполняет функции выработки общей стратегии и координации в данной сфере. Местные органы власти отвечают за вопросы подготовки и реализации конкретных проектов. По данным Национального совета, в США из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей (водопровод, школьное образование, уборка мусора, эксплуатация парковок и т. д.) средний город использует коммерческие фирмы в 23-х. Из-за специфики правовой системы США нормативное регулирование ГЧП зависит от законодательств отдельных штатов, которые обычно не носят шаблонный характер.

Хорошо знакомый москвичам полумафиозный бизнес сбора денег за парковку у тротуаров в Вашингтоне имеет вполне респектабельный вид ГЧП. После того, как сборы за парковку упали с 1 млн долл. в месяц до 200 тыс. долл. (вследствие серии взломов парковочных счетчиков), столица США передала все парковки у тротуаров частной компании-оператору, которая обязалась перечислять 1 млн в месяц в виде фиксированной суммы, взяв на себя содержание и охрану системы счетчиков и приняв на работу бывших городских служащих (Лихачев, Азанов, 2009). Конечно, можно сказать, что использованная в этом примере фиксированная доходность для бюджета – пример, сводящий ГЧП к давно известному налоговому откупу, в то время, как обычно доходы (и риски) сторон в большинстве проектов ГЧП стараются сделать зависящими от результатов деятельности. Но в США государство и бизнес активно взаимодействуют, совместно решают общественные проблемы.

Сводной статистики по ГЧП, к сожалению, не существует. Разные исследовательские центры предоставляют разные оценки масштабов ГЧП. Всемирный Банк опубликовал информацию, что в 1990–2009 гг. выполнялось более 4,5 тыс. проектов ГЧП с объемом привлеченных инвестиций 1,5 трлн долл. США и Великобритании являются несомненными лидерами в области ГЧП.

В условиях глобализации экономики становление и развитие ГЧП становится особо актуальным. Проекты ГЧП с участием не только отечественного, но и иностранного капитала позволяют России интегрироваться в мировую экономику и получать новый опыт и передовые технологии. Кроме того, бизнес обретает возможности для деятельности в таких сферах экономики, где раньше не приветствовалось участие частных капиталов, и, что немаловажно, гарантии возврата инвестиций (Sadka, 2006. P. 25).

ГЧП привлекает иностранные инвестиции в материальное производство. Для регионов такое партнерство особенно важно, потому что с его помощью более активно развиваются рынки товаров и услуг, капитала, и развивается общественная инфраструктура. В то же время разделение рисков между участниками соглашения осуществляется на основе договоренностей сторон. Так как российский бизнес сложно назвать конкурентоспособным, то без проектов ГЧП, ситуация может стать только хуже, что отрицательно скажется на формировании инновационной экономики.

Так почему же ГЧП в России настолько не развито? Прежде всего, это связано с отсутствием идеологии, цели, стратегии партнерства, не сложилась культура партнерства, не выстроены цивилизованные отношения между государственным сектором и частным предпринимательством, что порождает много проблем. В частности, либо функция контроля над решением в сфере экономики полностью принадлежит чиновникам, принуждающим предпринимателей к участию в невыгодных для них проектах, либо, наоборот, бизнес покупает власть, выдвигает в нее своих людей, по сути приватизирует ее, в чем проявляется оппортунистическое поведение, как назвал бы это О. Уильямсон. В результате формируются теневые, криминальные, коррупционные отношения, т. е. в обоих случаях монополия порождает, как минимум, коррупционные взаимосвязи и повышение транзакционных издержек. Необходимо в отношении государства и бизнеса активно включать гражданское общество, передавая ему часть гражданских функций.

Для обеспечения институционализации взаимодействия государства и бизнеса в России целесообразно формирование действенной системы представления интересов предпринимательства во властных органах через создание института лоббизма, обеспечивающего баланс дифференцирующихся интересов различных слоев российского общества.

Перейдем ли мы на более высокий уровень развития рынка ГЧП зависит от различных институциональных, политических и экономических факторов. Государственно-частное партнерство может стать механизмом создания высокотехнологических корпоративных структур, которые обеспечат ориентацию бизнеса и государства на решение задач, связанных с выводом реального сектора экономики из финансового кризиса.

Для кардинального улучшения ситуации с развитием в нашей стране ГЧП в производственной и социальной инфраструктуре предстоит большая работа, которая должна выполняться органами государственной власти. Учитывая мировую практику и недостаточный опыт российских органов государственного и местного управления в использовании форм и механизмов ГЧП, в России в ближайшее время потребуются усовершенствование концессионного законодательства и устранения имеющихся бюджетных ограничений по финансовым схемам ГЧП. Необходимо адекватная система управления, в том числе учреждение нового или наделение существующего федерального органа исполнительной власти, ответственного за развитие ГЧП, соответствующими полномочиями, и новая система подготовки и повышения квалификации чиновников по вопросам ГЧП.

Основным пунктом разработанной Правительством РФ долгосрочной Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. является развитие механизмов государственно-частного партнерства практически во всех приоритетных отраслях экономики, поскольку для становления и развития инновационной экономики в России необходимо тесное взаимодействие государства и частного сектора. Условия для развития ГЧП в России становятся все более благоприятными: сегодня бизнес более подготовлен к переходу на партнерские отношения с государством, чем несколько лет назад.

Как отметил президент РФ В.В. Путин: «Сейчас оптимальный период для того, чтобы «дошлифовать» все детали механизма государственно-частного партнерства, и на стадии нового экономического подъема двигаться вперед, не теряя времени».

На наш взгляд, предпосылки для развития института ГЧП в России к настоящему времени созданы. Можно надеяться, что по мере развития и совершенствования механизмов партнерства между государством и частным бизнесом сфера его применения будет расширяться и распространяться на все важнейшие сферы деятельности государства и муниципальных властей.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Белокрылов К. (2009). Институционализация взаимодействия государства и бизнеса в процессе обеспечения потребностей госсектора // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. т. 7, № 4.
- Белокрылов К., Кетова Н. (2009). Институциональная структура взаимодействия государства и бизнеса. Ростов н/Д.
- Буланов В. (2012). Проблемы развития социального партнерства в России // *Общество и экономика*. № 6.
- Дерябина М., Цедилин Л. (2007). Государственно-частное партнерство: теория и практика (научный доклад). М.
- Зельднер А. (2012). Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики. М.
- Коновалова М. (2010). Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России // *Проблемы современной экономики*. № 2.
- Лихачев В., Азанов М. (2009). Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах. Доступно на: [www.pppinrussia.ru](http://www.pppinrussia.ru).
- Никитаева А. (2006). Система взаимодействия государства и бизнеса в региональной экономике: концептуальный подход и инструментальные составляющие // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. т. 4, № 3.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.
- Свердлова А. (2012). Государственно-частное партнерство в исследовательском секторе российской экономики // *Общество и экономика*. № 2.
- Свободная экономическая зона «Алабуга» (2014). Доступно на: <http://alabuga.ru>.
- Хеклаев С., Болиева И. (2013). Государственно-корпоративная стадия развития и прогресс России // *Экономист*. № 2.
- Tan V. (2012). Public-private partnership.
- Sadka E. (2006). Public-private partnerships: a public economics perspective.

#### REFERENCES

- Special economic zone «Alabuga» (2014). Available at: <http://alabuga.ru>. (In Russian.)
- Belokrylov K. (2009). Institutionalization of interaction between the state and business in the process of provision of state's needs. *Economic herald of Rostov State University*, vol. 7, no. 4. (In Russian.)
- Belokrylov K., Ketova N. (2009). Institutional structure of interaction between the state and business, Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Bulanov V. (2012). Problems of development of social partnership in Russia. *The society and economy*, no. 6. (In Russian.)
- Derybina M., Cedilin N. (2007). Public-private partnership: theory and practice (scientific report). Moscow. (In Russian.)
- Hekilaev S., Bolieva I. (2013). The state-corporate stage of development and the progress of Russia. *The economist*, no. 2. (In Russian.)
- Konovalova M. (2010). Public-private partnership and its role in structural transformations of Russian economy. *Problems of the modern economy*, no. 2. (In Russian.)
- Lihachev V., Azanov M. (2009). Practical analysis of modern mechanisms of Public-private partnership in foreign countries. Available at: <http://www.pppinrussia.ru>. (In Russian.)
- Nikitaeva A. (2006). The system of interaction between the state and business in regional economy: conceptual approach and instrumental constituents. *Economic herald of Rostov State University*, vol. 4, no. 3. (In Russian.)
- Nort D. (1997). Institutions, institutional changes and economic functioning. Moscow. (In Russian.)
- Report to Congress on Public-Private Partnerships. (2012). Washington. (In Russian.)
- Sadka E. (2006). Public-private partnerships: a public economics perspective
- Sverdlova A. (2012). Public-private partnership in the research sector of Russian economy. *The society and economy*, no. 2. (In Russian.)
- Tan V. (2012). Public-private partnership.

## ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

ТАКУШИНОВА М.М.,

аспирант,  
Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: chotki@mail.ru

*Адекватные механизмы финансирования являются важнейшим фактором, влияющим на эффективность системы страхования депозитов и на поддержание доверия общества к ней, а также к банковской системе. Недостаточное финансирование может приводить к дорогостоящим задержкам с урегулированием несостоятельности разоряющихся банков и утрате доверия к системе страхования депозитов. В настоящей статье рассматривается значение и механизм реализации российской системы страхования банковских вкладов. Кроме того, обобщены и классифицированы принципы функционирования системы страхования вкладов, среди которых системность, комплексность, целенаправленность, законность, пруденциальное регулирование и надзор, транспарентность, ликвидность, финансовая устойчивость должны содействовать поддержанию стабильности финансовой системы и защите прав вкладчиков.*

**Ключевые слова:** система страхования вкладов; банковская система; механизм защиты вкладчиков; принципы механизма страхования вкладов.

## PRINCIPLES OF OPERATION OF THE DEPOSIT INSURANCE SYSTEM

TAKUSHINOVA M.M.,

Graduate student,  
Stavropol State Agrarian University, Stavropol,  
e-mail: chotki@mail.ru

*Adequate funding mechanisms are the most important factor influencing the effectiveness of a deposit insurance system and to maintain public confidence in it, as well as the banking system. Inadequate funding can lead to costly delays in the settlement of insolvency ruined banks and loss of confidence in the deposit insurance system. This article discusses the meaning and implementation mechanism of the Russian system of deposit insurance. In addition, summarized and classified principles of the deposit insurance system, including a systematic, integrated, purpose, legality, prudential regulation and supervision, transparency, liquidity, financial stability should contribute to maintaining the stability of the financial system and protect the rights of depositors.*

**Keywords:** system of deposit insurance; banking system; the mechanism of protection of depositors and the principles of deposit insurance mechanism.

**JEL classification:** G21, G22.

В настоящее время для защиты от рисков, возникающих в процессе проведения банковских операций, широко используется страхование. Система страхования вкладов имеет две основные функции: финансовую поддержку банков, находящихся на грани банкротства, и защиту вкладчиков от полной потери их вкладов в случае финансовых затруднений у банковских учреждений.

Создание системы обязательного страхования банковских вкладов населения (ССВ) является специальной государственной программой, реализуемой в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических

лиц в банках Российской Федерации». Ее основная задача – защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ. В настоящее время участниками ССВ являются 1004 банка.

На основании вышеуказанного закона была создана Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Основной ее задачей является обеспечение функционирования системы страхования вкладов. Для этого Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая, ведет реестр банков-участников системы страхования вкладов, контролирует формирование фонда страхования вкладов, управляет средствами фонда страхования вкладов (Трушин, 2008). Основными функциями Агентства являются страхование вкладов и ликвидация неплатежеспособных банков. Совмещение этих функций способствует формированию единого центра ответственности перед кредиторами неплатежеспособных банков, в результате чего повышается доверие к органам государственной власти и, в частности, к отечественной банковской системе.

Защита финансовых интересов граждан является одной из важных социальных задач в десятках стран мира. Система страхования вкладов обязательна во всех государствах-членах Европейского Сообщества, она действует в США, Японии, Бразилии, в Украине, в Казахстане и Армении.

Эффективно функционирующая система минимизации риска потери депозитов может приносить следующие положительные эффекты:

- создание гарантий вкладчикам;
- повышение доверия к банковской системе и ограничение влияния кризисов;
- привлечение сбережений населения и рост банковских активов;
- создание для всех участников рынка равных конкурентных условий;
- содействие стабильности банковского сектора и национальной финансовой системы в целом.

Система страхования депозитов должна располагать всеми механизмами финансирования, необходимыми для обеспечения быстрого возмещения требований вкладчиков. Недостаточное ее ресурсное обеспечение может привести к тому, что финансовая система будет чувствительной к изъятию вкладчиками своих денежных средств, а урегулирование несостоятельности разоряющихся банков будет затягиваться, что, в свою очередь, приведет к значительному возрастанию затрат общества.

Важнейшими задачами системы страхования депозитов является содействие поддержанию финансовой стабильности посредством защиты финансовой системы от массового стремления вкладчиков изъять свои вклады из банка, а также гарантия сохранности и ликвидности депозитов мелких вкладчиков (Кузьменко, 2013). Некоторые страховщики депозитов обладают более широкими полномочиями, которые могут включать ответственность за своевременное и эффективное с точки зрения затрат урегулирование несостоятельности разоряющихся финансовых институтов.

Тип финансирования также оказывает важное влияние на построение системы страхования депозитов. В зависимости от того, каким методом собираются средства, определяются многие характеристики системы страхования депозитов. На архитектуру системы также влияют источники финансирования, а именно, застрахованные институты или государство. В то же время, разные характеристики системы, такие как порядок осуществления взносов, инвестиционная политика и распределение убытков, сами могут оказывать влияние на механизмы ее финансирования.

Выделяют следующие методы финансирования страхования депозитов:

1. Авансовое финансирование. Этот метод требует накопления и поддержания фонда для покрытия расходов по возмещению застрахованных депозитов, а также сопутствующих расходов до того, как произойдет разорение того или иного банка. Он формируется организациями-участниками посредством уплаты ими взносов, а также за счет иных источников. Система с авансовым финансированием является более регламентированной и инициирует большую определенность, чем другие системы – средства должны иметься в наличии еще до того, как в них возникнет потребность. Знание того, что средства уже заранее накоплены и что фонд профессионально управляется убеждает вкладчиков, что их застрахованные депозиты находятся в безопасности. Это минимизирует риск неожиданного изъятия вкладов.

2. Финансирование по факту наступления страховых ситуаций. В системах, финансируемых таким образом, средства собираются только в случае банкротства какого-либо банка. Здесь отсутствуют авансовые платежи. Системы, финансируемые постфактум, часто не предполагают наличия закрепленной обязанности участвовать в покрытии издержек на выплату возмещения вкладчикам. В этом смысле системы с подобного рода финансированием являются менее справедливыми по отношению к успешно функционирующим банкам, поскольку разорившаяся организация не будет участвовать в покрытии затрат по выплате возмещения его вкладчикам. Эти затраты будут нести действующие банки.

При авансовом финансировании и весьма неблагоприятных обстоятельствах, таких как банкротство крупного банка или системный кризис, убытки могут превысить ресурсы фонда, и тогда потребуются временное увеличение ставок взносов или обращение за чрезвычайной поддержкой, например, к государству.

Авансовое финансирование обладает рядом преимуществ по сравнению с финансированием по факту наступления страховой ситуации. Во-первых, оно обеспечивает наличие накопленного запаса средств, позволяющего обеспечить быстрое возмещение застрахованных требований вкладчиков. Во-вторых, более справедливо собирать взносы до потери платежеспособности какого-либо из институтов-участников, чем после, поскольку все входящие в систему организации, включая тех, которые могут обанкротиться, помогают финансировать расходы. В-третьих, авансовое финансирование позволяет избежать проциклического эффекта, оказываемого финансированием постфактум. Наконец, наличие страхового фонда, из средств которого можно выплачивать возмещения вкладчикам, повышает доверие общества к страхованию депозитов и к банковской сфере в целом. Резюмируя, можно отметить, что авансовое финансирование представляется более предпочтительным инструментом достижения целей, стоящих перед системами страхования депозитов.

При выборе наиболее подходящего для страны механизма финансирования ее руководителям необходимо принимать во внимание целый ряд характерных черт экономики и финансовой системы, а не только опираться на преимущества и недостатки того или иного метода финансирования. Цели государственной политики, общее состояние экономики, структура вкладов, национальные аспекты функционирования финансовой сферы, а также иные факторы влияют на устойчивость системы страхования.

Система страхования вкладов способствует укреплению всех институтов общества, благотворно влияет на развитие экономики, инициирует достижение социальной стабильности. Формирование механизма ее реализации должно базироваться на совокупности принципов, отражающих основополагающие свойства создаваемой системы в научно-методическом, правовом и организационном аспектах. Именно такая иерархия структурирования, на наш взгляд, является обоснованной и рациональной.

Принципы, отражающие основополагающие свойства механизма защиты вкладчиков, характеризуют разные грани и взаимосвязи его элементов. Перечень принципов может расширяться, постепенно может уточняться их содержание, и тогда они становятся нормами прямого действия, непосредственно влияющими на результат функционирования элементов механизма страхования. В буквальном понимании термин «принцип» определяется как «научное или нравственное начало, основание, правило, основа, от которой не отступают» (Даль, 1980). Установление совокупности принципов функционирования системы страхования вкладов имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Таким образом, мы считаем необходимым определить сущностное содержание принципов системы страхования депозитов и расширить их перечень.

Перечень основополагающих принципов для эффективных систем страхования депозитов разработан на международном уровне Базельским комитетом по банковскому надзору (BCBS) и Международной ассоциацией страховщиков депозитов (IADI) (Basel, 2009). Однако, по нашему мнению, эти принципы не систематизированы, а их формулировки требуют пояснений и детального руководства по их применению.

Совокупность принципов системы страхования вкладов представляет собой единую систему, их деление на отдельные группы является условным. Одновременно их систематизация, на наш взгляд, дает возможность более полно раскрыть содержание принципов и определить их практическую направленность.

Из общей совокупности выделяются научно-методологические принципы, лежащие в основе функционирования любой системы (механизма) и отражающие их концептуальную основу. Как известно, экономический механизм не может функционировать без нормативно-законодательного обеспечения, что предполагает выделение группы правовых принципов. Наиболее подвижной, динамично подвергающейся трансформационным изменениям может быть группа организационных принципов, отражающих специфику механизма страхования вкладов. Их можно характеризовать как принципы-требования.

На основе вышеуказанного нам представляется целесообразным классифицировать принципы, разграничив их на три группы: научно-методологические, правовые и организационные. Предложенная нами классификация принципов страхования вкладов представлена на рис. 1.



Рис. 1. Классификация принципов функционирования системы страхования вкладов

К научно-методологическим принципам относятся следующие:

1. Принцип целенаправленности предполагает определение стратегической цели и тактических задач, реализуемых в процессе функционирования системы страхования депозитов и способствующих поддержанию стабильности финансовой системы и защите вкладчиков.

2. Принцип комплексности предполагает рассмотрение форм, методов, инструментов системы страхования вкладов в единстве и взаимосвязи с целями и основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики. Решение задач по формированию и расходованию денежных средств должно быть обеспечено комплексом мероприятий – организационных, правовых, экономических. При этом должна быть обеспечена согласованность и координация действий с целью обеспечения максимальной эффективности механизма страхования вкладов.

3. Принцип системности означает использование объекта как системы, раскрытие целостности объекта, выявление многообразных связей в нем и сведение их в единую теоретико-практическую целостность (*Кузьменко, 2007*).

К числу правовых принципов относятся:

1. Принцип законности означает строгое соблюдение участниками системы страхования вкладов, требований законодательства и нормативно-правовых актов, определяющих их полномочия и ответственность. Участники системы могут действовать только в пределах их компетенции, в рамках определенных им задач, функций и полномочий и в соответствии с правами и обязанностями, которыми они законодательно наделены.

2. Пруденциальное регулирование и надзор будут иметь прямое влияние на эффективность системы страхования депозитов. Они должны позволять только жизнеспособным банкам продолжать операции и быть участниками системы страхования. Банки должны иметь достаточный уровень капитала и использовать надежные и эффективные процедуры риск-менеджмента, корпоративного управления и осуществления других видов деятельности. Среди других характеристик следует выделить эффективный режим лицензирования новых банков, регулярные и тщательные проверки банков, оценку рисков, ассоциирующихся с конкретными банками, а также систему раннего выявления и своевременного вмешательства в деятельность проблемных банков и урегулирования их несостоятельности.

3. Единый центр ответственности. Смысл данного принципа – в ответственности Агентства по страхованию вкладов и кредитных организаций перед вкладчиками по их депозитам.

К организационным принципам нами отнесены следующие:

1. Принцип транспарентности необходим для эффективного функционирования системы страхования депозитов. Точная, достоверная и своевременная информация может использоваться руководством страховщика депозитов, вкладчиками, рынком и властями для принятия решений в отношении уровня рисков, ассоциирующихся с конкретным банком, тем самым способствуя укреплению рыночной, регуляторной и надзорной дисциплины. Надлежащий режим раскрытия информации должен содержать всеохватывающие и четко сформулированные принципы бухгалтерского учета и правила, признаваемые на международном уровне. Для крупных компаний необходимо иметь систему независимого аудита, гарантирующую, что пользователи финансовой отчетности, включая банки, имеют подтверждение того, что данные финансовой отчетности достоверно отражают финансовое положение компании, и она подготовлена в полном соответствии с установленными стандартами.

2. Принцип ликвидности. Система страхования депозитов должна иметь возможность использовать все механизмы финансирования, необходимые для обеспечения быстрой выплаты возмещения по требованиям вкладчиков. Главная ответственность за оплату страхования депозитов должна лежать на банках, так как они и их клиенты получают прямую выгоду от наличия эффективной системы страхования депозитов.

3. Принцип координации действий означает наличие постоянно функционирующей системы тесного взаимодействия и обмена информацией как между страховщиком депозитов и другими участниками сети финансовой безопасности, так и в отношении конкретных банков. Механизмы обмена информацией и координации действий должны быть формализованы.

4. Финансовая устойчивость системы страхования вкладов обеспечивается имуществом Агентства и средствами федерального бюджета в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Федеральным законом и бюджетным законодательством Российской Федерации.

Для обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год устанавливается право Правительства Российской Федерации выдавать бюджетные кредиты и осуществлять заимствования.

5. Принцип эффективности системы страхования вкладов подразумевает использование адекватных механизмов финансирования для поддержания стабильности финансовой системы и защиты вкладчиков.

Правильно организованная система страхования депозитов может стать важным инструментом, способствующим поддержанию целостности финансовой системы страны и, тем самым, повышению финансовой и экономической стабильности. Для выполнения своих задач по защите мелких вкладчиков и поддержанию уверенности общества в способности системы страхования депозитов выполнять возложенные на нее обязанности она должна иметь механизмы, обеспечивающие ее достаточное финансирование.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Даль В.И.* (1980). Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Русский язык, т. 3, с. 431.  
*Кузьменко В.В., Кайванов А.В.* (2013). Критерии реализации в России системы дифференцированных взносов в фонд страхования депозитов // *Вестник Адыгейского государственного университета*, № 1, с. 27–32.



Кузьменко В.В., Милованова Е.А., Кузьменко Т.В. (2007). Инвестиционная привлекательность в системе региональной экономической политики // *Региональная экономика*, № 2, с. 16–18.

Трушин С.Н., Мартыненко П.Г. (2008). Значение системы страхования вкладов в банковской системе России // *Финансы и кредит*. № 20, с. 32–39.

Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers (2009). *Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems*. Basel: Bank for International Settlements, p. 12–19.

#### REFERENCES

Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers (2009). *Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems*. Basel: Bank for International Settlements, pp. 12–19.

*Dal V.I.* (1980). *Explanatory Dictionary of Russian language*. Moscow: Russian language, vol. 3, p. 431. (In Russian.)

*Kuzmenko V.V., Kayvanov A.V.* (2013). Performance criteria in the Russian system of differentiated contributions to the Deposit Insurance Fund. *Herald Adyghe State University*, no. 1, pp. 27–32. (In Russian.)

*Kuzmenko V.V., Milovanova E.A., Kuzmenko T.V.* (2007). Investment attractiveness of the system of regional economic policy. *Regional Economy*, no. 2, pp. 16–18. (In Russian.)

*Trushin S.N., Martinenko P.G.* (2008). Value of deposit insurance in the banking system of Russia. *Finance and credit*, no. 20, pp. 32–39. (In Russian.)

## МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В АРЕАЛАХ МЕТРОПОЛИЗАЦИИ: ФАКТОРЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ

**ДРУЖИНИН А.Г.,**

доктор географических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: alexdru@ctsnet.ru;

**ГРИШИКЯН В.В.,**

аспирант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: isep@sfedu.ru

*Раскрыто содержание понятия «метрополизация». Акцентированы факторы, тенденции и проблемы межмуниципального взаимодействия в ареалах метрополизации в постсоветской России. Обосновано приоритетное значение отлаживания эффективного партнерского межмуниципального взаимодействия, в том числе и на основе конструирования соответствующих экономических условий и механизмов.*

**Ключевые слова:** город; городская агломерация; метрополизация; межмуниципальные взаимодействия.

## INTER-MUNICIPAL COOPERATIONS IN AREAS OF THE METROPOLIZATION: FACTORS, TRENDS, CHALLENGES

**DRUZHININ A.G.,**

Doctor of Science, professor,  
South federal university, Rostov on Don,  
e-mail: alexdru@ctsnet.ru;

**GRISHIKYAN V.V.,**

postgraduate student,  
South Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: isep@sfedu.ru

*Discloses the concept of «metropolization», shows factors, trends and challenges of inter-municipal cooperations in metropolitan areas of Post-Soviet Russia. Substantiated priority to develop effective partnership inter-municipal cooperation, including on the basis of designing appropriate economic conditions and mechanisms.*

**Keywords:** city; metropolitan area; metropolization; inter-municipal cooperations.

**JEL classification:** Q12, R11, M31.

Город, городская среда, сети и системы городов – одно из наиболее ярких и сложных явлений, требующих многоаспектного экономического анализа, в том числе и на основе региональных (пространственных) подходов. В постсоветский период доля городского населения остается практически стабильной; численность его (в тренде общей депопуляции) даже несколько сокращается. На этом фоне трансформируется городская экономика («деиндустриализируясь» и, в то же время, обретая все более выраженные постиндустриальные черты (Дружинин, 2012)),

выстраивается (и перестраивается) иерархия городов, усиливается концентрация демографического, экономического и инфраструктурного потенциала в немногих ведущих городских центрах (метрополиях), растет их влияние по последним на тяготеющую периферию, сопровождаясь:

- формированием ареала метрополитанизации как взаимосвязанной центр-периферийной системы, интегрируемой локализованными потоками, рынками, общей инфраструктурой и (в отдельных ситуациях) институциональными рамками;
- рефункционализацией вовлеченных в процесс метрополитанизации территорий;
- ростом поляризованности социально-экономического пространства непосредственно в ареале метрополитанизации, а также и между ним и прочими территориально-хозяйственными составляющими региональной экономики;
- более эффективным использованием всей совокупности территориально-локализованных ресурсов (земельных, трудовых, инфраструктурных, позиционных и др.) в пределах ареала метрополитанизации.

С предметных позиций региональной экономики метрополия – это доминирующий город во всей совокупности существенных для него территориально-хозяйственных отношений с собственной периферией. Как отмечается (*Дружинин, 2010*), в метрополии существенны пространственные связи (устойчивые потоки людей, грузов, энергии, информации, капитала), однако определяющими (системоформирующими) и идентифицирующими выступают именно вертикальные отношения: «центр» – регионы, регион – муниципальные образования, головная корпорация – дочерняя фирма (филиал), орган регулирования – предприниматели и т. п.).

Метрополии многочисленны и разномасштабны. Согласно имеющимся оценкам (*Дружинин, 2012*), в пространстве России в настоящее время присутствуют 84 «сгустка» региональной политической власти и экономического влияния, в совокупности концентрирующие 50,3% городского населения страны. При этом Москва и Московская область (0,27% от всей территории РФ) концентрируют 12,2% населения страны и 29,5% ее совокупного ВВП и эти цифры соответственно в 1,15 и 2,3 раза превышает ситуацию пятнадцатилетней давности. С конца 1990-х гг. москвичи (7,5% населения РФ) получают почти половину всех доходов от собственности в масштабе России; фактически это означает, что среднестатистический житель столицы имеет доход от собственности в 12,5 раз больше, чем «прочий» россиянин. Аналогичная ситуация и за пределами России; в странах Евросоюза в столичных городах концентрируется до 50% ВВП: Копенгаген обеспечивает 49,6%, Брюссель, Будапешт, Дублин, Хельсинки – 42–47%, Вена, Лондон, Париж, Стокгольм – 28–34% (*Еремеев, 2009*). Привилегированные позиции метрополий, с одной стороны, достаточно очевидны, с другой – избирательны, призрачны, опираются на очень зыбкий экономический, демографический и инфраструктурный «фундамент», корреспондируют с множеством исторически унаследованных и новых проблемных ситуаций, дефицитов, рисков (*Дружинин, 2012*).

Города-метрополии испытывают множество проблем, связанных с деиндустриализацией и необходимостью постоянного развития градообразующей базы, привлечения современных эффективных отраслей экономики, квалифицированных трудовых ресурсов, дефицитом территорий, пригодных под застройку, складирование бытовых и производственных отходов, развитие транспортной инфраструктуры. Весомая часть связанных с метрополитанизацией проблемных ситуаций порождена и управленческой практикой: дефицитом в ней территориальных подходов, игнорированием сложности межтерриториальных (агломерированных) объектов.

В последние несколько лет на фоне сохраняющегося доминирования крупнейших городов в экономическом пространстве России наметилась центробежная (в пределах ареала метрополитанизации) тенденция. С одной стороны, она проявляется как «перераспределение» части экономической активности и населения в пользу ближайшей периферии крупнейших городов. С другой – в пределах агломерации наблюдается фактическое «расползание» главного города, его демографо-экономического потенциала, инфраструктурных и производственных объектов; процесс этот игнорирует сложившиеся административные (муниципальные) границы, что особым образом актуализирует проблематику развития городских агломераций как интегрированного территориального социально-экономического объекта.

Крупнейшие города, безусловно, сохраняют потенциал своего влияния, однако позитивные эффекты территориальной концентрации все ошутимее «перемещаются» из собственно «ядер» агломераций на их периферию. Наиболее наглядным примером здесь является динамика (и пропорция) жилищного строительства в Москве и Московской области (фактически представляющей собой периферийную зону Московской агломерации). Если к концу советской эпохи на долю Москвы приходилось почти 49% от суммарного объема вводимого в эксплуатацию жилья по Москве и Московской области, а к 2000-му году жилищное строительство сконцентрировалось непосредственно на территории Москвы (56,1%), то далее «ядро» Московской агломерации по многим экономико-ресурсным причинам (дефицит свободной земли под застройку, завышенная стоимость недвижимости и т. п.) год за годом уступало первенство своей периферии. В настоящее время 82% суммарного объема жилищного строительства в пределах Московской агломерации приходится на ее периферийные территории; подавляющая часть инвестиций в жилье, при этом, по-прежнему напрямую связана с социально-экономическим потенциалом г. Москвы как общефедеральной метрополии.

«Выплеск» экономики и населения «главного» города за его административную территорию – лишь одна из причин характерного для ряда последних лет роста внимания к проблематике развития городских агломераций как в научном сообществе, так и в органах государственного и муниципального управления. Уже с начала 2000-х гг. в большинстве крупнейших городов в связи с существенной активизацией жилищного строительства начал ощущать-

ся все возрастающий дефицит свободных территорий. Как это акцентировано в литературе, городские территории и в целом недвижимость (а также, наряду с ними, все сопряженные виды хозяйственно-поселенческой активности) – обрели ипостась гигантских инвестиционных «пирамид», чье необходимое для развития метрополии расширенное воспроизводство поддерживается не только устойчивым притоком составляющих спроса (люди, их труд, финансовые инвестиции, городские товары и услуги и др.), но и предложения (территории для дальнейшего освоения, поглощения, капитализации, приватизации, в том числе и «новые») (Дружинин, 2012).

В ситуации крупнейших городов России и формируемых ими агломераций возникли дополнительно выраженные противоречия:

- между фактически общефедеральным позиционированием крупнейших городов России и формируемых ими агломераций, между их особой (доминирующей) ролью в соответствующих территориально-хозяйственных системах мезоуровня и правовым отнесением интеграционных процессов в городских агломерациях к уровню муниципальных и (лишь отчасти) региональных проблем;
- между интеграционной природой городской агломерации, растущей межмуниципальной активностью и «нарезкой» соответствующей территории между несколькими различающимися своим потенциалом муниципальными образованиями;
- между необходимостью позиционирования в масштабе региона и в целом России как интегрированного целого и наличием препятствующих этому административных и ментальных барьеров.

Развитие городов и связанные с этим процессом установки на капитализацию городской недвижимости, равно как и повсеместно проявляющиеся инфраструктурные дефициты, подвигают к необходимости осуществления крупных инфраструктурных проектов (системы водоснабжения, электроэнергетики, транспортной инфраструктуры, утилизации и складирования отходов и др.). В большинстве ситуаций их полномасштабная реализация немислима лишь в пределах «главного города», а требует задействования территориальных ресурсов сопредельных муниципальных образований. Обретающие популярность (в первую очередь на уровне руководства, а также бизнес- и научных элит крупнейших городов) ориентированные на сопредельные города и сельские территории интеграционные стратегии являют собой в этой ситуации не только попытку вернуть «выпадающие» (мигрировавшие доходы), но и «прирастить» территориальный ресурс, создать условия для модернизации инфраструктуры. Еще один (весьма существенный) мотив – усилить позиционирование города-метрополии в российском (и мировом) масштабе за счет «приписки» к нему экономико-демографического потенциала всей тяготеющей, объединяемой городской агломерацией периферии.

Инвариантов интеграционных стратегий, связанных с городскими агломерациями, в современной России – десятки; из их совокупного числа к настоящему времени реализованы – лишь единицы.

Наиболее крупным, резонансным и уже реализуемым практически, безусловно, является проект расширения территории г. Москвы за счет относительно слабозаселенных территорий ее юго-западной периферии (решение о расширении границ Москвы вступило в силу с 1 июля 2012 г.). В новых столичных границах (расширившихся на 148 тыс. га или в 2,4 раза) оказались города Троицк, Московский и Щербинка, а также инновационный центр в Сколково, финансовый центр в Рублево-Архангельском, Троицкий научный центр и др. При этом численность населения столичной метрополии увеличилась лишь на 2% (на 250 тыс. жителей). Предполагается, что в «Новой Москве» появятся сотни тысяч новых рабочих мест (*Новые границы Москвы, 2013*), будет осуществляться массивное жилищное строительство (что позволит разместить на «прирезанных» к Москве землях около 2 млн новопоселенцев), развиваться инфраструктура.

Подавляющая часть фигурировавших в последнее десятилетие проектов объединения крупных региональных центров с их городами-спутниками заявлены, широко обсуждались, но, тем не менее, так и не были реализованы. Само их появление оказалось связано не только с ситуационными изменениями в ареалах метрополизации, с динамикой агломерационных процессов, с экономическими интересами ведущих субъектов городской и региональной экономики, но и (что для России особо существенно) с сигналами «сверху». Имеется в виду не только активно продвигаемая профильными федеральными ведомствами идея «полюсов роста», но и подготовленный Минрегионразвития РФ проект, предусматривающий объединение 14 крупных областных центров с их сопредельными городами-спутниками, создание качественно новой транспортной и коммунальной инфраструктуры городских агломераций. Безусловно, данный проект дал существенный импульс проекту «Большого Екатеринбурга», «Большого Ростова», «Большого Владивостока» и т. п.

Полномасштабная реализация любого из перечисленных (равно как и иных им аналогичных) интеграционных проектов немислима вне крупных инвестиций (прежде всего в «цементирующие» агломерацию линейно-узловые элементы инфраструктуры). Самостоятельно изыскать необходимый инвестиционный ресурс (даже в ситуации экономически успешного региона) в сложившемся бюджетно-налоговом контексте практически невозможно. Крупные же федеральные инвестиции лимитированы ухудшающейся макроэкономической конъюнктурой и ориентированы преимущественно на реализацию немногочисленных событийных мегапроектов глобального значения (наподобие Универсиады-2013 г. в Казани, Олимпийских игр 2014 г. в Сочи и т. п.). Это обстоятельство выступает объективным и весьма важным лимитирующим интеграционные процессы в ареалах метрополизации (и их институционализацию) фактором.

Иной объективно-субъективный тормоз объединения региональных столиц и их пригородов в рамках некоей суперадминистрации – по своей сути сугубо политический. Для значительной части субъектов Российской Федерации

характерна та или иная степень противостояния между главами администраций (губернаторами) и мэрами региональных центров. Объединение муниципалитетов в рамках городских агломераций (как правило концентрирующих половину и более населения региона и его экономического потенциала) неизбежно породит дипольность региональной власти. Отчасти, вероятно, из-за этого на региональном уровне идеи «расширения» региональных столиц внешне вяло декларируются, а фактически блокируются, в том числе и за счет скрытой поддержки муниципальной «смостийности» столичных пригородов.

Существенные преграды процессам метрополизации порождает и действующая нормативно-правовая база управления на местном (муниципальном) уровне (Михайлова, 2012). Действующее законодательство, с одной стороны, создает возможности для развития межмуниципального сотрудничества, а с другой – возводит на его пути ощутимые барьеры. Приоритетное значение в этом контексте приобретает отлаживание эффективного партнёрского межмуниципального взаимодействия, в том числе и на основе конструирования соответствующих экономических условий и механизмов.

#### ЛИТЕРАТУРА

Дружинин А.Г. (2010). Метрополи и метрополизация как mainstream территориализации политико-экономической власти: некоторые теоретико-методологические аспекты общественно-географического анализа // Южно-российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. № 1.

Дружинин А.Г. (2012). Пространство региональной метрополии: возможности и барьеры постиндустриального развития // Южно-российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география, № 2(5). С. 3–11.

Еремеев С.Г. (2009). Мегapolis в национальной инновационной системе // Вестник института экономики РАН, № 2. С. 56–60.

Михайлова М.А. (2012). Межмуниципальное сотрудничество при реализации полномочий муниципальных образований в городской агломерации. Дисс. ... канд. эконом. наук. Иркутск.

Новые границы Москвы (2013). Доступно на: [rg.ru/sujet/4330/](http://rg.ru/sujet/4330/).

#### REFERENCES

Druginyn A.G. (2010). Metropolis and metropolization as mainstream territorializing political and economic power: some theoretical and methodological aspects of the socio-geographical analysis. *South-Russian forum: economics, sociology, political science, social and economic geography*, no. 1.

Druginyn A.G. (2012). Regional metropolitan space: opportunities and barriers postindustrial development. *South-Russian forum: economics, sociology, political science, social and economic geography*, no. 2(5), pp. 3–11.

Eremeyev S.G. (2009). Metropolis in the national innovation system. *Bulletin of the Institute of Economics*, no. 2, pp. 56–60.

Mikhailova M.A. (2012). Inter-municipal cooperation in the implementation of the powers of municipalities in the metropolitan area. Diss. ... kand. Econom. Sciences. Irkutsk.

New frontiers in Moscow (2013). Available at: [rg.ru/sujet/4330/](http://rg.ru/sujet/4330/).

## ПРИРОДНЫЕ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

ГАЛАЗОВА С.С.,

доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,  
e-mail: bubu1999@mail.ru

*В статье рассматриваются природные и хозяйственные риски экономики горных территорий. Раскрыты концептуальные основы экономического пространства горных территорий, с присущими взаимосвязями и взаимозависимостями базовых категорий. Среди наиболее известных подходов в исследовании сущности риска необходимо отметить три основных, а именно – вероятностный, финансовый и управленческий методологические подходы, исследования хозяйственных рисков, которые по-разному рассматривают критерии и последствия предпринимательских рисков.*

**Ключевые слова:** региональная экономика; горные территории; экономическое пространство; природные и хозяйственные риски.

## NATURAL AND ECONOMIC RISKS OF ECONOMIC SPACE MOUNTAIN AREAS

GALAZOVA S.S.,

Doctor of Science, Professor,  
North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz,  
e-mail: bubu1999@mail.ru

*The article discusses the features of the natural risks of mountain areas from the perspective of the economic approaches of risk and environmental safety. Defines the basic properties of the economic space of mountainous areas, revealed their specificity and correlation. Among the most prominent approaches in the study of nature of the risk, it should be noted three major - namely, probabilistic, financial and managerial methodological approaches, the study of economic risks that different criteria and consider the consequences of business risks.*

**Keywords:** regional economy; mountainous areas; the economic space; environment secure; natural risks.

**JEL classification:** R11, R12, R38.

Функционирование горных экономик сопровождается высоким уровнем природных и, соответственно, хозяйственных рисков, влияющих на устойчивость социально-экономического развития горных территорий, что предъявляет повышенные требования к обеспечению экологической безопасности территориального развития данных районов и необходимости повышения качества принимаемых управленческих решений для прогнозирования последствий по снижению уровня рискогенности процессов хозяйствования и повышения конкурентоспособности самих горных территорий.

В этой связи представляется актуальным рассмотрение специфики природных рисков для обеспечения соответствующего уровня экологической безопасности экономического пространства горных экономик, направленных на совершенствование механизмов и инструментов управления экологической безопасностью.

Горные экономики, будучи донорами уникальных экосистем<sup>1</sup>, являющихся планетарным достоянием и имеющим мировой статус биосферных резерватов, в большей степени не могут самостоятельно нести «бремя» поддержания и

<sup>1</sup> Горы занимают 24% от общей поверхности земли и в них проживает 12% мирового населения, а 40% населения земного шара косвенно зависит от услуг горных экосистем как источника пресной воды, биоразнообразия, минеральных ресурсов, гидроэнергетики, рекреации и т. д. (Международный Центр Интегрированного Развития..., 2013).

восстановления экологической безопасности своих уникальных экосистемных услуг, что требует активного участия государства. В период модернизационного реформирования российской экономики, влекущего за собой пересмотр роли государства во всех сферах жизнедеятельности, для российских горных территорий возникает дополнительный вид межрегиональной конкуренции по поводу государственной обеспечения устойчивого развития окружающей среды и безопасного использования экосистемных услуг горных экономик.

Особенности горных территорий накладывают свой отпечаток на распределение факторов производства и форм организации хозяйственной деятельности данных субъектов, которые будучи включенными в мировую специализацию экосистемных услуг, обеспечивают поддержание экологического баланса на национальном и международном уровнях, что требует исследования теоретических и прикладных аспектов организационного делегирования управленческих инструментов, направленных на поддержание экологической безопасности в межрегиональном и внутрирегиональном пространстве горных экономик.

Проблематика определения свойств экономического пространства остается актуальным вопросом зарубежной и отечественной регионалистики, в которой подчеркиваются разнообразность экономического ландшафта, детерминированного различными средовыми условиями и факторами производства, отражающими характер освоения экономического пространства на различных уровнях взаимодействия его субъектов.

В литературе рассматриваются следующие специфические свойства экономического пространства горных зон: *недоступность* (биофизическая и географическая недоступность хозяйственного использования горных зон); *маргинальность* (удаленность горных зон от «мэйнстримного» экономического пространства страны); *уязвимость* (высокая степень экологических ущербов необратимого характера от хозяйственной деятельности); *разнообразие* (гетерогенность экосистемных услуг горных зон в зависимости от направления склонов, крутизны, почвенных условий, розы ветров, количества осадков, структуры рельефа горных масс и т. д.); *конкуренентность* (конкуренентная хозяйственная «ниша» горных зон в сравнении с равнинными территориями, например, – как ресурсного источника гидроэнергетических услуг, полезных ископаемых, определенных сельскохозяйственных культур, и т. д.); *адапционность* (инерционность адапционных механизмов, традиционность форм хозяйствования приспособленных к горным условиям) (Jodha, 1992).

К данному списку отличительных свойств горных экономик необходимо добавить следующие свойства: *трехмерность* (дина, ширина, высота) пространственной протяженности горных территорий; *трансграничность* горных экономик, поскольку горные массивы как целостные образования, как правило, находятся на территории различных регионов и государств. В то же время экономическому пространству горных экономик присуще и такое свойство, как *низкая степень интегрированности* как в меж-, так и во внутрирегиональном аспектах, в силу сложностей развития разветвленной транспортной, производственной, информационной инфраструктуры, низкой мобильности экономических и социальных факторов и т. д. Кроме того, для экономического пространства горных экономик характерна *биполярность* хозяйственной конфигурации – наличие горных и долинных территорий, что требует применения разнообразных форм хозяйствования, используемых в рамках различных природных зон. Все это формирует и другое свойство экономического пространства горных территорий, связанное с *перегруженностью* экосистем долинных территорий, быстро достигающих естественного предела своего хозяйственного освоения, что влияет на общий уровень природного риска, уязвимость состояния экологической безопасности и в целом на устойчивость социально-экономического развития данных регионов.

В методологическом аспекте рассмотрение специфики природных рисков горных территорий возможно провести, по крайней мере, с двух позиций, – с одной стороны – конкретизации сущности природных рисков горных территорий как части хозяйственных рисков, а с другой – с позиции экологической безопасности хозяйственной деятельности экономических субъектов горных территорий.

Проблематике исследования сущности природных и хозяйственных рисков и разработке управленческих инструментов их снижения посвящено достаточно большое число научных работ, однако до сих пор не выработано однозначного и методологически единого экономического понимания сущности «хозяйственного риска», его критериев, методов оценки и эффективных инструментов снижения.

Среди наиболее известных подходов в исследовании сущности риска, необходимо отметить три основных, а именно – *вероятностный*, *финансовый* и *управленческий* методологические подходы, исследования хозяйственных рисков, которые по-разному рассматривают критерии и последствия предпринимательских рисков.

Вероятностный подход рассмотрения рисков предпринимательской деятельности был предложен в работах Ф. Найта, который первый разграничил понятия «неопределенность» и «риск», согласно которому «риск – это оцененная *любим* способом вероятность, а неопределенность – то, что не поддается вероятностной оценке» (Найт, 2003), что позволяет рассматривать неопределенность как объективное свойство экономических процессов и субъективную ограниченность менеджмента оценивать ее, что породило целый ряд научных дискуссий относительно экономической природы хозяйственных рисков. Одни авторы настаивают на объективной природе хозяйственных рисков (Портфель конкуренции..., 1996), другие – на субъективной (Цай, Грабовый, 1997), третьи на смешанной природе, *субъективно-объективной* (Черкасов, 1999), при которой «неопределенность – это характеристика состояния объективной реальности, а риск – характеристика той же объективной реальности, но в контексте целенаправленной деятельности экономических субъектов» (Качалов, 2002).

С позиции *финансового подхода* в основе критерия рисковенности лежит величина ущерба и потери экономическим субъектом части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной хозяйственной деятельности (Хохлов, 1999). Значительным вкладом финансового подхода в исследование риска является количественное представление хозяйственного риска, зависящего от вероятности наступления неблагоприятного или опасного (рискового) события и количественной оценки наносимого ущерба в случае реализации опасного события (Методы анализа и управления..., 2003). При этом величина хозяй-

ственного риска, используемого при выборе наиболее эффективного управленческого решения, будет существенно варьироваться в зависимости от метода и способа оценки наносимого ущерба, что делает количественный параметр риска слишком зависимым от действий оценщика и методики применяемого оценочного инструментария.

В рамках *управленческого* подхода экономическая природа риска понимается иначе: «Риск это не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось управленческое решение» (Гопчареико, 2002). Причем отклонения могут быть как отрицательными, так и положительными. Кроме того, в одной и той же хозяйственной деятельности, но на разных ее этапах могут наблюдаться успех и неудача как следствие принятого управленческого решения, и если степень неудачи не компенсируется степенью успеха, тогда можно говорить о негативном стечении обстоятельств и наступлении события, повлекшего за собой отрицательные отклонения, что свидетельствует о целесообразности или нецелесообразности этих действий.

Однако в рамках трех подходов (вероятностного, финансового и управленческого) предполагается рациональность поведения экономических субъектов, проявляющаяся в том, что для принятия эффективных управленческих решений необходимо располагать полной информацией относительно всех возможных рисков событий и что субъект действует рационально при оценке, наносимого ущерба и всегда выбирает управленческое решение, приносящее наименьший количественный риск. В действительности управленческие решения принимаются, как правило, в условиях ограниченной информации о наборе возможных событий, вероятностях их наступления и значимости последствий каждого вероятного исхода, т. е. ситуация принятия решения не поддается вероятностной оценке, что является существенным фактором при оценке природных рисков горных территорий.

Таким образом, природные риски горных территорий как части хозяйственных рисков освоения экономического пространства имеют следующие отличительные особенности:

- объективно-субъективную сущность природных рисков с высокой долей неопределенности относительно многофакторности и уязвимости функционирования горных экосистем, значительным уровнем природоёмкости хозяйственной деятельности горных экономик с учетом высокой значимости объективной и субъективной составляющих природных рисков;
- высокий уровень количественной оценки наносимого ущерба в случае реализации опасных событий, связанной с высоким уровнем экологических ущербов необратимого характера от хозяйственной деятельности экономических субъектов в силу действия свойства уязвимости экономического пространства горных территорий и потери уникальности его разнообразия;
- существенное ограничение оценки вероятности природных рисков как объективной реальности в контексте целенаправленной деятельности экономических субъектов в силу свойства недостаточности знаний относительно воздействий на горные экосистемные услуги и недоступности определенной части экономического пространства горных экономик, что влияет на оптимальность управленческих регуляций при выборе управленческих решений, приносящих наименьший количественный риск экосистемам горных территорий.

#### ЛИТЕРАТУРА

Гопчареико Л.П. (2002). Предпринимательские риски: Учебно-методическое пособие / Под ред. д.т.н., проф. акад. Е.А. Олейникова. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова.

Качалов Р.М. (2002). Управление хозяйственным риском. М.: Наука.

Международный Центр Интегрированного Развития Горных Территорий (ICIMOD) (2013). Доступно на: [www.icimod.org/resource/](http://www.icimod.org/resource/).

Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками (2003): Учебное пособие для вузов / Под ред. Н.П. Тихомирова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 230 с.

Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

Портфель конкуренции и управления финансами (1996). Отв. ред. Ю.Б. Рубин. М.: СОМИНТЭК.

Хохлов И.В. (1999). Управление риском. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Цай Т.Я., Грабовый П.Г. (1997). Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. М.: Алане.

Черкасов В.В. (1999). Проблемы риска в управленческой деятельности. Монография. М.: Рефл-бук.

Jodha N.S. (1992). *Mountain Perspective and Sustainability: A framework for Development Strategy*. New Delhi, Oxford.

#### REFERENCES

Cherkasov V.V. (1999). *Problems in risk management activities*. Monograph. Moscow. (In Russian.)

Gopchareiko L.P. (2002). *Business risks: Study guide*. Ed. by Oleinikov E.A. Moscow. Plekhanov. (In Russian.)

International Center for Integrated Mountain Development Areas (ICIMOD) (2013). Available at: [www.icimod.org/resource/](http://www.icimod.org/resource/). (In Russian.)

Jodha N.S. (1992). *Mountain Perspective and Sustainability: A framework for Development Strategy*. New Delhi, Oxford.

Katchalov R.M. (2002). *Management of economic risk*. Moscow. Science. (In Russian.)

Knight F. (2003). *Risk, Uncertainty and Profit*. Moscow. Business. (In Russian.)

Methods of analysis and management of ecological and economic risks (2003): A manual for schools. Ed. by N.P. Tikhomirov. Moscow. UNITY-DANA. (In Russian.)

Portfolio competition and financial management (1996). Ans. Ed. by Rubin J.B. Moscow. SOMINTEK. (In Russian.)

Khokhlov I.V. (1999). *Risk management*. Moscow. UNITY-DANA. (In Russian.)

Tsai T.Y., Grabovyi P.G. (1997). *Competition and risk management in enterprises in market conditions*. Moscow. Alan. (In Russian.)



## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТА ИНТЕГРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

**ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, г. Новороссийск,  
e-mail: evropa@bk.ru;

**ХАУСТОВ А.В.,**

аспирант,  
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, г. Новороссийск,  
e-mail: khaustov.av@inbox.ru

*В работе рассматриваются социально-трудовые противоречия. Выявлены основные проблемы на рынке труда России. Авторами предлагается интеграционный подход к предупреждению и разрешению противоречий национального рынка труда. К современным тенденциям на рынке можно отнести: дисбаланс рынка труда в территориальном разрезе, несбалансированность в отраслевом аспекте, профессионально-квалификационная нестабильность, и др. По нашему мнению, интеграционный подход к предупреждению и разрешению противоречий национального рынка труда будет способствовать гармонизации функционирования и формированию оптимальных структур занятости.*

**Ключевые слова:** социально-трудовые противоречия; регион; рынок труда; безработица; занятость.

## PROVIDING INTEGRATION EFFECT IN PREVENTING AND RESOLVE THE CONTRADICTIONS OF REGIONAL LABOR MARKET

**DERUZHINSKY G.V.,**

Doctor of Science, Professor,  
State Marine University named after Admiral Ushakov, Novorossiysk,  
e-mail: evropa@bk.ru;

**KHAUSTOV A.V.,**

graduate student,  
State Marine University named after Admiral Ushakov, Novorossiysk,  
e-mail: khaustov.av @ inbox.ru

*The paper deals with the social and labor conflicts. The authors identified the main problems in the labor market in Russia. The authors offer an integrated approach to the prevention and resolution of conflicts of national labor market. To contemporary trends in the market are: labor market imbalances in the territorial context, the imbalance in the sectoral aspect, professional qualification instability, etc. In our opinion, an integrated approach to the prevention and resolution of conflicts of national labor market will contribute to the harmonization of the functioning and the formation of optimal structures employment.*

**Keywords:** sociolabor contradictions; region; labor market; unemployment; employment.

**JEL classification:** R23, R28.

В условиях посткризисной модернизации экономики России разрешение противоречий рынка труда приобретает особую значимость, поскольку его основной целью выступает обеспечение оптимального баланса спроса на рабочую силу и ее предложение в соответствии с потребностями экономики. Противоречия рынка труда региона обусловлены противоположностью экономических интересов хозяйствующих субъектов, вступающих между собой в социально-трудовые отношения, и отражают взаимодействие противопоставленных, но взаимосвязанных и взаимодействующих субъектов данного рынка. Регионализация рыночного взаимодействия смещает центр тяжести социально-трудовых проблем в развитии территорий с макро- на мезоуровень, сохраняя за федеральным центром лишь функции индикативного планирования, управления и контроля. Необходимость исследования регионального рынка труда продиктована актуальностью проблемы занятости, с которой в настоящее время связаны демографические аспекты посткризисного восстановления экономики. Рост безработицы, ее структура и региональные деформации рынка труда не только повлекли нарушение воспроизводства трудового потенциала, но и расширение спектра противоречий социально-трудовой сферы в целом и рынка труда в частности. Все это актуализирует проблему предупреждения и разрешения противоречий регионального рынка труда и создания условий для расширенного воспроизводства трудовой функции наемного работника.

Интеграционный подход позволяет разрешать наиболее актуальные социально-экономические проблемы, такие, как нивелирование условий развития наиболее отсталых и прогрессивных регионов, палатализация положения на рынке труда, создание эффективной социально-трудовой политики. В современных условиях предупреждение и разрешение противоречий в социально-трудовой сфере создает эффект интеграции, поскольку их основной целью выступает обеспечение роста многоуровневой конкурентоспособности трудовых ресурсов (*Саруханов, 2005*).

Характер организационных структур рынка труда, их роль на рынке труда и в обществе в целом определяются, прежде всего, параметрами самого рынка труда. Организационно-экономический механизм рынка труда отражает совокупный спрос и предложение, обеспечивая размещение экономически активного населения. Функции механизма определяются в основном особенностями сферы хозяйственной деятельности, рассмотренной в отраслевом, территориальном, демографическом и профессиональном аспектах.

Организационные структуры рынка труда функционируют с учетом динамики жизненных стандартов, изменений принятых норм оплаты, продолжительности интенсивности труда, изменения соотношения времени труда и досуга. Применительно к работнику организационные структуры рынка труда выступают опосредующим механизмом при формировании социально-профессиональных групп, дифференциации экономически активного населения на занятых и безработных, что, в свою очередь, сопровождается значительными социальными трансформациями, воздействует на формирование и воспроизводство социальных конфликтов в обществе (*Eligibility Criteria for Unemployment Benefits, 2004*). Интересы работодателя, которые удовлетворяются посредством организационно-экономического механизма рынка труда, тесно связаны с социально-политическими процессами общества. В институциональном аспекте организационно-экономический механизм рынка труда выполняет нормативно-регулирующую функцию, выраженную, в частности, в нормах права. Направлениями регуляторной функции выступают координация рынка труда и рынка рабочих мест, взаимосвязь рынка труда и трудового потенциала общества и повышение эффективности занятости (*Шлендер, 2007*).

Анализ динамики на рынке труда невозможен без рассмотрения особенностей его развития и системы занятости в исследуемом регионе и России в целом. На протяжении исторического развития общества рынок труда претерпевал постоянно количественные и качественные трансформации. Накапливаясь, они ведут к более глубоким изменениям, заменяющим рождение новых типов социально-трудовых отношений.

Сокращение времени использования рабочей силы, формирование эффективного законодательства создает новую ситуацию, ведет к необходимости уточнения содержания понятия «рабочая сила». Сегодня следует различать всю совокупность способностей человека и ту ее часть, которая используется в профессиональном труде, т. е. оплачиваемом труде. Вся совокупность способностей к труду – это общие способности к труду конкретного человека. Способности, используемые в процессе труда, – это первичные, или профессиональные способности. В современных условиях именно первичные способности становятся товаром, предметом купли-продажи, объектом товарно-денежных отношений.

Человек располагает достаточным свободным временем, чтобы совершенствовать первичные и развивать вторичные способности (новые знания, умения), нужные ему для иной деятельности, для общения со своими товарищами, коллегами, окружающими его людьми. Эти способности также могут стать объектом товарно-денежных отношений. Следовательно, рабочей силой в настоящее время является только часть способностей к труду, а именно профессиональные способности (*Швецов, 2007*).

По инициативе и при активном участии социал-демократов стран Западной Европы в 1919 г. была создана Международная организация труда (МОТ), целью которой было предотвращение разрешения социальных противоречий революционным путем. Опыт революционных потрясений, центром которых стала Россия, а также мировые экономические катастрофы в странах Западной Европы и США в первой половине XX в. способствовали переходу к качественно новым отношениям на рынке труда между наемными работниками и предпринимателями: от противостояния и конфронтации к поиску компромисса и путей сотрудничества. Однако этими качественно новыми отношениями первоначально смогли воспользоваться лишь страны с развитой рыночной экономикой.

Функционирование рынка труда предполагает высокую степень свободы перераспределения рабочей силы между сферами труда, отраслями народного хозяйства, предприятиями и организациями. Впоследствии вслед за свободным переливом капитала, сопровождающимся сокращением и ликвидацией старых рабочих мест и созданием новых, происходили изменения в размещении производительных сил. В подобной ситуации для нормального функционирования рынка труда была необходима свобода передвижения граждан по территории страны, а в ряде случаев – и за ее преде-

лами. Важное условие реализации данной свободы – развитая социальная инфраструктура, рынок жилья и различных видов услуг, обеспечивающих нормальную жизнь человека. Для наемного работника не должна быть проблемой смена места жительства, если в предполагаемом пункте вселения его ждет подходящая работа. Только при выполнении данного условия возможны формирование и функционирование национального рынка труда, охватывающего всю территорию страны, преодоление замкнутости локальных территориальных рынков труда (Рофе, 2004).

Для функционирования рынка труда необходимо адекватное поведение на нем всех участников трудовых отношений: государства, работодателей и наемных работников.

Государственная политика в области содействия занятости населения и процессов на рынке труда в целом в современных условиях определена ст. 5 Закона Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 22.07.2010 № 162-ФЗ:

- государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость;
- государственная политика в области содействия занятости населения направлена на реализацию многообразных элементов социально-экономических условий рационального и продуктивного использования наличного трудового потенциала общества (*О занятости населения... , 2010*).

Конкретные меры, формирующие содержание государственной политики содействия занятости населения, направлены на развитие трудовых ресурсов и обеспечение равных возможностей всем гражданам России независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости (*О занятости населения... , 2010; О краевой целевой программе... , 2007*).

В соответствии с принятыми правовыми основами регулирования государством положения на рынке труда оно призвано обеспечивать:

- социальную защиту в области занятости населения;
- проведение специальных мероприятий, способствующих созданию условий для занятости граждан особо нуждающихся в специальной защите и испытывающих трудности в поиске работы.

Мониторинг ситуации на российском рынке труда позволил нам обозначить ряд существующих проблем.

Рост безработицы. В соответствии с методологией оценки безработицы в Федеральном законе «О занятости населения в Российской Федерации» официальный (по данным Росстата) уровень безработицы на конец 2013 г. составит (оценочно) 5,5%, однако оценки, например, английских транзитологов определяют его в границах 30%. При решении проблем безработицы считается целесообразным достижение естественной нормы (естественного уровня) безработицы оптимального для экономики резерва рабочей силы способного достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса и обусловленных ими потребностей производства. Абсолютное отсутствие безработицы считается невозможным в рыночной экономике.

Долговременный характер последствий безработицы. Бывший безработный даже после трудоустройства отличается пониженной трудовой активностью, «вялостью» социального поведения, что требует некоторых усилий по его реабилитации. Экономические и социально-психологические последствия безработицы, представленные в табл. 1, свидетельствуют о том, что это опасное для общества и для личности явление, требующее проведения активной политики занятости, нацеленной не только на ликвидацию последствий безработицы, но и на профилактику и предупреждение ее неконтролируемого роста сверх минимально допустимого уровня (Селезнева, 2008).

Таблица 1

### Последствия безработицы

Экономические последствия	Социально-психологические последствия
<ul style="list-style-type: none"> <li>– недовыпуск продукции, недоиспользование производственных возможностей общества;</li> <li>– значительное снижение уровня жизни людей, оказавшихся безработными, поскольку работа является для них основным источником средств существования;</li> <li>– снижение уровня заработной платы занятых в результате возникающей конкуренции на рынке труда;</li> <li>– увеличение налоговой нагрузки на занятых из-за необходимости социальной поддержки безработных, выплата пособий и компенсаций и т. д.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– усиление политической нестабильности и социальной напряженности в обществе;</li> <li>– обострение криминогенной ситуации, рост преступности, поскольку значительное число правонарушений и преступлений совершается неработающими лицами;</li> <li>– повышение числа самоубийств, психических и сердечно-сосудистых заболеваний, смертности от алкоголизма, в целом объема девиантного поведения;</li> <li>– деформация личности безработного и его социальных связей, выражающаяся в появлении жизненной депрессии у вынужденно незанятых граждан, потере ими квалификации и практических навыков, обострении семейных отношений и распадах семей сокращении внешних социальных связей безработного и т. д.</li> </ul>

Следующей по значимости проблемой особенностью выступает распределения рабочей силы по секторам экономики. По нашему мнению, необходимо обратить пристальное внимание на тенденцию сокращения количества рабочих мест в госсекторе и ее роста в частном секторе. Табл. 2 позволяет нам проследить распределение численности работников организаций различных форм собственности по размерам начисленной заработной платы в 2011 г. Се

более широкое распространение получает вторичная занятость, но при этом крупные промышленные предприятия сталкиваются с серьезными трудностями на пути поиска оптимальной численности работников.

Таблица 2

**Распределение численности работников организаций различных форм собственности в РФ по размерам начисленной заработной платы в 2011 г. (%) (по данным Росстата)**

Начисленная заработная плата, р.	Организации		
	всех форм собственности	государственной и муниципальной форм собственности	негосударственных форм собственности
до 4200,0	1,5	2,0	1,0
4200,1-5800,0	8,0	11,3	3,7
5800,1-7400,0	6,9	8,7	4,7
7400,1-9000,0	6,6	7,8	5,2
9000,1-10600,0	6,6	7,3	5,6
10600,1-12200,0	6,4	6,9	5,8
12200,1-13800,0	6,0	6,3	5,6
13800,1-15400,0	5,8	5,9	5,8
15400,1-17000,0	5,3	5,2	5,4
17000,1-18600,0	4,9	4,6	5,2
18600,1-20200,0	4,4	4,1	4,9
20200,1-21800,0	3,9	3,5	4,3
21800,1-25000,0	6,6	5,7	7,6
25000,1-30000,0	7,4	6,3	8,8
30000,1-35000,0	5,2	4,2	6,3
35000,1-40000,0	3,6	2,9	4,5
40000,1-50000,0	4,3	3,3	5,6
свыше 50000,0	6,6	4,0	10,0

Существенная территориальная дифференциация оказывает значительное влияние на уровень российской безработицы. Уровни занятости и безработицы в экономически активных и депрессивных регионах отличаются в среднем в 2–3 раза (табл. 3). Такое различие по регионам объясняется степенью деловой активности в регионах, сохранившимися у населения навыками самостоятельного хозяйствования, в частности, на земле. Низкий уровень пособий по безработице также выступает отличительной чертой российского рынка труда. Размывание границ между официальной и теневой занятостью, расширение теневой занятости. В России сформирован и существует значительный сектор теневой экономики (порядка 40% производимого ВВП). Однако он достаточно криминализован, нестабилен и поэтому для законопослушных граждан интереса не представляет.

Таблица 3

**Характеристика регионов России по отдельным показателям напряженности на рынке труда на 2012 г. (по данным Росстата)**

Территориальное образование	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %	Среднее время поиска работы безработными, мес.	Доля безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, %
Российская Федерация	64,9	5,5	7,9	32,8
Центральный федеральный округ	67,8	3,1	7,8	31,2
Северо-Западный федеральный округ	68,7	4,0	7,4	29,8
Южный Федеральный округ	61,6	6,2	7,5	29,9
Северо-Кавказский федеральный округ	56,7	13,1	9,0	38,7
Приволжский федеральный округ	64,9	5,3	7,8	32,5
Уральский федеральный округ	65,9	6,0	7,4	29,8
Сибирский федеральный округ	61,9	7,1	8,1	34,3
Дальневосточный федеральный округ	65,0	6,7	8,0	34,2

В посткризисных условиях на российском рынке труда прослеживаются следующие тенденции:

1. Для мировой экономики характерен рост естественной нормы безработицы. Мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. обострил проблему безработицы. Для традиционных рыночных экономик естественна реакция работодателей на падение объемов производства или чрезмерный рост заработных плат в виде сужения спроса на труд и высвобождения. В экономике РФ реакция оказалась иной – излишняя рабочая сила преимущественно осталась в трудовых коллективах.

2. Перегруженность рабочей силой большинства крупных и средних предприятий выступает характерной особенностью российской модели реформ в отличие от восточноевропейской, где уже в первой фазе реформ безработица достигла уровня, количественно соответствовавшего примерно половине от общего падения производства. В России эта пропорция была в 3–4 раза ниже. Сохранение избыточной рабочей силы в начале проводимых реформ, препятствовало росту производительности труда и формированию необходимого рынка труда, но способствовало снижению социальной напряженности в условиях низкого уровня доходов населения.

3. Обострение дисбаланса между трансформировавшейся структурой спроса на рынке труда и сложившейся ранее профессионально-квалификационной подготовкой рабочей силы. В кризисные периоды рынок труда характеризуется высоким уровнем структурной безработицы.

4. Госсектор – лидер по количеству занятых в России, на него приходится половина всех работающих в народном хозяйстве, 17% на предприятиях смешанных форм собственности, доля частного сектора – 33%. Кроме того, в производственных отраслях удельный вес частных предприятий и занятых на них ниже, чем в торговле и сфере обслуживания.

5. Рынок определяет рациональную структуру занятости с точки зрения эффективного распределения ресурсов. Но его структура может быть неэффективна с социальной точки зрения, с позиции удовлетворения потребностей общества в материальных благах, создания условия расширенного воспроизводства.

Рынок труда в настоящее время, несмотря на достаточно жесткое регулирование, выступает наименее институционализированным элементом в структуре современной отечественной экономики. Институциональные преобразования на рынке труда находятся лишь на начальном этапе, и задача государства состоит в ускорении целенаправленного процесса становления формальных институтов рынка труда. Эффект интеграции на рынке труда графически интерпретируем с помощью рис. 1.

Приведенная взаимосвязь элементов рынка труда наглядно доказывает, что интеграционный подход к предупреждению и разрешению противоречий рынка труда будет способствовать его качественному улучшению, потому что все самое сложное выглядит достаточно просто и требует индивидуального и структурного подхода к каждому элементу этой цепи.

Согласно закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 22.07.2010 № 162-ФЗ выделяются экономические, правовые и организационные условия, а также гарантии государства по реализации права на труд граждан, постоянно проживающих на территории России (*О занятости населения..., 2010*).

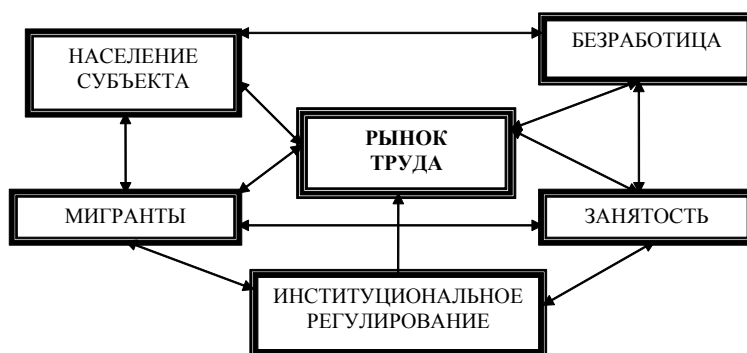


Рис. 1. Эффект интеграции элементов рынка труда

В целях содействия продуктивной и свободно избранной занятости населения государство в соответствии с данным законом предусматривает:

- реализацию мер инвестиционной, финансово-кредитной, налоговой политики, которые будут направлены на рациональное размещение производительных сил, создание новых технологий, поощрение гибких режимов труда, повышение мобильности трудовых ресурсов и других мер, способствующих сохранению и развитию системы рабочих мест;
- правовое регулирование в области занятости на основе соблюдения законных прав и интересов граждан и соответствующих государственных гарантий.

Итак, современная ситуация в России характеризуется существованием значительных диспропорций в структуре занятости, ставок заработной платы на рынке труда. Нами выделен ряд основных проблем на рынке труда РФ: продолжающийся рост безработицы; трансформация распределения рабочей силы по секторам экономики; снижение миграционного прироста при росте естественной убыли населения. К современным тенденциям на рынке

можно отнести: дисбаланс рынка труда в территориальном разрезе, несбалансированность в отраслевом аспекте, профессионально-квалификационная нестабильность, и др. По нашему мнению, интеграционный подход к предуготовлению и разрешению противоречий национального рынка труда будет способствовать гармонизации функционирования и формированию оптимальных структур занятости.

#### ЛИТЕРАТУРА

- О занятости населения в Российской Федерации. Закон РФ № 162-ФЗ от 22.07.2010. СПС «КонсультантПлюс».
- О краевой целевой программе содействия занятости населения Краснодарского края / Закон Краснодарского края от 27.09.2007 № 133-КЗ. СПС «Консультант Плюс».
- Рофе А.И. (2004). Рынок труда. М.
- Саруханов Э.Э. (2005). Маркетинг рабочей силы: социально-экономический анализ // Саруханов Э.Э., Сотникова С.И. СПб.: СПбУЭФ.
- Селезнева И. (2008). Активная политика на рынке труда – инструмент обеспечения эффективной занятости населения // *Человек и труд*, № 8. С. 32–33.
- Швецов А. (2007). Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи модернизации / А. Швецов // *Российский экономический журнал*, № 11–12. С. 68–74.
- Шлендер П.Э. (2007). Рынок труда // П.Э. Шлендер. М.: «Инфра-М», 208 с.
- Eligibility Criteria for Unemployment Benefits (2004). Employment Outlook OECD. Paris: OECD, p. 14.

#### REFERENCES

- Eligibility Criteria for Unemployment Benefits (2004). Employment Outlook OECD. Paris: OECD, p. 14.
- “Employment in the Russian Federation”, the law of the Russian Federation № 162-FZ of 22.07.2010. ATP “Consultant”. (In Russian.)
- On the regional target program to promote employment of Krasnodar Region. Law of Krasnodar Region 27.09.2007 № 133-BB. ATP “Consultant Plus”. (In Russian.)
- Rofo A.I. (2004). Labor market. Moscow. (In Russian.)
- Saruhanov E.E. (2005). Marketing labor: socio-economic analysis. Saruhanov E.E., Sotnikov S.I. St. Petersburg. (In Russian.)
- Schlender P.E. (2007). Labour Market. PE Schlender. Moscow. “INFRA-M”. (In Russian.)
- Schvetcov A. (2007). State regional policy: chronic problems and challenges of modernization. A. Shvetsov. *Russian economic journal*, no. 11–12, pp. 68–74. (In Russian.)
- Selezneva I. (2008). Active labor market policies – a tool to ensure effective employment. *Man and labor*, no. 8. pp. 32–33. (In Russian.)

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ)<sup>1</sup>

**ШАФИРОВ Л.А.,**

кандидат социологических наук, магистр делового администрирования (МВА),  
докторант SKEMA Business School (Lille, France) и программы DBA  
Финансового Университета при Правительстве РФ,  
e-mail: shafirov@mail.ru;

**ОГАНЕСЯН А.А.,**

кандидат экономических наук,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: aaoganesyana@sfedu.ru

*Устойчивые практики кредитного поведения населения во многом обусловлены распространёнными моделями потребительского поведения индивидов. Для менее экономически развитых регионов России характерно использование кредитных ресурсов преимущественно в рамках модели статусного потребления. Однако дальнейшее распространение подобных поведенческих паттернов не оказывает положительного влияния на благосостояние домохозяйств депрессивных территорий в долгосрочной перспективе и может негативно отразиться на устойчивости экономики соответствующей территории в целом. Предполагается, что устойчивое развитие местных сообществ тесно связано с переориентированием поведенческих паттернов акторов на долгосрочную рационализацию, включающую, наряду с финансовыми целями, достижение иных целей, связанных с развитием местных сообществ. В качестве направлений для будущих исследований рассматривается оценка и анализ: возможности микроуровневых решений, связанных с использованием финансовых ресурсов самих домохозяйств депрессивных территорий для преодоления широкого спектра проблем территорий их проживания; предложений по разработке и развитию механизмов целевого кредитования, который позволил бы задействовать финансовые ресурсы домохозяйств в качестве фактора экономического роста депрессивных территорий; роли региональных и муниципальных органов власти в координировании взаимодействий участников системы потребительского кредитования и популяризации успешных рациональных практик кредитования домохозяйств.*

**Ключевые слова:** потребительское кредитование; депрессивные территории; местные сообщества; экономический рост; рациональное кредитование; благосостояние домохозяйств; региональные и муниципальные органы власти.

## CONSUMER LENDING AS THE FACTOR FOR SUSTAINABLE GROWTH AND HOUSEHOLD WELFARE IN DEPRESSED AREAS (LITERATURE REVIEW)

**SHAFIROV L.A.,**

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),  
Executive DBA Candidate at the Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Executive PhD Candidate at SKEMA Business School (Lille, France),  
e-mail: shafirov@mail.ru;

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках договора на выполнение научно-исследовательских работ № 213.01-14/2013-16 от 01 октября 2013 г., тема: «Конструирование элементов региональной и муниципальной политики для активизации рациональных финансовых стратегий участников рынка потребительского кредитования в депрессивных территориях (с использованием институционального подхода)».

OGANESYAN A.A.,

Candidate of Economics (PhD),  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: aaganesyan@sfedu.ru

*Patterns of households borrowing behavior for the most part result from common patterns of consumer behavior. In depressive areas of Russia, which are underdeveloped ones, credit resources are used mainly for conspicuous consumption, that is, imitation of consumer patterns prevailing at the most developed regions. However, if prevailing, such patterns do not affect positively the household welfare in depressed areas in the long period, and may cause negative effect on the stability of the economy of the region in whole. Sustainable development of local communities as the research paradigm is closely related to sustainable consumer lending patterns implying priority of the long-term purpose loans that are to be used as the endogenous source of local area development. Future research directions are proposed to include: assessment and analysis of the micro-level decisions concerning the use of households finance as the factor for coping with the economic problems of the depressive territories they live in; development and implementation of purpose lending programs to activate households' finance and transform it into the source of economic growth of depressed areas; study of the regional and municipal authorities activities to coordinate interactions between the agents in consumer lending, as well as to popularize successful practices of sustainable household lending.*

**Keywords:** consumer loan; depressive areas; local communities; economic growth; sustainable lending; household welfare; regional and municipal authorities.

**JEL classification:** G21, G28, O18, R51, R58.

#### Введение

Распространенные схемы использования кредитных ресурсов заемщиками во многом формируются под влиянием сложившейся культуры потребления, что находит отражение в структуре потребительских расходов домохозяйств. Так, учитывая, что, согласно последним исследованиям НИУ ВШЭ, заемные средства, в части краткосрочных нецелевых беззалоговых кредитов, в основном расходуются отечественными домохозяйствами на импортные товары (Авдеева, Мирошниченко, 2013; Кузина, 2013), можно сделать вывод об ориентации поведения заемщиков соответствующих кредитов в большей мере на статусное потребление<sup>2</sup>. В частности, отечественные исследователи указывают на существование цепной имитационной модели потребления в менее развитых регионах (Тригорьев, Салмина. С. 216). Такая поведенческая модель означает стремление населения поддерживать определенный уровень потребления, соответствующий принятому в высокоразвитых регионах; однако можно с уверенностью предположить, что в особенности пагубна эта модель для состояния тех территорий, где низкие доходы позволяют удовлетворять потребности соответствующего уровня только за счет привлечения заемных средств.

Проблема приобретает тем большую актуальность, что, как показывают результаты исследований, в 2012 г. объем кредитной задолженности сместился по сравнению с 2011 г. в сторону проживающих в малых городах (соответствующая доля задолженности удвоилась, достигнув 38% (Центр макроэкономических исследований..., 2013b. С. 4)). Происходило это на фоне роста на 15% доли респондентов, имеющих на момент опроса хотя бы один неоплаченный кредит, (с 27% в 2011 до 31% в 2012 г.), а также – увеличения почти на 40% объема кредитной задолженности, выраженном в количестве семейных доходов заемщиков (с размера кредита в 3,5 месячных дохода семьи в 2011 г. до 4,8 доходов в 2012 г.) (Центр макроэкономических исследований..., 2013b. С. 4).

Важно отметить, что отечественными экспертами, в частности, продемонстрировано отсутствие эффекта от законодательного ограничения стоимости обслуживания кредита в развивающейся экономике, где основным первоначальным драйвером роста необеспеченного розничного кредитования является стремление малообеспеченных слоёв населения резко повысить свой жизненный уровень; в качестве причин отмечается легкий доступ населения к заёмным ресурсам, в том числе, для рефинансирования имеющихся займов (Авдеева, 2013. С. 16).

Соответственно, необходимо учитывать, что в качестве разновидности экономической деятельности кредитование не только позволяет населению справиться с текущими финансовыми затруднениями, но и может спровоцировать возникновение новых проблем, связанных с неспособностью оплаты текущих долгов. В долгосрочной перспективе это может привести к социальной напряженности, росту рисков для кредиторов, снижению устойчивости экономики (Авдеева, Мирошниченко, 2013).

Так, в данном контексте особую роль приобретает исследование механизмов, способных корректировать распространенные схемы потребительского поведения, оказывая тем самым влияние на кредитное поведение индивидуальных заемщиков – жителей депрессивных территорий, а также разработка схем взаимодействия участников рынка потребительского кредитования, реализация которых, не препятствуя извлечению выгод соответствующими агентами, в то же время не становилась бы помехой для экономического роста соответствующих территорий в целом.

<sup>2</sup> В исследовании Левада-Центра, проведенном совместно с ЦМИ Сбербанка, отмечается, что цели оснащения жилья современной бытовой техникой сегодня задают практические рамки финансового поведения, превратившись в основные, наиболее актуальные заботы большинства российских семей (Центр макроэкономических исследований..., 2013a. С. 25–26).



**Потребительское кредитование населения и развитие местных сообществ**

Учитывая, что для жителей депрессивных территорий нашей страны описанная выше модель потребительского и, в частности, кредитного поведения является доминирующей, в сочетании с остротой проблем, связанных с межрегиональным и внутрирегиональным неравенством, характерных для России, важно осознать степень ее влияния на долгосрочные перспективы развития соответствующих территорий.

Тесно связанная с проблемой рациональности потребительского поведения, проблема рационального использования кредитных ресурсов заемщиком имеет непосредственное отношение к целям и мотивам, лежащим в основе данных процессов.

Доминировавшая на протяжении двух последних десятилетий в теории мейнстрима трактовка действующего индивида как пассивного максимизатора (Ефимов, 2013) заданной функции полезности предполагала, «что субъекты экономики рациональны в том смысле, что они выбирают наиболее выгодное решение», что приобретало, на уровне учебников, бескомпромиссную форму (Нельсон, Уинтер, 2002. С. 27).

Вместе с тем, уже более ста лет назад Т. Вебленом было описано, в контексте феномена демонстративного потребления, как способность вещи обслуживать потребность в действительности может сочетаться с бесполезностью трат (Веблен, 1984). Несмотря на то, что в рамках российских курсов по экономической теории такое поведение, как правило, оценивалось скорее как исключение из правила, сегодня мы можем наблюдать его широкое распространение, в том числе среди наименее обеспеченных и наиболее закредитованных слоев населения, – в качестве закрепившейся практики.

В центре теоретических концептов как неоклассической, так и неонституциональной теории – не местные сообщества, а индивиды, нередко демонстрирующие признаки оппортунистического, направленного на достижение исключительно своей материальной выгоды, поведения (Hodgson, 2013). В то же время, экономический расчет, основанный на индивидуальных ценностных установках, в случае, если эти ценностные установки включают только цели удовлетворения узких текущих, сиюминутных потребностей агента, не может рассматриваться как рациональный с точки зрения приоритетов развития местных сообществ, даже в случае, если с позиций индивидуального заемщика такое поведение представляется ему целесообразным и рациональным в данный момент.

В свою очередь, в случае, если ценностные установки заемщика не предполагают ориентации на использование кредитных ресурсов в целях развития собственного потенциала и не имеют никакого отношения к долгосрочным задачам устойчивого развития местных сообществ, с которыми заемщик себя идентифицирует, не приходится говорить о рациональности соответствующих установок. Закрепление таких неэффективных норм, обуславливающих специфику моделей потребительского поведения, а, следовательно, во многом и привычных практик использования заемных средств, а также повторяющееся воспроизведение таких практик членами сообщества, могут обусловить их попадание в ловушку бедности.

В данном контексте, именно разработка механизмов координирования действий участников кредитной системы, в части гармонизации их интересов, могла бы способствовать формированию и закреплению со временем более рациональных, с точки зрения целей и задач местного развития, практик кредитного поведения, что согласуется с идеей преодоления институциональной ловушки бедности посредством одновременного перехода всех агентов к альтернативной норме (Белокрылова, 2008. С. 175), который позволил бы повысить благосостояние соответствующего сообщества в целом.

Таким образом, устойчивое развитие местных сообществ предполагает ориентацию поведенческих паттернов акторов на долгосрочную рационализацию, предполагающую не только улучшение их материального благосостояния в будущем, но и достижение иных целей, связанных с развитием местных сообществ, с которыми данные акторы себя идентифицируют, в частности, посредством повышения качества социального взаимодействия между ними.

В качестве рациональных целей использования заемных средств рассматриваются оплата услуг, связанных с развитием человеческого и социального капитала (медицинских, образовательных), улучшение жилищных условий, развитие предпринимательской деятельности и различных форм неформальной занятости, делающих возможным получение доходов либо экономию расходов в долгосрочной перспективе (Шафиров, 2013а).

**Преодоление депрессивности территорий: основные подходы**

По нашему мнению, очевидна релевантность описанного подхода в аспекте решения задачи преодоления социально-экономических проблем депрессивных территорий. При этом необходимо учитывать, что развитие социально-экономического потенциала местных сообществ возможно за счет эндогенных и экзогенных факторов.

По-прежнему среди российских исследователей продолжаются дискуссии и о целесообразности либо об отсутствии эффекта от реализации других экзогенных факторов решения проблем развития депрессивных территорий: бюджетных вливаний (Клисторин, 2009), внедрения специальных программ местного развития (Дончевский и др., 2013. С. 76–77), переселения жителей соответствующих районов в более крупные города (Стародубровская, 2013).

В то же время, как отмечается, особую проблему для российских муниципальных образований, в качестве одной из причин неэффективности отечественной системы местного самоуправления, представляет несамостоятельность бюджетно-финансовой организации, практически делающая невозможным решение вопросов местного значения (Петрова, 2007): доля самодостаточных местных бюджетов в России составляет порядка 3–5% (Гринкевич и др., 2010. С. 268). В этой связи отечественными авторами отмечается необходимость поиска, для оказания помощи населению депрессивных территорий, дополнительных источников дохода, помимо средств федерального бюджета – в том числе, наряду с достижением большей адресности в распределении финансовых средств (Каримов, 2008).

При этом, как правило, в работах отечественных исследователей:

- упускаются из виду возможности микроуровневых решений, связанных с использованием финансовых ресурсов самих домохозяйств для решения широкого спектра проблем территорий, в которых они проживают;
- не содержится предложений по разработке и развитию механизмов целевого кредитования, который позволил бы задействовать финансовые ресурсы домохозяйств в качестве источника финансов развития (Rao, 2003) и фактора экономического роста депрессивных территорий;
- среди возможных направлений деятельности региональных и муниципальных органов власти не учитывается их потенциальная роль как агентов, способствующих координированию взаимодействий участников системы потребительского кредитования и популяризации успешных рациональных практик кредитования домохозяйств.

Учитывая необходимость дальнейшей теоретической разработки данных положений, на рис. 1 отражены стадии исследований роли кредитных ресурсов как источника экономического роста и, соответственно, повышения благосостояния домохозяйств депрессивных территорий.



Рис. 1. Направления исследований роли кредитных ресурсов в качестве источника повышения благосостояния домохозяйств и экономического роста депрессивных территорий

Иными словами, чрезвычайно актуальными представляются поиск и оценка возможных направлений использования эндогенных источников экономического роста территориальных образований, в частности, депрессивных моногородов России, население которых, как обосновано в работе (Шафиров, 2013b), демонстрируют наличие потенциала кредитования на рациональные цели.

#### Потребительское кредитование как фактор экономического роста: гипотезы для будущих исследований

Необходимость предлагаемых направлений исследований подтверждается тем, что произошедшее за последние несколько лет изменение базовой модели финансового поведения значительного количества россиян от «жизни по средствам» к «долговому» (Крючкова, 2011. С. 21) не сопровождалось развитием механизмов, которые могли бы способствовать рационализации потребительского кредитования как со стороны кредиторов, так и со стороны заёмщиков. Выражается это в отсутствии предложения, со стороны кредиторов, социально-ориентированных кредитных продуктов, а со стороны заёмщиков – в высокой востребованности широкого ассортимента нецелевых краткосрочных беззалоговых кредитных ресурсов, использование которых зачастую не имеет никакого долгосрочного положительного внешнего эффекта для развития местных сообществ и, как показано в исследовании НИУ ВШЭ, как правило, лишь отрицательно сказывается на финансовом положении индивидуального заёмщика, в особенности среди малообеспеченных категорий населения, в длительной перспективе (Авдеева, Мирошниченко, 2013).

В частности, низкая склонность или даже неспособность к учету долгосрочных последствий экономических решений среди бедного населения (Крючкова, 2011), также как и низкий уровень финансовой грамотности, зачастую обуславливает отсутствие такой статьи расходов, как инвестиции в человеческий капитал (Розмаинский, 2006), что приводит, в том числе, к проблеме дефицита человеческого капитала, в особенности характерной для территорий интенсивной депопуляции (Стародубровская, 2013).

В то же время, локальная институциональная среда в депрессивных районах демонстрирует потенциал механизмов социальной экономики, взаимопомощи, взаимной поддержки домохозяйств по каналам существующих социальных сетей (Курбатова 2010).

Из сказанного можно сделать вывод, во-первых, о значимости анализа путей развития мотивации, заинтересованности, готовности участников кредитной системы (заемщиков, кредиторов, поставщиков товаров, работ и услуг, прочих организаций, опосредующих их деятельность или иным образом вовлеченных в кредитные отношения) в рационализации использования кредитных ресурсов; а, во-вторых – о важности не порицания некоторых особенностей ментальных характеристик жителей депрессивных территорий, а использовать их в интересах местного развития. В частности, учитывая установку российских домохозяйств на патернализм (Шушкова, 2010), вовлечение в систему потребительского кредитования органов региональной и муниципальной власти представляется вполне обоснованным – в первую очередь, как координаторов, способствующих организации интересов взаимодействующих агентов посредством снижения уровня информационной асимметрии и трансакционных издержек в процессе этих взаимодействия, а также создания новых объектов кредитования. Такие меры позволили бы, в свою очередь, повысить степень доверия местного населения к соответствующим органам власти. В свою очередь, положительные оценки доступности информации и комфортности, удобства пользования банковскими услугами заметно увеличивают степень привлекательности потребительского кредитования (Центр макроэкономических исследований..., 2013а. С. 22). В то же время, наличие организованных экономических интересов делает более прочным достоверные обязательства, а также требует, чтобы в каждый данный момент существования в сохранении организации были заинтересованы все ее члены (Норт и др., 2011).

В качестве предмета дальнейших дискуссий и гипотез для будущих исследований предлагаются следующие.

1. Необходимо смещение исследовательского акцента с оценки эффективности экзогенных факторов решения проблем устойчивого экономического роста депрессивных территорий на выявление эндогенных факторов, что предполагает:

- а) задействование финансовых ресурсов, которыми располагают домохозяйства;
- б) активизацию демонстрируемого населением депрессивных территорий потенциала рационального кредитования;
- в) развитие заинтересованности, мотивации для вовлечения в соответствующие финансовые операции;
- г) использование потенциала социального капитала домохозяйств.

2. Организация экономических интересов участников системы потребительского кредитования в депрессивных территориях в целях преодоления их экономических проблем должна подразумевать детальную разработку направлений участия региональных и муниципальных органов власти в части содействия:

- а) координированию взаимодействий и оценке возможных решений агентов системы потребительского кредитования;
- б) корректировке схем поведения участвующих сторон в процессе принятия решений об использовании кредитных ресурсов в части заинтересованности и мотивации вовлеченных агентов;
- в) формированию доступа к кредитным ресурсам для населения с использованием адресного подхода – для адекватной оценки финансового состояния домохозяйства и мотивации потенциальных заемщиков для вовлечения в активную экономическую деятельность;
- г) анализу социально-культурных особенностей населения, обработке данной информации и предоставлению ее банковскому сектору для использования в качестве основы для разработки потенциально наиболее востребованных целевых кредитных продуктов, внедрение которых могло бы способствовать экономическому росту и развитию местных сообществ.

### **Заключение**

Для оценки возможных направлений решений экономических проблем депрессивных территорий предлагается использование подхода, в центре которого – не изолированно принимающий решения о максимизации собственной целевой функции экономический агент, а человек, идентифицирующий себя с определенными сообществами и разделяющий их цели, охватывающие, помимо финансовой составляющей, цели, связанные с развитием соответствующих территорий и сообществ.

В ходе исследования был сделан вывод о том, что в отечественной научной литературе не представлен важный аспект проблемы возможностей использования эндогенных источников роста местного развития, активизация которых могла бы способствовать преодолению экономической депрессивности российских моногородов. В качестве такого источника предлагается рассматривать финансовые ресурсы самих жителей депрессивных территорий, демонстрирующих наличие потенциала рационального кредитования.

Говоря о возможных механизмах гармонизации интересов участников системы потребительского кредитования в целях устойчивого развития территории, необходимо иметь в виду не только воздействие на мотивы их кредитного поведения в части корректировки целей использования заемных средств, но и использование социально-культурных особенностей домохозяйств в целях местного развития.

### **ЛИТЕРАТУРА**

- Авдеева Д. (2013). Идти ли России по пути Южной Африки? // *Банки: статистика & экономика*, № 36, с. 11–16. Доступно на: [www.hse.ru/data/2013/09/03/1276151197/bse\\_36.pdf](http://www.hse.ru/data/2013/09/03/1276151197/bse_36.pdf).
- Авдеева Д., Мирошниченко Д. (2013). Жить в кредит – жить не по средствам? // *Банки: статистика & экономика*, № 38, с. 11–18. Доступно на: [http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse\\_38.pdf](http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse_38.pdf).

Белокрылова О.С. (2008). Глава 13. Институциональная модернизация конкурентной среды российских рынков, с. 170–183 / В кн. Нуреев Р.М. (ред.) «Постсоветский институционализм – 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы». Томск: Изд-во Томского государственного педагогического университета.

Тригорьев Л.М., Салмина А.А. (2011). Потребительское поведение и социально-экономическое положение домохозяйств в условиях кризиса, с. 209–234 / В кн. Григорьев Л.М., Зубаревич Н.В., Хасаев Г.П. (ред.) Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации М.: ТЕИС, 357 с.

Гринкевич Л.С., Казаков В.В., Урман Н.А. (2010). Теоретико-методические основы формирования современной системы межбюджетных отношений в региональных системах. Томск: НТЛ, 420 с.

Дончевский Г.Н., Шафиров Л.А., Карлина А.А. (2013). Депрессивные территории: модель фазовой возгонки (концепция, рабочие гипотезы и программа исследования) // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 1, ч. 3, с. 75–85. Доступно на: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.3.pdf>.

Ефимов В.М. (2013). От машин удовольствия к моральным сообществам (размышления над новой книгой Джеффри Ходжсона) // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* (Журнал институциональных исследований), т. 5, № 2, с. 7–47. Доступно на: [http://mprg.ub.uni-muenchen.de/49024/1/MPra\\_paper\\_49024.pdf](http://mprg.ub.uni-muenchen.de/49024/1/MPra_paper_49024.pdf). (дата доступа: 01.11.2013).

Каримов А.Г. (2008). Проблема бедности в депрессивных регионах и пути ее преодоления // *Вопросы управления*, № 5. Доступно на: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2008/04/09/>. (дата доступа: 01.09.2013).

Клиторин В.И. (2009). Российский федерализм: региональная политика, направленная на поддержку муниципальных образований // *Регион: экономика и социология*, № 3, с. 41–54.

Крючкова П.В. (2011). Привыкание домохозяйств к рынку // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* (Журнал институциональных исследований), т. 3, № 1, с. 8–27. Доступно на: <http://hjournal.ru/journals/jis3.1.pdf>. (дата доступа: 15.10.2013).

Кузина О.Е. (2013). Потребитель и кредит: портрет в статистическом интерьере // *ПРОДОЛГИ*. № 6(10). Доступно на: <http://publications.hse.ru/articles/85719868>.

Курбатова М.В. (2010). Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики в современной России // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований), т. 2, № 1. Доступно на: <http://ecsosman.hse.ru/data/2010/12/05/1214826895/jis2.1-4.pdf>. (дата доступа: 15.11.2013).

Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 536 с.

Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара.

Петрова Т.А. (2007). Стимулы и противоречия муниципальных реформ // *Вестник Томского государственного университета*, № 298. Доступно на: <http://cyberleninka.ru/article/n/stimuly-i-protivorechiya-munitsipalnyh-reform>.

Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // *Вопросы экономики*, № 9, с. 71–82.

Стародубровская И. (2013). Предоставление социальных услуг на территориях интенсивной депопуляции: есть ли решение? // *Вопросы экономики*, № 11, с. 89–111.

Центр макроэкономических исследований Сбербанка России (2013а). Потребительское поведение через призму доверия и ответственности. Исследование Левада-Центра по заказу ЦМИ Сбербанка, февраль // Доступно на: [http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press\\_center/2013/Levada\\_potreblenie\\_doverie\\_i\\_otvetstvennost\\_.pdf](http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/2013/Levada_potreblenie_doverie_i_otvetstvennost_.pdf).

Центр макроэкономических исследований Сбербанка России (2013б). Кредитное поведение населения: результаты опросов и эконометрическое моделирование // Доступно на: [http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro\\_13082013.pdf](http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_13082013.pdf).

Шафиров Л.А. (2013а). Кредитование населения как фактор устойчивого развития депрессивных монопромышленных городов (концепция и рабочие гипотезы исследования) // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 3, ч. 2, с. 107–114. Доступно на: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.2.pdf>. Дата доступа: 25.10.2013.

Шафиров Л.А. (2013б). Концепция оценки наличия потенциала рационального кредитования населения малых монопрофильных городов РФ (на примере кредитования домохозяйств для улучшения их жилищных условий) // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 3, ч. 3. Доступно на: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>. (дата доступа: 30.10.2013).

Шушкова Н.В. (2010). Социология современного патернализма. Вашингтон: РусГенПроект, 294 с.

Hodgson G.M. (2013). From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo economicus. Chicago and London: The Chicago University Press.

Rao P.K. (2003). Development Finance. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

#### REFERENCES

Avdeeva D. (2013). Is Russia to follow the example of South Africa? *Banks: Statistics & Economics*, no. 36, pp. 11–16. Available at: [www.hse.ru/data/2013/09/03/1276151197/bse\\_36.pdf](http://www.hse.ru/data/2013/09/03/1276151197/bse_36.pdf). (In Russian.)

Avdeeva D. and Miroshnichenko D. (2013). Does living on credit mean living beyond means? *Banks: Statistics & Economics*, no. 38, pp. 11–18. Available at: [http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse\\_38.pdf](http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse_38.pdf). (In Russian.)

Belokrylova O.S. (2008). Chapter 13. Institutional modernization of the competitive environment in Russian markets, pp. 170–183 / In Nureev R.M. (ed.) «Post-soviet institutionalism – 2007: variants of institutional development in Russia: background, patterns, perspectives». Tomsk: Tomsk State Pedagogical University Publ. (In Russian.)

Grigoryev L.M. and Salmina A.A. (2011). Consumer behavior and households' socio-economic position at a time of crisis, pp. 209–234 / In Grigoryev L.M., Zubarevich N.V. and Khasaev G.R. (eds.) Russian regions: economic crisis and problems of modernizations. Moscow: TEIS Publ., 357 p. (In Russian.)

Grinkevich L.S., Kazakov V.V. and Urman N.A. (2010). Theoretical and methodological basis for a modern system of intergovernmental relations in regional systems. Tomsk: Izdatelstvo nauchno-tehnicheskoi literaturi Publ., 420 p. (In Russian.)

Center for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia (2013a). Consumer behavior through the prism of trust and responsibility. Levada-Center research ordered by the Center for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia, February. Available at: [http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press\\_center/2013/Levada\\_potreblenie\\_doverie\\_i\\_otvetstvennost\\_.pdf](http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/2013/Levada_potreblenie_doverie_i_otvetstvennost_.pdf). (In Russian.)

Center for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia (2013b). Credit behavior of the population: the results of surveys and econometric modeling. Available at: [http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro\\_13082013.pdf](http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_13082013.pdf). (In Russian.)

Donchevsky G.N., Shafirov L.A. and Karlina A.A. (2013). The depressed territories: phase sublimation model (concept, hypothesis and research programs) // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, part 3, pp. 75–85. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.3.pdf>. (In Russian.)

Karimov A.G. (2008). A problem of poverty in depressive areas and the ways of its solution. *Voprosy upravleniya*, no. 5. Available at: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2008/04/09/>. Accessed on: 01.09.2013.

Klistorin V.I. (2009). Russian federalism: regional policy of supporting municipal units. *Region: Economics and Sociology*, no. 3, pp. 41–54. (In Russian.)

Kryuchkova P.V. (2011). Habituation of households to the market. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 3, no. 1, pp. 8–27. Available at: <http://hjournal.ru/journals/jis3.1.pdf>. Accessed on: 15.10.2013. (In Russian.)

Kurbatova M.V. (2010). Post-industrial economy institutional environment formation problems in modern Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 1. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/05/1214826895/jis2.1-4.pdf>. Accessed on: 15.11.2013. (In Russian.)

Kuzina O.E. (2013b). Consumer and credit: Portrait in the statistical interior. *PRODOLGI*, no. 6(10). Available at: <http://publications.hse.ru/articles/85719868>. (In Russian.)

Nelson R.R. and Winter S.G. (2002). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Moscow: Delo Publ., 536 p.

North D., Wallis J. and Weingast B. (2011). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Moscow: Gaidar Institute Publishing House. (In Russian.)

Petrova T.A. (2007). Impetuses and contradictions of municipal reforms. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 298. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/stimuly-i-protivorechiya-munitsipalnyh-reform>. (In Russian.)

Rozmainsky I. (2006). Post-Keynesian Macroeconomics: Basic Perspectives. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 71–82. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013a). The lending to individuals as a factor for sustainable development of the depressed monotowns (research concept and working hypotheses). *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 3, part 2. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.2.pdf>. Accessed on: 25.10.2013. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013b). The concept of assessing the availability of capacity for sustainable lending to households living in Russian monotowns (purpose-loans to households to improve their housing conditions case). *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 3, part 3. Available at: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>. Accessed on: 30.10.2013. (In Russian.)

Shushkova N.V. (2010). *Sociology of Modern Paternalism*. Washington D.C.: RusGenProject, 294 p. (In Russian.)

Starodubrovskaya I. (2013). Delivery of Public Services on Intensively Depopulated Territories: Is There Any Solution? *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 89–111. (In Russian.)

Yefimov V.M. (2013). From pleasure machines to moral communities (reflections on a new book by Jeffrey Hodgson). *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES*, vol. 5, no. 2, pp. 7–47. Available at: [http://mpr.aub.uni-muenchen.de/49024/1/MPRA\\_paper\\_49024.pdf](http://mpr.aub.uni-muenchen.de/49024/1/MPRA_paper_49024.pdf). Accessed on: 01.11.2013. (In Russian.)

Hodgson G.M. (2013). *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo economicus*. Chicago and London: The Chicago University Press.

Rao P.K. (2003). *Development Finance*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

## КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНА

**БОНДАРЕНКО В.Э.,**

соискатель,  
Южный Федеральный университет,  
e-mail: vebondarenko@sfedu.ru

*В данной статье подробно проанализированы критерии определения устойчивого развития предпринимательских структур. Особый акцент сделан на совершенствование системы финансового регулирования регионов. Перечислены основные проблемы финансирования малого бизнеса и предложены пути их решения. Основными проблемами доступа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам банка связаны с проблемой предоставления залога и гарантий, высокими процентными ставками за пользование кредитами, сложностью и длительностью оформления соответствующих документов. Так же проблемой являются короткие сроки, а некоторые предприниматели просто не видят необходимости в привлечении заемных средств.*

**Ключевые слова:** предпринимательские структуры; регион; малый бизнес; денежно-кредитная политика.

## THE CRITERIA FOR DETERMINING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES IN THE CONTEXT OF IMPROVING THE FINANCIAL REGULATORY SYSTEM IN THE REGION

**BONDARENKO V.E.,**

Competitor,  
Southern Federal University,  
e-mail: vebondarenko@sfedu.ru

*In this article the criteria for determining the sustainable development of enterprise structures are in detail analysed. Particular emphasis is placed on improving the financial regulatory regions. There are the main problems of small business financing and ways to solve them. The main problems of access of small enterprises and individual entrepreneurs Bank's financial resources associated with the problem of collateral and guarantees high interest rates on loans, complexity and duration of execution of the relevant documents. Just a short time is a problem, and some employers simply do not see the need for debt financing.*

**Keywords:** business structures; region; small business; monetary policy.

**JEL classification:** R11, R30, R38.

В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др. Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. Так, в государствах – членах Евросоюза в секторе малого бизнеса работает порядка

60–70% населения, а в ряде стран этот показатель доходит до 80% (Ирландия, Греция) (*Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса...*). Национальные власти высокоразвитых стран придают огромное значение малым предприятиям, так как их владельцы составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства.

В этом контексте целью функционирования региональной экономики является обеспечение достаточно высокого уровня и качества жизни населения. При этом региональная экономика должна базироваться на использовании трех основных принципов:

- 1) тщательный учет потребностей населения региона, состояния и динамики формируемых рынков, интересов государства и отдельных предприятий;
- 2) создание условий для максимального приспособления структуры экономики региона к внутренним и внешним факторам;
- 3) активная реализация региональных интересов.

При этом функции региональной экономики следующие:

- в области производства: выпуск продукции и предоставление услуг по региональным программам для внутреннего и внешнего рынков; производство общественных товаров (авиалинии, железные и автомобильные дороги, очистные установки, зеленые насаждения и т. д.); оказание общественных услуг (образование, медицина, жилье, туризм, культурные мероприятия и др.);
- в области ценообразования: регулирование цен и тарифов, разработка всевозможных льгот и штрафных санкций, определение налоговой политики;
- в области распределения: формирование региональных каналов распределения товаров и услуг;
- в области обмена: стимулирование реализации товаров и услуг, послепродажное сервисное обслуживание, организация рекламы, формирование системы общественной информации, региональных систем телекоммуникаций, статистических баз данных и др.;
- в области потребления: обеспечение рационального уровня производственного потребления и потребления населения.

Успешное функционирование региональной экономики во многом зависит от возможностей и умения администрации регионов принимать оптимальные решения, учитывающие интересы центра и регионов. Эффективность функционирования каждого региона все больше определяется не формами собственности, а способами управления экономикой, социально-экономическими отношениями, рациональным использованием региональных преимуществ, поиском методов сочетания общенациональных и региональных социально-экономических интересов, которые могут находиться в противоречии. Все это определяет разумную и действенную региональную экономическую политику.

В мировой практике предприятия малого бизнеса – это малые предприятия различной организационно-правовой формы; фермерские хозяйства; индивидуальное предпринимательство; малый семейный бизнес; формы неформальной занятости (репетиторство, выращивание плодово-ягодных культур, скота и прочие кустарные промыслы). Каждую из этих форм характеризует относительно небольшой объем используемых ресурсов труда и капитала.

Малый бизнес выполняет важную функцию и в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новых направлений науки и техники. Венчурная специализация характерна для значительной части малых предприятий (около 20%) в экономически развитых странах мира. Многие высокотехнологичные концерны мирового масштаба начинали свое существование в виде небольших венчурных фирм. По имеющимся оценкам, в России только 4–5% малых предприятий занимаются инновационной деятельностью (*Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса...*).

Развитие малого бизнеса в России находится на низком уровне, что, прежде всего, связано с отсутствием достаточных условий для развития малого бизнеса у нас в стране.

Доля кредитов выдаваемых малому бизнесу в ВВП в России – 1%, что значительно ниже по сравнению с США – 20%, странами Евросоюза – 30% и Японией – 35%. По уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится на 148-м месте среди 188 стран (*Рейтинговое агентство РБК...*).

Предприниматели отмечают следующие проблемы, тормозящие развитие малого бизнеса в России (рис. 1). В-первых, это высокая налоговая нагрузка и ограниченность финансовых средств, во-вторых, это коррупция в органах власти и высокая арендная плата, в-третьих, это трудности с получением кредита, в-четвертых, низкая квалификация персонала и проблемы связанные непосредственно с регистрацией самого бизнеса.

Налоговая нагрузка – 43%
Ограниченность средств – 41%
Коррупция в органах власти – 32%
Высокая арендная плата – 31%
Трудность получения – 25%
Квалификация персонала – 13%
Регистрация бизнеса – 2%

Рис. 1. Основные проблемы развития малого бизнеса

Основными проблемами доступа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам банка связаны с проблемой предоставления залога и гарантий, высокими процентными ставками за пользование кредитами, сложностью и длительностью оформления соответствующих документов. Так же проблемой являются короткие сроки, а некоторые предприниматели просто не видят необходимости в привлечении заемных средств. Ещё одной причиной является недоверие заемщиков к банку (рис. 2).

Проблемы с залогом – 43%
Высокие процентные ставки – 32%
Проблемы с оформлением – 26%
Короткие сроки – 15%
Нет необходимости – 12%
Не располагают доверием – 5%

Рис. 2. Причины препятствующие получению кредита

Проблема финансирования является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого бизнеса. Согласно данным общероссийской общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» основным источником финансирования на данном этапе (табл. 1) выступают личные сбережения (60%), а также средства друзей и знакомых (35%). Банковские займы доступны лишь 12% опрошенных предпринимателей (*Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса*).

Таблица 1

Основные источники финансирования малого бизнеса (в % от числа опрошенных)

Источники финансирования (не более трех источников)	Для пополнения оборотных средств	Для Инвестиций в развитие фирмы
Доходы от деятельности предприятия	92	84
Личные средства учредителей	24	33
Кредиты финансовых учреждений, банков	24	21
Заемные средства у родственников и друзей	33	17
Финансовая поддержка местных властей и фондов предпринимательства	8	11
Имущество физических и юридических лиц	9	9
Ссуды других организаций и предприятий	9	5
Гранты	2	3
Займы кредитных кооперативов и союзов	1	1

Ежегодно всего лишь 1% предприятий малого бизнеса пользуется финансовыми услугами кредитных организаций.

Банки так же неохотно относятся к выдаче кредитов малым предпринимателям и это обусловлено следующим: неприемлемый уровень соотношения «доходность-риск», отсутствие данных о кредитной истории, недостаточность ресурсной базы, нормативно-правовые требования Центробанка по формированию резервов (*Богданова, 2011*).

Кандидат экономических наук В.В. Заболоцкая в своей статье «Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможности их адаптации в России» предлагает следующие рекомендации по адаптации зарубежного опыта в целях финансово-кредитной поддержки малого бизнеса в России (табл. 2) (*Финансы и кредит, 2012*).

Банки начали расширять возможности дополнительного обслуживания клиентов малого и среднего бизнеса, об этом говорит и динамика числа офисов и сотрудников, ориентированных на работу с МСБ. За 2011 г. число структурных подразделений, где возможна выдача кредитов по специальным программам кредитования МСБ, в целом по рынку выросло на 14%, основную долю прироста дали банки ТОП-30. Численность персонала, занятого кредитованием МСБ, выростла за тот же период времени на 21% (*Рейтинговое агентство РБК...*). Несмотря на стремление банков расширить продуктовую линейку и ускорить процедуру предоставления кредита, рост рынка МСБ не будет носить взрывного характера: у банков нет ни большого запаса капитала, ни избыточной ликвидности. По оценкам экспертов, темп прироста кредитного портфеля МСБ в 2012 г. были выше, чем в предыдущем, но не более 22%, в 2013 г. составили 19,1%, а в 2014 г. могут составить около 20,0% (*Рейтинговое агентство «Эксперт РА»...*).



Таблица 2

**Рекомендации по адаптации зарубежного опыта в целях финансово-кредитной поддержки малого бизнеса в России**

Страна-носитель опыта	Участие государства в модели финансово-кредитной поддержки	Участие коммерческих банков в модели финансово-кредитной поддержки	Область применения	Новые возможности и преимущества для коммерческих банков России
<b>Франция</b>	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса опосредованно, перераспределяя кредитные риски между государством, коммерческими банками и страховыми институтами	Кредитные организации осуществляют кредитование малого предпринимательства за счет собственных средств. Потери возмещаются государством	Развертывание сферы консультационных и обучающих услуг предпринимателям. Разработка и внедрение новых банковских продуктов для малых предприятий: факторинг, содействие в инвестиционном проектировании, предоставление коммерческой информации, страховые и гарантийные услуги. Формирование политики «сопровождение клиента»	Укрепление имиджа банков, повышение их статуса и финансовой состоятельности, повышение лояльности и доверия со стороны предпринимателей, повышение статуса и финансовой состоятельности банков в лице предпринимателей
<b>Германия</b>	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса опосредованно, предоставляя кредитные ресурсы коммерческим банкам и другим кредитным институтам, занимающимся кредитованием малого бизнеса	Коммерческие банки кредитуют малый бизнес за счет средств, предоставляемых государством, получая за свои посреднические услуги определенный доход	Оказание информационной поддержки через экономические и технические консультации начинающим предпринимателям. Развитие системы льготного кредитования начинающих предпринимателей	Решение проблемы стартового капитала для начинающих отечественных предпринимателей, не имеющих кредитной истории
<b>США</b>	Государство участвует в кредитовании малого бизнеса путем предоставления кредитов через Администрацию малого бизнеса(SBA)	Коммерческие банки осуществляют кредитование малого предпринимательства за счет собственных средств, независимо от государства	Разработка и применение в отношении малого бизнеса новых инструментов управления прибылью и рисками. Создание единой базы данных по управлению рисками	Разработка новых механизмов кредитования и совершенствование стратегического управления кредитной деятельностью банков. Снижение рисков кредитования за счет единой базы данных о клиентах

Банки начали расширять возможности дополнительного обслуживания клиентов малого и среднего бизнеса, об этом говорит и динамика числа офисов и сотрудников, ориентированных на работу с МСБ. За 2011 г. число структурных подразделений, где возможна выдача кредитов по специальным программам кредитования МСБ, в целом по рынку выросло на 14%, основную долю прироста дали банки ТОП-30. Численность персонала, занятого кредитованием МСБ, выросла за тот же период времени на 21% (*Рейтинговое агентство РБК...*). Несмотря на стремление банков расширить продуктовую линейку и ускорить процедуру предоставления кредита, рост рынка МСБ не будет носить взрывного характера: у банков нет ни большого запаса капитала, ни избыточной ликвидности. По оценкам экспертов, темп прироста кредитного портфеля МСБ в 2012 г. были выше, чем в предыдущем, но не более 22%, в 2013 г. составили 19,1%, а в 2014 г. могут составить около 20,0% (*Рейтинговое агентство «Эксперт РА»...*).

Таким образом, в целях активизации банковской поддержки малого бизнеса со стороны государства необходимо принятие ряда соответствующих мер:

- в разработку государственных целевых программ в отношении стартового малого предпринимательства следовало бы внести аспекты формирования льготной среды для их становления;
- пересмотреть закон о кредитных бюро, так как нынешнее положение вещей не столько их развивает, сколько ещё больше запутывает;
- создание действенной системы предоставления государственных гарантий, обеспечивающей доступ малому бизнесу к финансовым ресурсам;
- в дальнейшем в лице Центробанка разрабатывать направления по улучшению денежно-кредитной политики в отношении малого бизнеса и подготовить для банков конкретные рекомендации по работе с ними.

## ЛИТЕРАТУРА

- Богданова С.М.* (2011). Гарантии малому бизнесу дает область /С.М. Богданова // *Банковское дело*, № 1, С.43–49. *Финансы и кредит* (2012), № 18 (498).
- Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ». Доступно на: [www.opora.ru](http://www.opora.ru).
- Ресурсный центр малого предпринимательства. Доступно на: [www.rcsme.ru](http://www.rcsme.ru).
- Рейтинговое агентство РБК. Рейтинг. Доступно на: <http://rating.rbc.ru>.
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Доступно на: [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).

## REFERENCES

- Bogdanova S.M.* (2011). Guarantees to small businesses from the region. S.M. Bogdanova. Banking, no 1, pp.43–49. (In Russian.)
- Finance and Credit (2012), no 18 (498). (In Russian.)
- Russian public organization of small and medium-sized businesses «SUPPORT OF RUSSIA». Available at: [www.opora.ru](http://www.opora.ru). (In Russian.)
- SME Resource Center. Available at: [www.rcsme.ru](http://www.rcsme.ru). (In Russian.)
- RBC rating agency. Rating. Available at: <http://rating.rbc.ru>. (In Russian.)
- The rating agency “Expert RA”. Available at: [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru). (In Russian.)

## ИНСТРУМЕНТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ СЕНЗИТИВНОСТИ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ<sup>1</sup>

**ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Кубанский государственный университет, г. Краснодар,  
e-mail:ld@seatrade.ru;

**ИСАКОВ К.М.,**

аспирант,  
Кубанский государственный университет, г. Краснодар,  
e-mail:isakov.km@gmail.com

*В настоящей статье представлены методологические подходы к исследованию инновационной сензитивности экономической системы на мезоуровне. Осуществлено детерминирование основных факторов экзогенной и эндогенной природы, их структурирование по принципу общего, целевого, управляющего, отрицательного или положительного воздействия на инновационный процесс. Особое внимание уделено разработке когнитивной карты инновационного процесса и сензитивности экономической системы; математической интерпретации полученной когнитивной карты с использованием инструментов графо-сетевого моделирования.*

**Ключевые слова:** мезоэкономика; инновационная сензитивность; нейронные сети; когнитивное моделирование.

## TOOL AND TECHNOLOGICAL SUPPORT RESPONSE EVALUATION OF INNOVATIVE MEZOECONOMIC SYSTEM

**DROBYSHEVSKAYA L.N.,**

Doctor of Science, Professor,  
Kuban State University, Krasnodar,  
e-mail:ld@seatrade.ru;

**ISAKOV K. M.,**

Post graduate student,  
Kuban State University, Krasnodar,  
e-mail:isakov.km@gmail.com

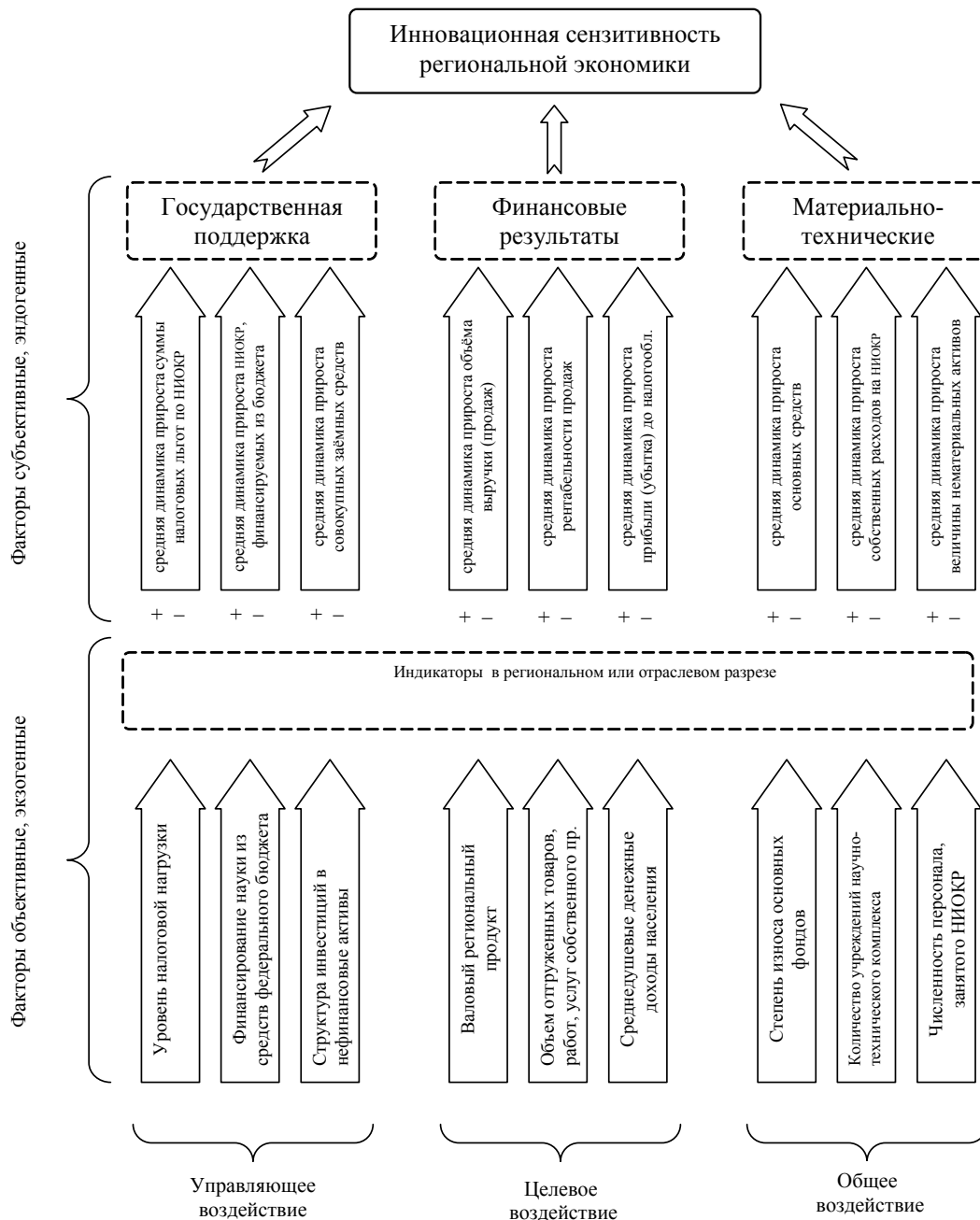
*This article presents the methodological approaches to the study of innovation of sensitivity of the economic system at the meso level. Carried determinacy main factors exogenous and endogenous nature, structuring principle common target, control, negative or positive impact on the innovation process. Particular attention is paid to the development of a cognitive map of the innovation process and of sensitivity of the economic system, the mathematical interpretation of the cognitive map using the tools of graph-network modeling.*

**Keywords:** mezeconomics; innovative sensitivity; neural networks; cognitive modeling.

**JEL classification:** R11, R13, R58.

<sup>1</sup> Исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект 13-06-96515 p\_юг\_a «Графо-сетевое моделирование инновационной сензитивности региональной экономической системы».





**Рис. 2.** Когнитивная модель инновационной чувствительности

Фактически когнитивная модель инновационной чувствительности (рис. 2) является графическим выражением последующей математической формализации функции чувствительности. Методика формализации когнитивной модели, которая предполагает последовательное выполнение следующих этапов.

1) анализ информационного массива с целью выделения некоторой совокупности предприятий на основе двух критериев предварительного отбора – осуществление расходов на НИОКР (перманентно или эпизодически) и наличие выручки (налогооблагаемой реализации товаров, работ, услуг). Указанные критерии дают представление о том, что организация, во-первых, участвует в инновационном процессе, поскольку научные исследования и разработки являются его неотъемлемой частью, во-вторых, имеет рыночную направленность, выражая предпринимательскую деятельность.

2) оценка динамики изменения частных показателей (рис. 3) выбранных субъектов, с присвоением индикатора «хорошо» (1), «плохо» (-1), «удовлетворительно» (0). Методической основой присвоения количественных показателей качественным характеристикам является эмпирический расчёт темпов прироста в  $t$  периодах. Иными словами, верхняя, нижняя и средняя оценка будет присваиваться на основе фактически рассчитанных пределов колебаний индикаторов. Методологической основой данной оценки является утверждение о том, что градация – это положитель-

ный процесс, деградация – отрицательный, а стагнация свидетельствует об отсутствии эффективного инновационного процесса при фактическом наличии и неизменности соответствующих показателей научно-исследовательской и технико-внедренческой деятельности.

3) структурирование инновационной чувствительности экономической системы, которая предстаёт в виде агрегированного индикатора состояния системы (чувствительное – не чувствительное). Данное утверждение наиболее полно может выразить концептуальный граф (рис. 3) положительной или отрицательной чувствительности субъектов инновационного процесса, составляющих экономическую систему. Соответственно, чем больше чувствительно положительных субъектов, чем выше общая инновационная чувствительность системы.

Предприятие представляет собой структурированный граф, содержащий описанные ранее количественные оценки. Соответственно, на данном этапе следует суммировать полученные оценки выбранных предприятий для каждого блока эндогенных факторов.

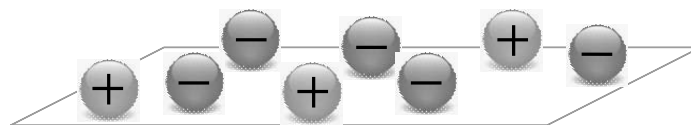


Рис. 3. Графическая модель инновационной чувствительности экономической системы

4) После суммирования оценок предложенных показателей предприятий детерминируются весовые коэффициенты для каждого ряда динамики показателя. В данном случае основополагающей методикой расчёта является исчисление удельного веса: суммируются итоговые величины индикаторов (без учёта знака «+» или «-») всей группы показателей (3 группы, по 3 показателя в каждой). Знак «-» следует учитывать только после расчёта удельного веса, характеризуя тем самым отрицательное воздействие на промежуточный результирующий показатель. Применение данного алгоритма расчёта весов влияний (в составе узла когнитивной модели) повышает достоверность оценки.

5) Посредством корреляционного анализа зависимостей между экзогенными и эндогенными факторами определяются относительные пропорции между показателями, что снижает риск ошибочности численных оценок первичных параметров функции.

Таким образом, математической моделью причинно-следственной зависимости в группе показателей (узле когнитивной карты) является функция промежуточного результирующего показателя следующего вида:

$$S = a_1 b_1 X_1^n + a_2 b_2 X_2^n + a_3 b_3 X_3^n + a_0 b_0 \quad (1)$$

где  $S$  – промежуточный результирующий показатель;

$X_i^n$  – фактор  $n$  количества предприятий;

$a_i$  – весовой коэффициент;

$b_i$  – коэффициент относительной пропорции;

$i$  – порядковый номер фактора и сопутствующих коэффициентов.

Свойства функции инновационной чувствительности.

1. При количественном расширении совокупности предприятий ( $X$ ), отвечающим рассмотренным критериям, увеличивается величина совокупной инновационной чувствительности ( $Y$ ) экономической системы.

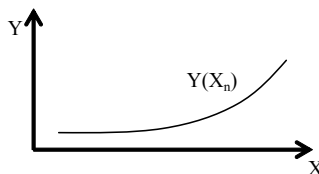


Рис. 4. Зависимость функции чувствительности от количества субъектов

где  $Y$  – инновационная чувствительность;

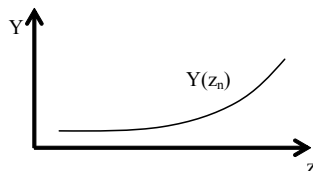
$X$  – количество предприятий, удовлетворяющих критериям;

$Y(X_n)$  – функция инновационной чувствительности;

$N$  – количество предприятий в выборке.

На практике критериям эпизодического осуществления НИОКР и наличия выручки соответствует большое количество предприятий, при этом снижается удельный вес положительно чувствительных организаций с учётом методики индикативной оценки. Это обусловлено субъективным подходом в выборе совокупности хозяйствующих субъектов для исследования. Если произвести выборку организаций по наличию перманентных расходов на НИОКР, то удельный вес положительно чувствительных организаций будет больше. Данное понимание вопроса происходит из определения инновационной чувствительности экономической системы как способности воспроизводить эффективный инновационный процесс. Соответственно предприятия, реализующие научно-исследовательскую и технико-внедренческую деятельность в единичных случаях, чаще всего не демонстрируют результативную инновационную деятельность.

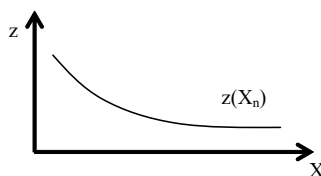
2. Чем выше удельный вес положительно сензитивных организаций ( $z$ ), тем выше инновационная сензитивность ( $Y$ ).



**Рис. 5.** Зависимость функции сензитивности от удельного веса положительно сензитивных предприятий

где  $Y$  - инновационная сензитивность;  
 $z$  - удельный вес положительно сензитивных предприятий;  
 $Y(z_n)$  - функция инновационной сензитивности;  
 $n$  - количество предприятий в выборке.

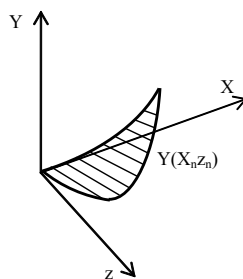
3. Чем больше предприятий, отвечающих критериям влияния на инновационную сензитивность экономической системы ( $X$ ), тем меньше положительно сензитивных организаций ( $z$ ).



**Рис. 6.** Зависимость удельного веса положительно сензитивных хозяйствующих субъектов, от общего количества субъектов, соответствующих критериям выборки

где  $X$  - количество предприятий, удовлетворяющих критериям;  
 $z$  - удельный вес положительно сензитивных предприятий;  
 $z(X_n)$  - функциональная зависимость удельного веса положительно сензитивных организаций;  
 $n$  - количество предприятий в выборке.

На основе вышеизложенных зависимостей представляется возможным изобразить трехмерную модель инновационной сензитивности региональной экономической системы (рис. 7).



**Рис. 7.** Трехмерная модель инновационной сензитивности

Согласно представленному выше алгоритму формализации показателей предприятий соответствующей выборки следует, что переменные: «организация» и «удельный вес положительно сензитивных организаций» заменяются конструктом из трех промежуточных результирующих показателей. В результате функция сензитивности приобретает вид:

$$Y = \prod_{i=1}^n S_i \quad (2)$$

В основе функции (2) лежит субъектное структурирование инновационной сензитивности. Вместе с тем не только совокупность предприятий реального сектора региональной экономики формируют инновационную сензитивность. В инновационном процессе значительную роль играют учреждения научно-технического комплекса (НТК), что детерминирует возможность интерпретации множества значений предложенной функции (2) только в составе интегрированного статуса инновационной сензитивности региональной экономической системы ( $Q$ ). Статус

инновационной сензитивности характеризует динамику инноваций и, в итоге, динамику и направление социально-экономического развития, являясь сложной многокомпонентной характеристикой условий, возможностей и осуществления инновационной деятельности.

В конечном итоге с учётом когнитивной модели (рис. 2) статус инновационной сензитивности ( $Q$ ) можно представить как результирующий показатель нейросетевого графа (рис. 8), где каждый субъект инновационного процесса является единицей (графом) обработки вводных параметров (либо экзогенных факторов, либо воздействия 1-го уровня графов). Из графо-сетевой модели сензитивности следует, что набор вводных параметров ( $C_{1...n}$  факторов, экстерналий) непосредственно воздействует только на графы первого уровня. Данное решение обусловлено тем, что в функции инновационной сензитивности ( $Y$ ) кроме эндогенных факторов уже учитываются экзогенные условия. Соответственно, алгоритм формализации графо-сетевой модели статуса инновационной сензитивности может быть представлен следующим образом:

1) формирование выборки учреждений научно-технического комплекса, по таким критериям как перманентное или периодическое осуществление НИОКР, ведомственная принадлежность к органам государственной исполнительной власти. Данный критерий предполагает субъективную оценку критичности медианного отклонения указанного показателя в отношении каждого учреждения в пределах региональной экономической системы.

2) представление каждого графа (учреждения  $N_i$ ) в виде суммы произведений поступающих в него экзогенных импульсов и коэффициента влияния:

$$N_i = \sum_{i=1}^n C_i w_{ij} \quad (3)$$

где  $N_i$  – граф первого уровня;

$C_i$  –  $i$  импульс (факторный эффект)

$w_{ij}$  – весовой коэффициент  $i$ -го входа графа номер  $j$

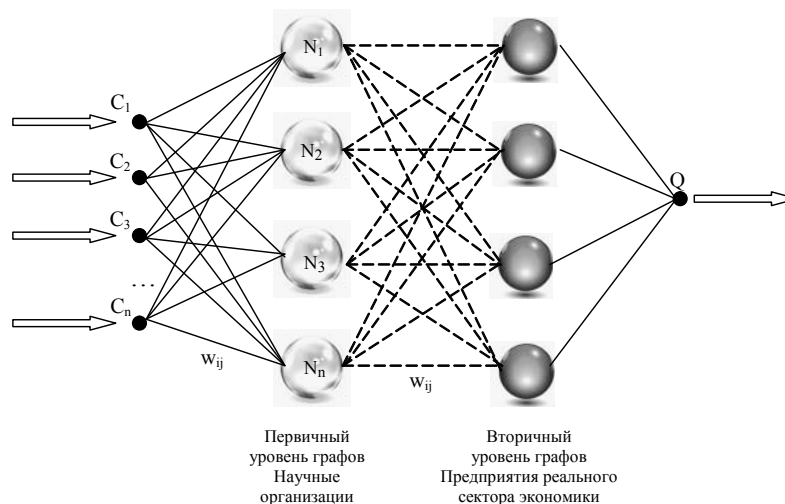


Рис. 8. Графо-сетевая модель статуса инновационной сензитивности

3) формализация вторичного уровня графов на основе разработанной функции (2) и математической модели (3). Второй уровень графов как единиц обработки поступающих импульсов представляет нелинейное преобразование данных от линейной комбинации импульсов первого слоя. Следовательно, только в тех графо-сетевых моделях, где не обязательно последовательное (друг за другом) соединение уровней графов, возможно применение линейной функции активации.

Для многоуровневых сетей функция активации должна быть нелинейной, в противном случае  $n$  уровневая сеть оказывается неработоспособной, поскольку возможно построить эквивалентную однослойную сеть (Дробышевская, 2013. С. 12). При применении линейной функции активации каждый уровень производит линейную комбинацию входов. В результате последующий уровень графов произведет линейную комбинацию выходных импульсов предыдущего, что эквивалентно одной линейной комбинации с другими коэффициентами, и предполагает реализацию в виде одного слоя графов. Вместе с тем хозяйствующие субъекты – это сложные многоуровневые системы, поэтому модель представляется трехслойным графом нейронной сети. Третий слой – это активационная функция, реализующая статус инновационной сензитивности мезоэкономической системы.

Функция статуса инновационной сензитивности имеет следующий вид:

$$Q(C) = F \left( S_1 S_2 S_3 \sum_{i_2} C_{i_2 j_2} F \left( \sum_{i_1} C_{i_1 j_1} w_{i_1 j_1} - \theta_{j_1} \right) - \theta_{j_2} \right), \quad (4)$$

где  $Q(C)$  – активационная функция статуса инновационной сензитивности;

$\theta$  – пороговый уровень графа  $j$  в слое 1,2,

$C_i$  –  $i$  импульс (факторный эффект),



$w_{ij}$  – весовой коэффициент  $i$ -го входа графа номер  $j$ ,

$S_{1...3}$  – произведение результирующих показателей функции чувствительности ( $Y$ ).

Главными особенностями предложенной модели оценки статуса инновационной чувствительности экономики являются:

1. Учет региональных и отраслевых инновационных характеристик.
2. Учет взаимосвязи между региональными инновационными характеристиками и отраслевыми инновационными характеристиками.
3. Наличие обратной связи между показателями инновационной привлекательности и инновационной активности.

4. Инновационный потенциал мезоэкономики формируется двумя группами факторов: показателями потребностей и показателями возможностей. Поскольку инновационный потенциал характеризует как возможный объем инноваций, который способен принять и освоить комплекс – его инновационную адаптивность, так и инновационные возможности самого комплекса, все показатели инновационного потенциала описывают существующую потребность отраслей комплекса в инновациях.

Для оценки статуса инновационной чувствительности мезоэкономической системы была разработана графо-сетевая модель, характеризующаяся следующими свойствами:

- 1) определение интегральной характеристики статуса инновационной чувствительности на основе учета влияния и региональных и отраслевых факторов на инновационные процессы в мезоэкономической системе;
- 2) реализация количественной оценки статуса инновационной чувствительности мезоэкономической системы с возможностью сравнения инновационного статуса объектов исследования между собой (в качестве сравниваемых объектов могут быть использованы либо хозяйственные комплексы различных регионов, либо отраслевые комплексы, функционирующие в рамках одной территории) и качественного описания инновационной ситуации объектов исследования;
- 3) учесть статистические и экспертные показатели при формировании инновационных характеристик;
- 4) построить адаптивную систему, учитывающую влияние факторов различных уровней и позволяющую гибко реагировать на изменения условий построения модели.

В результате, интегральная оценка статуса инновационной чувствительности региональной экономической системы может быть получена как расчетное значение активационной функции её графо-сетевой модели (рис. 8). Использование оценки на основе графо-сетевого моделирования позволит определить инновационную чувствительность мезоэкономической системы.

Статус инновационной чувствительности как инструментарий управления инновационным развитием региона, является сложной многокомпонентной характеристикой условий, возможностей и осуществления инновационной деятельности, вектора социально-экономического развития региона в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

Дробышевская Л.Н. (2013). Инновационные инструменты оценки ипотечной политики в регионах/ Л.Н. Дробышевская, Т.В. Васкевич // *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*, № 6 (12), С. 7–19.

Нелюбина Т.А. (2010). Управление инновационной восприимчивостью социально-экономических систем [Текст]: автореф. дисс. канд. экон. наук / Т.А. Нелюбина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.

Сащенкова Е.Н. (2009). Управление стратегией развития промышленных предприятий (на примере предприятий радиоэлектронной отрасли Нижегородской области) [Текст]: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.Н. Сащенкова. Ижевск: Издательство Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.

#### REFERENCES

*Drobyshevskaya L.N. (2013). Innovative tools evaluate mortgage policy in the regions. L.N. Drobyshevskaya, T.V. Vaskevich. Science and education: agriculture and the economy; entrepreneurship, law and management, no. 6 (12), pp. 7–19. (In Russian.)*

*Neljubina T.A. (2010). Management of innovative susceptibility socio-economic systems: Author. diss. candidate econ. Science. T.A. Neljubina. Ekaterinburg: Institute of Economics of UB RAS. (In Russian.)*

*Saschenkova E.N. (2009). Control strategy development of industrial enterprises (for example, radio electronic companies Nizhniy Novgorod region): Author. diss. ... candidate econ. science. E.N. Saschenkova. Izhevsk: Publisher Nizhny Novgorod State University NI Lobachevsky. (In Russian.)*

# ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРИРАЩЕНИЯ КАПИТАЛА БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЮЖНО-РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

**ЛАЗАРЕВА Е.И.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru

*В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования новой модели кластерной политики приращения капитала благосостояния южно-российских регионов в контексте инновационной ориентации современного социально-экономического развития. Показано, что характерным явлением начала XXI в. для социально-экономического развития стран и регионов является кластеризация экономики, что определяет необходимость кластерного подхода к разработке и реализации повышающей конкурентоспособность государственной политики. На основе анализа динамики уровня инновационной активности организаций и параметров качества жизни в регионах РФ выявлена тесная взаимосвязь индикаторов достигнутого уровня благосостояния и уровня инновационной активности субъектов региональной экономики. Предложен и обоснован экспертно-аналитический инструментарий для выработки кластерной политики развития инновационного потенциала капитала благосостояния регионов Юга России.*

**Ключевые слова:** кластеризация экономики; модель кластерной политики; приращение капитала благосостояния; инновационная активность субъектов региональной экономики; экспертно-аналитический инструментарий.

## INNOVATION-ORIENTED MODEL OF SOUTH-RUSSIAN REGIONS' WELFARE CAPITAL IN-CREASING CLUSTER POLICY

**LAZAREVA E.I.,**

Doctor of Science, professor,  
South Federal University, Rostov-on-Don  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru

*The theoretical and practical aspects of the South-Russian regions' welfare capital increasing cluster policy new model are considered in the article in the context of contemporary socio-economic development focus on innovation. The economy' clusterization as a characteristic phenomenon of the beginning of XXI century countries and regions' socio-economic development and the competitiveness raising state policy development and implementation cluster approach necessity are revealed. The achieved welfare level and the regional economy subjects' innovation activity level close linkages on the base of the organizations innovation activity level and Russian Federation regions quality of life parameters' dynamics analysis are shown. The expertly-analytical set of tools for the South-Russian regions' welfare capital innovative potential increasing cluster policy making is offered and grounded.*

**Keywords:** economy clusterization; cluster policy model; welfare capital increasing; regional economy subjects' innovation activity; expertly-analytical set of tools.

**JEL classification:** R11, R12.

Последнее десятилетие XX – начало XXI вв. характеризуется активизацией процессов интернационализации, глобализации и интеграции. Фундаментом этих процессов является создание общемировых коммуникативных систем, обеспечивающих сетевую логистику и стандартизацию качества в масштабе реального времени, и кластеризация экономики – формирование в экономике страны хозяйственных блоков – кластеров, включающих фирмы и организации, связанные выпуском конечной продукции и географическим положением (Богомолов, 2011. С. 96). При этом географическую близость следует рассматривать, скорее, как место накопления «критической массы» социального и человеческого капитала, научного, инновационного и производственного потенциалов. Только при наличии такого сочетания кластеры оказываются устойчивыми, системно эмерджентными и конкурентоспособными. Кластеризацией уже охвачено более 50% экономик ведущих стран мира (Лазарева, 2005. С. 62; Brynjolfsson E., Saunders A., 2010. P. 25).

Кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику государства. Прежде всего, это связано с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой инфраструктуры и образованием. Политика, опирающаяся на развитие кластеров, ведет к повышению конкурентоспособности государства. Характерный пример – экономическая политика Финляндии, базирующаяся на кластеризации. За последние 10 лет страна заняла первое место (из 102 рассматриваемых стран) в рейтинге перспективной конкурентоспособности, обогнав такие ведущие государства, как США, Германия и Япония. Заметим, Россия в этом рейтинге занимает лишь 70-е место (Филиппов, 2013. С. 18). За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, маленькая Финляндия, располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% – бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% – мобильных телефонов.

В современных условиях динамика процессов кластеризации экономики во многом зависит от накопленного уровня капитала благосостояния и качества человеческого капитала. Проблематика наращивания капитала благосостояния регионов Юга России, конвертации его в факторы инновационно-ориентированной модернизации является одной из ключевых в теории и практике инновационной экономики и инновационной экономической политики. Опыт стран, сопоставимых с Россией по уровню развития, свидетельствует о необходимости дифференцированного подхода к формированию стратегии приращивания благосостояния регионов в интересах инновационно-ориентированной модернизации, что предопределяется значительной асимметрией его инновационного потенциала и акцентирует значимость решения данной задачи для современной теории и практики управления модернизационными трендами в экономике (Лазарева, 2006. С. 87).

Между тем, оценка уровня инновационной ориентации трендов экономического развития регионов ЮФО на основе сопоставления комплексного показателя их инновационного потенциала, рассчитанного с использованием авторской методики и характеризующего эффективность использования инновационного потенциала того или региона индикатора уровня инновационной активности предприятий регионов (ИАПР) показала, что в целом уровень инновационного развития субъектов ЮФО по сравнению с другими федеральными округами можно охарактеризовать как низкий, что свидетельствует о недостаточной эффективности использования имеющегося инновационного потенциала, включая потенциал наращивания капитала благосостояния (рис. 1, 2, табл. 1)<sup>1</sup> (Лазарева, Лозовицкая, 2013. С. 208).

В этом контексте особую актуальность приобретают вопросы теоретико-методологического анализа взаимовлияний в системе «инновационное развитие региональной экономики – достигнутый уровень благосостояния», выявления роли благосостояния в процессе общественного воспроизводства инновационного типа, а также интегрированной оценки человеческого капитала («антропосоциальных ресурсов») южно-российских регионов, эффективности его использования и повышения на этой основе темпов инновационно-ориентированного развития хозяйствующих субъектов и региональной экономики в целом.

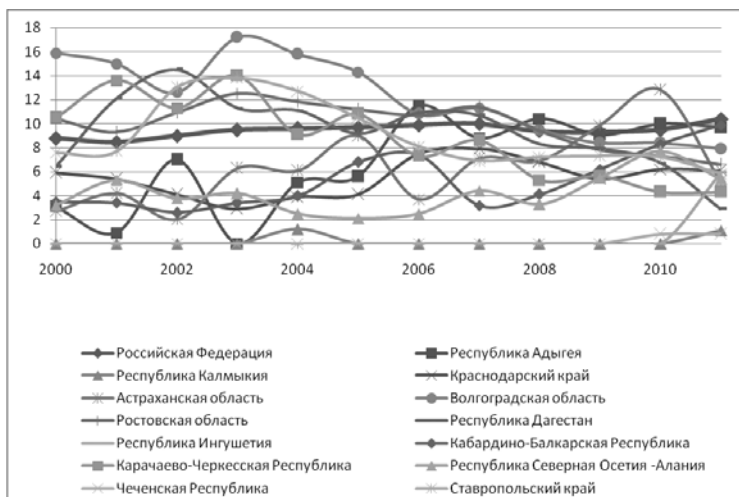


Рис. 1. Динамика уровня инновационной активности организаций (%)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Среди регионов Юга России в докризисный период по уровню инновационной активности лидировали Волгоградская, Ростовская области и Ставропольский край. В данных регионах уровень инновационной активности превышал среднероссийский. По итогам 2011 г. все регионы Юга России имеют уровень инновационной активности, ниже среднероссийского (10,4%), при этом наибольшее значение данного показателя в Кабардино-Балкарской Республике (9,9%), Адыгее (9,7%) и Волгоградской области (7,9%).

<sup>2</sup> Составлено автором с использованием данных gks.ru.

В качестве адекватного инструментария обоснования, диагностики и мониторинга государственных стратегий повышения уровня благосостояния в системе управления инновационно-ориентированным развитием экономики может быть применена кластерная модель управления ресурсами благосостояния, интегрирующая методически взаимосвязанные расчетно-аналитические процедуры комплексной оценки инновационного потенциала капитала благосостояния, включающей параметры качества населения, материального уровня жизни, качества социальной и экологической сред, а также эконометрические оценки потенциального инновационного эффекта от реализации стратегии долгосрочной экономической политики, направленной на повышение уровня институциональной конвертации ресурсов благосостояния в источники инновационного роста.



Рис. 2. Оценки инновационного потенциала и инновационной активности хозяйствующих субъектов регионов ЮФО<sup>3</sup>

Отличительной чертой и преимуществом разработанного модельного инструментария является возможность его использования в целях аккумуляции аналитической информации о результатах и параметрах экономических, социальных, экологических стратегий, связанных с накоплением и приращением ресурсов благосостояния в целях повышения инновационной экономической динамики, и давать на этой основе (в отличие от традиционно применяемых инструментов) более адекватную оценку используемых в государственной экономической политике механизмов поддержки трендов инновационно-ориентированного развития экономики (Лазарева, 2010. С. 23).

Диагностика на базе инструментального аппарата инновационного потенциала капитала благосостояния южно-российских регионов в пространстве глобальных координат (рис. 3) и интегрального инновационного эффекта от его приращения показала, что за счет реализации предложенных стратегий менеджмента благосостояния (в том числе стратегий повышения уровня/качества образования и снижения заболеваемости населения, повышения покупательной способности его денежных душевых доходов и снижения уровня бедности, развития социальной инфраструктуры, повышения социально-территориальной подвижности и уровня/условий занятости населения, развития малого бизнеса и увеличения свободы предпринимательства, создания динамичной информационной инфраструктуры и повышения доступа к технологиям и науке и т.п.), показатели инновационной активности субъектов современной южно-российской экономики могут быть увеличены приблизительно в 1,5 раза, в наибольшей степени за счет стратегий повышения качества социальной сферы в регионах.

Таблица 1

Матрица коэффициентов парных корреляций индикаторов достигнутого уровня благосостояния и уровня инновационной активности субъектов региональной экономики<sup>4</sup>

Показатели	Уровень инновационной активности промышл. предприятий	ВРП <sub>пнс</sub> на душу населения	Средняя ожидаемая продолжительность жизни	Индекс Джини	Индекс экологической устойчивости
Уровень инновационной активности промышленных предприятий	1	0,442	0,393	-0,671	0,324
ВРП <sub>пнс</sub> на душу населения	0,442	1	0,585	-0,466	0,249
Средняя ожидаемая продолжительность жизни	0,393	0,585	1	-0,346	0,241
Индекс Джини	-0,671	-0,466	-0,346	1	-0,227
Индекс экологической устойчивости	0,324	0,249	0,241	-0,227	1

<sup>3</sup> Рассчитано автором с использованием авторского модельного инструментария и данных Федеральной службы государственной статистики РФ / gks.ru .

<sup>4</sup> Рассчитано автором по данным: Индикаторы инновационной деятельности в России: стат.сб./ НИУ – ВШЭ. – М., 2012; Доклад о развитии человека 2012. – М.: Издательство «Весь Мир», 2013; данные Федеральной службы государственной статистики РФ / gks.ru.

Исходя из основных видов капитала – компонент капитала благосостояния, обуславливающих экономическое развитие регионов Юга России, в модернизации нуждаются все четыре вида капитала: человеческий (L), социальный (S), природный (N) и институциональный (I).

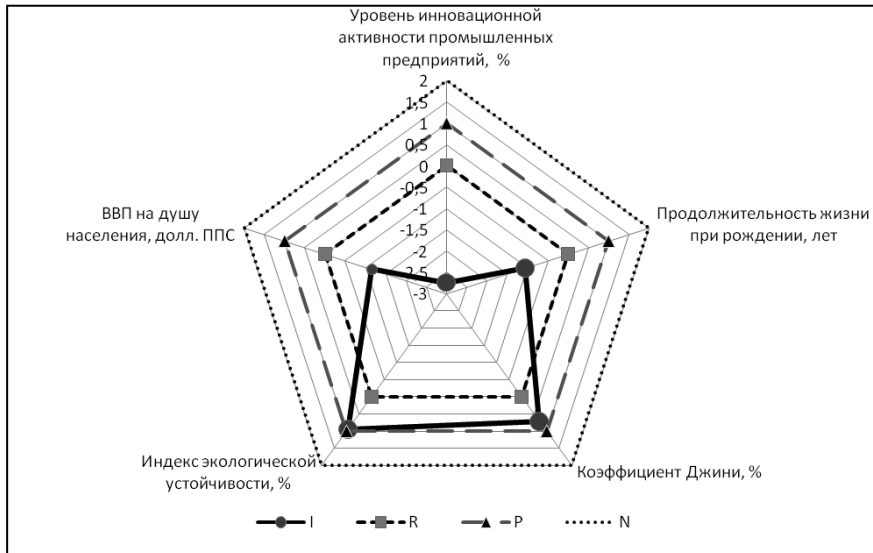


Рис. 3. Оценка инновационного потенциала благосостояния южно-российских регионов в пространстве глобальных координат

Устойчивое во времени инновационно-ориентированное развитие южно-российской экономики, оцениваемое по критерию сохранения/увеличения во времени агрегированного капитала благосостояния региона, можно интерпретировать следующим образом<sup>5</sup> (Лазарева, 2010. С. 32):

$$dM(o,r,i)F(L, S, N, I) / dt \geq 0 \quad (1)$$

где  $M(o,r,i)$  – фактор модернизации;

$F(L, S, N, I)$  – функция устойчивого развития;

$o$  – уровень образования;

$r$  – уровень инноваций в экономике (включает как создание новых технологий, так и адаптацию наилучших доступных технологий);

$i$  – институциональный режим экономики.

Данное соотношение показывает необходимость сохранения и увеличения во времени некоторого совокупного потенциала региона, определяемого четырьмя видами капитала благосостояния и модернизационным фактором, учитывающим три параметра – уровень образования населения региона, уровень инновационной активности и наличие институтов развития. Модернизация «умножает» и придает процессу развития большую устойчивость.

Произведенные типологизация зависимостей характеристик инновационной активности региональных хозяйствующих субъектов от параметров конвертации ресурсов благосостояния в факторы производства инноваций и ранжирование стратегий государственной долгосрочной политики в области совершенствования механизмов конвертации продемонстрировали значительную асимметрию потенциальных оценок инновационного эффекта от различных стратегий использования капитала благосостояния в целях инновационного роста экономики, определяющую приоритеты долгосрочной социально-экономической политики для экономик регионов Юга России, характеризующихся, соответственно, нулевым, слабым, средним и высоким уровнем конвертации ресурсов благосостояния в источники инновационной динамики (рис. 4). Выявленные инновационные эффекты указывают на приоритеты в реализации социально-экономической политики хозяйствующих субъектов, в которых ключевую роль должны играть инвестиции в инновационные ресурсы национального благосостояния: жилищные условия, социальную и информационную инфраструктуру, науку, образование, здравоохранение и т. п.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в условиях возрастания роли в воспроизводственном процессе инновационного типа социальных условий, факторов и мотивов поведения, увеличения значения социальных потребностей и ресурсов социального капитала необходима разработка согласованной системной программы инновационно-ориентированной модернизации долгосрочной экономической политики и создания на основе достигнутого уровня благосостояния благоприятного социально-экономического климата в южно-российских регионах.

<sup>5</sup> Данная формула построена с учетом подходов модели «Знания для развития», разработанной специалистами Всемирного банка (Chen H.C. and Dahlman C.J., 2004. P. 8).



**Рис. 4.** Пространственный стратегический «кристалл развития» инновационного потенциала благосостояния регионов Юга России<sup>6</sup>

Системный подход означает пересмотр иерархии приоритетов в русле ориентированной на человека парадигмы инновационного экономического роста. При этом для государства задачами первостепенной важности становятся улучшение общих условий занятости и проживания населения с учетом сложившейся в том или ином регионе ситуации, восстановление воспроизводственной функции заработной платы (прежде всего, на основе адекватного учета уровня/качества образования); форсированное развитие нематериального инвестиционного комплекса и социальной инфраструктуры, реализация человекоберегающих социальных программ; проведение последовательной промышленной политики, активизирующей механизмы инновационной активности и социально ответственного поведения корпоративных субъектов, способных внести свой вклад в развитие благосостояния и человеческого потенциала. В современных условиях эффективные механизмы сбалансированного инновационно-ориентированного развития экономики могут быть сформированы лишь на основе интеграции усилий государства, гражданского общества и бизнеса по обеспечению последовательного расширения и выравнивания возможностей для представителей различных социальных, профессиональных и территориальных групп населения путем воспроизводства ресурсов благосостояния как общественного блага, что должно найти отражение в системе стратегического управления инновационно-ориентированным долгосрочным социально-экономическим развитием.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Богомолов В.А. (2011). Когнитивная модель формирования инновационного кластера // *Научно-технические ведомости. Инноватика*, № 3.
- Лазарева Е.И. (2005). Региональный кластер в конкурентоспособной системе инновационной макроэкономики России: проблемы формирования // *Философия хозяйства*, № 6.
- Лазарева Е.И. (2006). Кластерная политика эффективной интеграции регионов в процесс качественного экономического роста // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 3.
- Лазарева Е.И., Лозовицкая Д.С. (2013). Моделирование оценок инновационного потенциала регионов Южного федерального округа РФ // *Математические и инструментальные методы в инноватике и бизнес-аналитике: Матер. междунар. науч.-практ. Интернет-конф. Ростов н/Д: «ПРОФПРЕСС».*
- Лазарева Е.И. (2010). Стратегия развития национального благосостояния в интересах инновационного экономического роста: результаты системной параметрической индикации // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. № 3.
- Филитнов П. (2013). Кластеры конкурентоспособности. *Эксперт. Северо-Запад*. № 43. С. 16–19 (<http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1096/print>).
- Brynjolfsson E., Saunders A. (2010). *Wired for Innovation: How Information Technology is Reshaping the Economy*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press.
- Chen H.C. and Dahlman C.J. (2004): *Knowledge and Development: a Cross-Section Approach* / World Bank Policy Research Working Paper 3366.

<sup>6</sup> Составлено автором по результатам апробации модельного инструментария аналитической оценки стратегии наращивания капитала благосостояния в системе управления инновационно-ориентированным развитием экономики.

## REFERENCES

- Bogomolov V.A. (2011). Cognitive model of the innovation cluster formation. *Scientific and Technical Bulletin. Innovatika*, no. 3, (In Russian.)
- Lazareva E.I. (2005). Regional cluster in the Russian innovation macroeconomics' competitive system: problems of formation. *Philosophy of economy*, no. 6, (In Russian.)
- Lazareva E.I. (2006). Regions effective integration in the qualitative economic growth cluster policy. *Economic Bulletin of the Rostov State University*, no. 3, (In Russian.)
- Lazareva E.I., Lozovitskaya D.S. (2013). The Russian Federation Southern federal district regions' innovation potential estimation modeling. Mathematical and instrumental methods in innovation and business Analytics: Mater. of international scientific and practical Internet-conference. Rostov-on-Don: "PROFPRESS". (In Russian.)
- Lazareva E.I. (2010). Strategy of the national welfare development in the innovation economic growth interests: results of the system parametric indication. *Economic Bulletin of the Rostov State University*, no. 3, (In Russian.)
- Filippov P. (2013). *Clusters of competitiveness – Expert. The North-West*. no. 43. pp. 16–19 (<http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1096/print>). (In Russian.)
- Brynjolfsson E., Saunders A. (2010). *Wired for Innovation: How Information Technology is Reshaping the Economy*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press.
- Chen H.C. and Dahlman C.J. (2004): Knowledge and Development: a Cross-Section Approach. World Bank Policy Research Working Paper 3366.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИКВИДАЦИИ НАКОПЛЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ЖУКОВА И.А.,

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент»,  
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,  
e-mail: izhukova@bk.ru

*В статье предложен комплексный методологический подход к ликвидации накопленного экологического ущерба угледобывающих территорий, построенный на выявлении разноплановых функций объектов шахтных отвалов и пород в современной экосистеме региона. Обосновано использование различных форм государственно-частного партнерства для решения возникающих в связи с этим задач реабилитации экосистемы.*

**Ключевые слова:** реабилитация экосистем; накопленный (прошлый) экологический ущерб; угледобывающие территории; терриконы; государственно-частное партнерство.

## METHODOLOGICAL BASIS FOR THE ELIMINATION OF THE ENVIRONMENTAL DAMAGE IN COAL MINING AREA WITH USE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

ZHUKOVA I.A.,

PhD, Associate Professor, Head of Department «Economics and Management»,  
South-Russian State University of Economics and Service,  
e-mail: izhukova@bk.ru

*The article suggests the complex methodological approach to the Elimination of the environmental damage of coalmining areas, built on identifying the different functions of the mine dumps and breeds in the ecosystem of the region. Justification the use of various forms of public-private partnerships to address the challenges of the rehabilitation of the ecosystem.*

**Keywords:** rehabilitation of ecosystems; from (the past) environmental damage; coal; slag heaps; a public-private partnership.

**JEL classification:** Q56, Q58.

Процесс реабилитации естественных экосистем представляет собой совокупность довольно сложных процедур, направленных на определение основных проблем экосистемы, обусловленных накопленным ущербом вследствие предшествующей хозяйственной деятельности человека на данной территории, а также выработку соответствующих мер, направленных на его ликвидацию. В целом это означает необходимость учета интересов всех основных групп заинтересованных участников, функционирующих на данной территории, к которым могут быть отнесены, в первую очередь, население, производство, органы государственной власти и другие институты (например, наука, некоммерческий сектор, экспертные организации).

Кроме того, выработка общей согласованной эколого-экономической политики в области реабилитации местной естественной экосистемы и ее реализация предполагает использование программных инструментов, что, в свою очередь, требует объединения ресурсов государственного и частного секторов, не только финансовых, но и организационных, информационных, производственных мощностей. Такое объединение возможно при наличии взаимного



интереса со стороны производственного и государственного секторов в решении насущных экологических проблем территории (региона).

Наиболее эффективной формой взаимодействия государства и бизнеса при реализации региональных программ реабилитации экосистем угледобывающих территорий является, на наш взгляд, государственно-частное партнерство.

Применительно к проблематике угледобывающих регионов можно выделить два основных направления развития государственно-частного партнерства:

- решение проблемы накопления отвальных пород на территории Восточного Донбасса в виде терриконов и всех связанных с ними экологических последствий;
- ликвидация последствий извлечения значительных объемов угольных пород из недр и образования, связанных с этим пустот.

Стандартно государственно-частное партнерство рассматривается как инструмент развития практически всех видов инфраструктуры, как на федеральном, так и на региональном уровне, кроме чисто технико-технологических ее видов в рамках конкретных предприятий, принадлежащих действующим частным или государственным компаниям и корпорациям. Обеспечение услугами инфраструктуры является прямой обязанностью национальных и региональных правительств, которые, конечно, ищут возможности для привлечения к решению этой проблемы ресурсы частнопредпринимательского сектора (Краснопольский, 2011). Европейский опыт показывает, что максимальное количество соглашений в сфере ГЧП в настоящее время реализуется в сфере образования (34%), транспорта (21%) и здравоохранения (17%) (Развитие государственно-частного партнерства..., 2013).

Однако, помимо чисто инфраструктурных проблем, государственно-частное партнерство является эффективным инструментом и в других сферах, где наблюдаются необходимость контроля результатов деятельности со стороны общества (местного социума), объединение ресурсов государственного и частного секторов и распределение ответственности и рисков между государственной и частной сторонами партнерства. К таким сферам относится и обеспечение улучшения качества окружающей среды, в том числе, за счет снижения накопленного ущерба.

Выбор той или иной формы государственно-частного партнерства зависит от задач, которые необходимо решить, а также от определенных сфер применения данного механизма (Корчагина, 2010).

Для решения проблемы ликвидации накопленного ущерба угледобывающих территорий возможно использование не одного, а нескольких типов государственно-частного партнерства. Для выбора наиболее перспективных форм государственно-частного партнерства необходимо проанализировать существующие формы более подробно, учитывая при этом следующий методологический подход к управлению процессом ликвидации экологического ущерба на основе разработки накопившихся на территории шахтерских территорий терриконов (рис. 1).



**Рис. 1.** Комплексный методологический подход к управлению процессом ликвидации накопленного экологического ущерба (в виде терриконов) естественной экосистемы угледобывающих территорий<sup>1</sup>

Наиболее экономически выгодный вариант ликвидации негативных последствий от накопленных терриконов является их переработка с целью извлечения из них оставшихся полезных ископаемых, т. е. терриконы рассматриваются как техногенные месторождения. Современные технологии переработки позволяют развивать на их основе экономически рентабельное производство.

В Ростовской области большое количество отвалов (терриконов) шахт и обогатительных фабрик. Общий объем складированных в них пород (углеотходов) превышает 270 млн м<sup>3</sup>. Хранилищами углеотходов занято 1,3 тыс. га земель, а общая площадь нарушенных земель в связи с угледобычей и углеобогащением достигает 7 тыс. га.

<sup>1</sup> Составлено автором.

Терриконы склонны к самовозгоранию со значительным выбросом газов и твердых продуктов горения. Особое место занимают отходы тепловых электростанций. Золошлакоотвалы являются источником загрязнения почв, подземных вод, атмосферы и, занимая значительные площади, они выводят их из хозяйственного оборота. С другой стороны, золошлаковые отходы являются ценным техногенным сырьем для строительства, металлургии, сельского хозяйства и химии. В настоящее время в Ростовской области разработаны рекомендации по технологии переработки техногенного сырья, которые позволяют использовать его как строительное, теплоизоляционное, керамическое, огнеупорное, адсорбционное, красяще-пигментарное, энергетическое и агрохимическое сырье. По ряду месторождений получены лицензии на их разработку. В настоящий момент разработаны технологии по переработке отходов других производств. В 2012 г. эксплуатировалось более 20 породных отвалов (*Экологический вестник Дона.*, 2012).

Несмотря на то, что современные технологии позволяют использовать складированную в терриконах породу для непосредственного извлечения из нее полезных ископаемых, после их переработки, так или иначе будут возникать довольно существенные массы новых сыпучих и твердых отходов. В связи с этим необходимы дополнительные механизмы регулирования процессов их нового образования. Мы полагаем, что при их соответствующей переработке, обеспечивающей безопасный уровень содержания в них опасных химических и пожароопасных веществ, они могут быть использованы для частичного решения проблемы заполнения образовавшихся шахтных пустот.

Кроме того, необходимо обследование существующих терриконов с точки зрения их возможного использования как ландшафтных элементов. Существуют различные варианты их «оестествления», в первую очередь – озеленение. В ряде регионов, имеющих схожие с Ростовской областью проблемы, реализуются успешные проекты по озеленению терриконов. Так, в Германии пошли путем озеленения терриконов. Эта европейская страна имеет большой опыт реформирования угольной промышленности в Рурском бассейне. Озеленение терриконов позволяет не только улучшать экологическую ситуацию, но и расширять рекреационную инфраструктуру, размещая на отвалах парки и места отдыха. Ведущие немецкие специалисты говорят, что для здоровья отдыхающих это вполне безопасно. Их местные терриконы тщательно исследованы и чрезмерного радиационного фона нет. Таким образом, озеленяя свои шахтные отвалы, там достигают нескольких целей – улучшения экологии и расширения инфраструктуры рекреации (*Терриконы по-немецки*, 2013).

Каждое из вышеперечисленных направлений может быть реализовано посредством различных форм государственно-частного партнерства.

В зависимости от того, в каком ключе рассматривать сформировавшиеся на территории техногенные отходы, можно предложить следующие формы государственно-частного партнерства для ликвидации связанного с ними накопленного экологического ущерба угледобывающих регионов (табл. 1).

Как показано в табл. 1, в первом случае, т. е. когда терриконы рассматриваются как техногенные месторождения (ресурсы), наиболее удобными формами могут служить соглашения о разделе продукции и совместные предприятия. Обе эти формы уже довольно широко используются в российской практике, в частности, в сфере регулирования недропользования.

Соглашения о разделе продукции частично напоминает традиционную концессию, но все же отлична от нее. Различия заключаются, прежде всего, в разной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессиях концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика различных форм государственно-частного партнерства при ликвидации накопленного экологического ущерба от угледобывающей деятельности<sup>2</sup>**

Направление использования техногенных отходов	Наиболее подходящие формы государственно-частного партнерства	Суть государственно-частного партнерства в ликвидации накопленного ущерба
1. Терриконы как техногенные месторождения (ресурсы)	Соглашения о разделе продукции	Могут быть заключены при признании терриконов в качестве техногенных месторождений, требующих дальнейшей добычи из них ценных природных ресурсов.
	Совместные предприятия	Могут создаваться с целью извлечения прибыли при добыче и переработке ценных природных ресурсов из техногенных отвалов
2. Терриконы как производственные отходы	Контракты на осуществление определенных общественно-необходимых и полезных видов деятельности	Возможны контракты на ликвидацию терриконов, не представляющих ценности для более глубокой переработки, с целью использования их материала для заполнения шахтных пустот или другого альтернативного использования
3. Терриконы как новый элемент техногенного ландшафта (искусственная экосистема)	Концессия на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов	При решении использовать терриконы в качестве элемента ландшафта для озеленения и дальнейшего строительства на его основе объекта культурно-развлекательной инфраструктуры
	Концессия на уже существующие объекты инфраструктуры	В дальнейшем при передаче прав новому концессионеру уже существующего объекта культурно-развлекательной инфраструктуры
	Совместные предприятия	Могут создаваться с целью получения прибыли в связи со строительством и/или эксплуатацией объекта культурно-развлекательной инфраструктуры

<sup>2</sup> Составлено автором.

Раздел продукции между государством и инвестором, его условия и порядок определяются в соглашении. Соглашения о разделе продукции применяются главным образом в сфере поисков, разведки и добычи минерального сырья и проведения других связанных с этим работ. В мировой практике соглашения о разделе продукции как форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом активно используются в сфере нефтяного бизнеса. Государство предоставляет свои исключительные права по недропользованию частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок. Доступ частных партнеров (в т. ч. зарубежных) к исключительным правам осуществляется с целью привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы. В мировой практике известны различные модели конкретного раздела продукции и их модификации. Речь может идти о том, как осуществлять раздел – сразу на две части или после вычета затрат инвестора. Условия раздела могут также увязываться с особенностями налогообложения. В принципе каждая страна выбирает тот или иной подходящий для нее конкретный механизм раздела добытой инвестором продукции [6].

Совместные предприятия так же являются распространенной формой партнерства государства и частного бизнеса в РФ. В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновидностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон. В акционерных обществах в качестве акционеров могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются, как правило, долей в акционерном капитале. Риски сторон распределяются в зависимости от величины доли в акционерном капитале. Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода в принятии решений частным партнером здесь гораздо уже, чем, например, в концессиях (Дерябина, 2006).

Основным препятствием в настоящее время для использования данных форм в части обеспечения добычи и переработки техногенных отвалов, в том числе, возникших в результате угледобычи, является то, что в настоящее время в России сами терриконы как объект управления не рассматриваются как часть недр. Кроме того, достаточно сложной является ситуация с определением собственника и правопреемника собственника, ответственных за объекты накопленного экологического ущерба.

По результатам исследования, осуществленного под руководством Всемирного Банка, нормативная правовая база решения проблемы прошлого экологического ущерба в РФ недостаточно развита и противоречива. Отсутствует общепринятая терминология, определяющая ПЭУ, или единое понимание того, что означает данная аббревиатура. Это, касается, в частности, различий между прямыми затратами, связанными с ликвидацией ПЭУ, и общей концепцией экологического ущерба и выплаты компенсации за экологический ущерб. Кроме того, отсутствуют четкая правовая база и процедуры, позволяющие передавать ответственность в случае приватизации государственных активов, повторной национализации приватизированных активов, купли-продажи частных активов или банкротства их владельцев. Ситуация еще больше осложняется в результате того, что в ходе первоначальной приватизации проблема ответственности за ПЭУ, как правило, игнорировалась, а впоследствии земельные участки под обанкротившимися или заброшенными предприятиями были возвращены муниципальным властям (Прошлый экологический ущерб..., 2007).

Таким образом, в настоящее время можно предполагать, что территории с расположенными на них терриконами, в большей своей массе являются собственностью муниципалитетов. Однако подход к терриконам как к участкам недр может быть реализован только в случае возможности законодательного закрепления за ними такого качества.

Если рассматривать терриконы как производственные отходы, то наиболее подходящей формой государственно-частного партнерства можно считать контракты на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности.

Таки контракты представляют собой административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности, в данном случае на расчистку и перемещение материалов терриконов. Наиболее распространенными в практике государственно-частного партнерства считаются контракты на выполнение работ, на оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи (Варнавский, 2002). Все эти формы могут найти применение при решении проблем накопленного экологического ущерба в связи с угледобывающей деятельностью.

Доход и прибыль в нашем случае компании могут получать за счет оплаты их услуг предприятиями-правопреемниками собственности, которые могут приватизировать соответствующие территории для их вторичного освоения. В последнее время под давлением рыночных факторов в российских регионах появляется интерес к повторной застройке ранее использовавшихся территорий, особенно в крупных городах. Растущий спрос на повторное освоение заброшенных или неактивно используемых промышленных зон в городах для возведения коммерческих или жилых объектов связан с высокой стоимостью последних. Если в качестве одного из условий такой застройки использовать требования проведения оценки и ликвидации прошлого экологического ущерба как части строительства, наносимого объектами данной территории, это может стать действенным инструментом для решения проблемы. Такие условия могут предусматриваться в договорах купли-продажи и соглашениях о создании государственно-частных партнерств с участием государства как землевладельца. Тогда появится спрос на услуги соответствующих компаний, работающих в сфере оценки и ликвидации данного ущерба, что позволит получать им соответствующий доход. Отрицательным фактором для такого способа решения проблемы накопленного

экологического ущерба может стать удорожание процесса строительства и перенос значительной доли общественных издержек на строительный сектор и его потребителей.

Еще одним подходом к решению проблемы накопленного экологического ущерба является рассмотрение терриконов как потенциального нового элемента техногенного ландшафта (искусственной экосистемы). В этой ситуации предусматривается возможность его озеленения с дальнейшим использованием в качестве объекта культурно-развлекательной инфраструктуры – парков, зоопарков, аттракционов, мест спортивно-развлекательного досуга и т. п. Наиболее удобными формами государственно-частного партнерства могут стать концессии на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов или на уже существующие объекты инфраструктуры, а также совместные предприятия.

В случае с проблематикой терриконов, исключительный (монопольный) характер прав, предоставляемых государством концессионеру (частному партнеру), может заключаться в том, что последнему могут быть предоставлены на долгосрочной основе (концессии – обычно долгосрочные партнерства) исключительные права на благоустройство конкретной территории (террикона) (озеленение и строительство объектов культурно-развлекательной инфраструктуры) и дальнейшую ее эксплуатацию. При этом не допускается аналогичная деятельность на данной территории третьих лиц и самого государства. Особую значимость здесь имеет возможность долгосрочных проектов, так как проекты озеленения обычно имеют довольно продолжительный период.

Таким образом, разнообразие механизмов, форм и методов государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать возможности частного капитала в решении государством проблемы сохранения качества естественных экосистем и ликвидация накопленного экологического ущерба, которые являются для российских регионов одной из основополагающих задач, реализующих общественный интерес и право каждого человека на чистую окружающую среду, а также на ресурсы, как для ныне живущего, так и будущих поколений. Рассмотренные формы и механизмы государственно-частного партнерства являются на сегодня, пожалуй, наиболее эффективным инструментом решения этой проблемы.

#### ЛИТЕРАТУРА

Краснопольский Б.Х. (2011). Государственно-частное партнерство и инфраструктура в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Северо-Восточной Азии // *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*, № 1 (46), С. 48–49.

Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России (2013). Научный и общественно-просветительский журнал «Инициативы XXI века». Доступно на: <http://www.ini21.ru/?id=1231> (дата обращения: 21.09.).

Корчагина А.С. (2010). Развитие форм государственно-частного партнёрства в экономике России // *Известия Саратовского университета*. т. 10, Сер. Экономика. Управление. Право, № 1.

Экологический вестник Дона. О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2012 г. // Материалы сайта Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области. Доступно на: <http://www.doncomeco.ru/upload/iblock/f65/Экологического%20вестника%20за%202012%20год.pdf>.

Терриконы по-немецки (2013). Материалы сайта «Телеканал «ЦЕНТР»». Доступно на: <http://tv-center.tv/?p=21815>.

Дерябина М.А. (2006). Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства / Доклад по проектам РГНФ № 06-02-00189а и № 04-02-00131а // Материалы сайта «ГЧП». Доступно на: <http://ppppinrussia.ru>.

Прошлый экологический ущерб в Российской Федерации. (2007). Всемирный Банк. Департамент устойчивого развития. Регион Европы и Центральной Азии. Май.

Варнавский В.Г. (2002). Партнерство государства и частного сектора: теория и практика // *Мировая экономика и международные отношения*, № 7.

#### REFERENCES

Krasnopol'skii B.H. (2011). Public-private partnerships and infrastructure in the Asia-Pacific region and North-East Asia. *Real Estate and Investments. Legal regulation*, no. 1 (46), pp. 48–49. (In Russian.)

Development of public-private partnership in the EU and Russia (2013). Scientific and socio-educational magazine "Initiative of the XXI century". Available at: <http://www.ini21.ru/?id=1231> (date of access: 21.09.). (In Russian.)

Korchagina A.S. (2010). Development of forms of public-private partnerships in the economy of Russia. *Proceedings of the University of Saratov*. V. 10. Ser. Economy. Management. Law, Vol. 1. (In Russian.)

Ecological Bulletin Don. On the state of the environment and natural resources of the Rostov region in 2012. Materials of the site the Committee for Environmental Protection and Natural Resources of the Rostov region. Available at: <http://www.doncomeco.ru/upload/iblock/f65/Ekologicheskogo%20vestnika%20za%202012%20za%202012%20god.pdf>. (In Russian.)

Heaps in German (2013). Site materials "channel" CENTER. Available at: <http://tv-center.tv/?p=21815>. (In Russian.)

Deryabina M.A. (2006). Theoretical and practical problems of public-private partnership / project RHF Report number 06-02-00189a and number 04-02-00131a. Materials of the site "PPP". Available at: <http://ppppinrussia.ru>. (In Russian.)

Past environmental damage in the Russian Federation. (2007). World Bank. Department of Sustainable Development. Europe and Central Asia. May. (In Russian.)

Varnavskiy V.G. (2002). Partnership between the government and the private sector: theory and practice. *World Economy and International Relations*. no. 7. (In Russian.)

## СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РИСОВОДСТВА НА КУБАНИ

**ВАСИЛЬЕВА Н.К.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар,  
e-mail: vasilieva\_nk@list.ru;

**КОВРЯКОВА Е.А.,**

аспирант,  
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар,  
e-mail: kennad@rambler.ru

*Проведен анализ современного состояния рисоводства в Краснодарском крае, выделены основные составляющие, определяющие эффективность его развития; дана оценка динамики и результативности сортосмены и сортообновления, качества риса-сырца на основе производства элитных семян риса и насыщения ими посевов, соблюдения научно-обоснованных объемов посевных площадей; рассмотрены меры государственной поддержки и предложены первоочередные мероприятия, направленные на повышение экономической эффективности функционирования отрасли.*

**Ключевые слова:** эффективность производство риса; сортосмена и сортообновление; качества риса-сырца; государственная поддержка; приоритетные направления.

## CONDITION AND IMPROVE THE EFFICIENCY OF RICE PRODUCTION AREAS IN THE KUBAN

**VASILIEVA N.K.,**

Doctor of Science, Professor,  
Kuban State Agrarian University, Krasnodar,  
e-mail: vasilieva\_nk@list.ru;

**KOVRYAKOVA E.A.,**

Graduate student,  
Kuban State Agrarian University, Krasnodar,  
e-mail: kennad@rambler.ru

*The analysis of the current state of rice in the Krasnodar region, and the main components that determine the effectiveness of its development; assesses the dynamics and effectiveness of variety change and strain renovation, quality of paddy based on rice seed production and saturation of the crops, human science-based volumes of acreage; considered measures of state support and offered the primary activities aimed at improving the economic efficiency of the sector.*

**Keywords:** rice production efficiency; variety change and strain renovation; quality of paddy; government support; priorities.

**JEL classification:** Q13, Q18.

В современном мире продовольственная безопасность является одной из ключевых глобальных проблем. В условиях борьбы за исчерпаемые ресурсы и повышения демографической активности продовольствие является

одним из мощных инструментов политического и экономического давления на страны, которые не могут прокормить свое население.

Рис является основным продуктом питания для половины населения планеты. Им питается более 3 млрд чел. и удовлетворяется потребность более чем в 30% пищевых калорий. В рисоводстве занято свыше 50% трудовых ресурсов аграрного сектора мировой экономики. Потребительский спрос на рис ежегодно возрастает и, по прогнозу ФАО, к 2020 г. он составит 781 млн т, превысив на 2–3% спрос на пшеницу (Масливец, 2012). Ожидаемое производство – 750 млн т, следовательно, дефицит этого важнейшего продукта питания в недалеком будущем сохранится. Повышение спроса на рис на мировом рынке при снижении его предложения обусловят рост цен на этот продукт. В таких условиях каждая страна вынуждена решать проблему удовлетворения потребности населения в рисе, полагаясь на свои внутренние ресурсы.

Принимая во внимание исключительно важную роль культуры риса в обеспечении питанием более половины человечества, перед всеми рисопроизводящими странами, включая и Россию, стоит задача поиска путей увеличения не только объемов, но и эффективности его производства, повышения качества и сохранения экологии окружающей среды. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы глубокого и всестороннего исследования сложившегося состояния эффективности функционирования рисоводства и исходя из этого обоснования приоритетных направлений его развития с учетом требований, предъявляемых рынком, спросом и предложением, конкуренцией.

В России рис занимает площадь порядка 278 тыс. га. Основная часть ее сосредоточена на Кубани – 110 тыс. га. Урожайность его в передовых хозяйствах достигает 50–70 ц/га. При этом валовой сбор этой культуры в Краснодарском крае ежегодно составляет около 80–85% от российского объема (Масливец, 2008).

Основным показателем эффективности производства любой культуры, в том числе и риса, является величина дохода, получаемая с одного гектара. Высокие показатели отдачи гектара посевов обеспечиваются оптимальным сочетанием трех составляющих – высокой урожайности, низкой себестоимости и хороших качественных характеристик продукции.

Результаты проведенного анализа позволяют отметить, что первая составляющая, а именно динамика повышения урожайности в рисовой отрасли, в последние годы устойчиво положительная (табл. 1). Так, прирост урожайности за последние 12 лет составил 22,6 ц/га, или 54,2%. Это явилось следствием перехода рисоводческих хозяйств к интенсивному земледелию с использованием последних достижений науки и техники. Следует отметить, что некоторые хозяйства края добились урожайности риса 80,0 ц/га и более, а на отдельных чеках – 110 ц/га, что свидетельствует не только о высоком потенциале культуры, но и об имеющейся возможности наращивания объемов производства.

В тоже время следует отметить, что в течение 2000–2012 гг. на фоне ценовой конъюнктуры положительная динамика второй составляющей, а именно себестоимости, значительно снизила экономическую эффективность производства риса.

Таблица 1

#### Основные экономические показатели рисоводства Краснодарского края

Год	Урожайность риса, ц/га	Себестоимость 1 ц риса-сырца, руб.	Цена реализации 1 ц риса-сырца, руб.	Рентабельность от реализации, %
2000	41,7	215,0	252,0	17,1
2005	44,3	385,0	561	44,9
2009	60,3	453,5	784,6	57,8
2010	62,1	654,2	964,8	47,5
2011	61,0	685,4	884,3	29,2
2012	64,3	798,7	946,3	18,5

Данные из табл. 1 свидетельствуют, что с 2000 г. по 2010 г. рентабельность рисоводства возросла с 17% до 47% с максимальным значением в 2009 г. – 58%. В 2011 г. этот показатель снизился до 29,2%, а в 2012 г. – до 18,5%. Такой спад произошел не только под влиянием снижения цены на рисовую крупу в маркетинговом сезоне 2011–2012 гг., но и из-за роста производственных затрат, которые выросли на 9% по сравнению с прошлым годом и составляют в 2012 г. 46 тыс. руб. на гектар.

В тоже время, как свидетельствуют результаты проведенного анализа, сохраняющаяся вариация уровня рентабельности в пределах от 1,7% до 93,7% в рисопроизводящих организациях края указывает на наличие имеющихся внутренних резервов в деле повышения эффективности хозяйственной деятельности. Одним из приоритетных направлений решения этой проблемы является снижение себестоимости продукции, оптимизация структуры затрат. В условиях, когда материальные затраты (33,5%) равны общехозяйственным расходам (33,5%) необходимо внедрять принципиально новые технологии выращивания культуры.

В последние годы в Краснодарском крае хорошими темпами идет сортосмена и сортообновление, о чем свидетельствует динамика и эффективность этого процесса (табл. 2).

Таблица 2

## Динамика и эффективность сортосмены риса в Краснодарском крае, за 2007–2012 гг.

Год	Сорт-стандарт Лиман		Новые сорта		Прибавка новых сортов к Лиману, ±		
	площадь, тыс. га	урожайность, ц/га	площадь, тыс. га	урожайность, ц/га	ц/га	тыс. т	млн руб.
2007	41,3	54,8	74,1	56,5	1,7	20,3	202,9
2008	36,4	58,3	79,4	60,0	1,7	13,9	166,8
2009	20,5	58,5	98,6	68,2	9,7	95,6	1147,2
2010	7,7	57,5	125,5	69,1	11,6	145,5	1601,0
2011	2,7	66,6	131,7	69,9	3,3	43,5	413,2
2012	1,0	47,9	132,3	71,2	23,3	308,2	3082,1

Так, по данным ГНУ ВНИИ риса за последние 6 лет только за счет увеличения площади посева под новыми сортами (в 2012 г. в общей площади посевов риса удельный вес сорта Рапан составил 37%, Флагман – 25%, Хазар – 22%, Виктория – 3%, Гарант – 3%, Диамант – 2% и др.) в дополнение к сорту-стандарту Лиман (1%) общий прирост риса-сырца был на уровне 627,1 тыс. т, что составило 6 613,2 млн руб. Однако, несмотря на высокий уровень сортосмены и сортообновления в Краснодарском крае, технология выращивания культуры практически не изменилась. Вместе с тем, как показывают исследования, есть элементы энерго- и ресурсосберегающих технологий, которые можно использовать при возделывании риса (например, автоматизированное регулирование уровня воды в течение периода вегетации, минимальная обработка почвы).

По-прежнему актуальной задачей остается соблюдение научно-обоснованных объемов посевных площадей (для Краснодарского края – это 62,5% от рисовой оросительной системы). Как показывают исследования, определенные позитивные изменения в этом направлении уже достигнуты, в том числе ценой немалых капитальных вложений в восстановление рисовой системы. Если 2007 г. посевы риса в крае занимали всего 43% от площади рисовых систем, то в 2012 г. этот уровень составил 56,8% насыщения. Вместе с тем в регионе есть резерв посевных площадей – 13,7 тыс. га, которые должны быть использованы по прямому назначению для выращивания риса. В связи с этим одним из направлений сохранения и увеличения посевных площадей под рисом является обеспечение необходимым объемом оросительной воды.

Третья составляющая эффективности производства — качество продукции. Большая роль в восстановлении рисоводческой отрасли края принадлежит его научным организациям и особенно ВНИИ риса. Благодаря этому институту насыщение посевов элитными семенами в общем высеве имеет положительную динамику, о чем свидетельствуют данные из табл. 3. Так, за последние 6 лет реализация семян элиты выросла в регионе в 1,7 раза, а удельный вес в общем высеве оригинальных и элитных семян – на 9,8 процентных пункта.

Таблица 3

## Производство элитных семян риса и насыщение посевов элитой в Краснодарском крае

Год	Реализация семян элиты, тыс. т	Насыщение посевов Элитой, %
2007	3,8	14,2
2008	4,6	19,5
2009	4,8	19,8
2010	6,0	20,5
2011	6,4	21,4
2012	6,4	24,0

Объем приобретения оригинальных и элитных семян рисоводческими хозяйствами края вырос до 4,2 тыс. т в 2012 г., чему во многом способствовало субсидирование элитного семеноводства и реализация мероприятий по развитию первичного семеноводства риса из краевого бюджета. Так, рисосеющие хозяйства Краснодарского края за 2011 г. получили около 26 млн руб. субсидий за элитные семена. Кроме того для ускоренного внедрения в производство в хозяйства бесплатно было передано 150 т элитных семян новых и перспективных сортов. В 2012 г. размер ставки субсидирования был снижен до 2,0 руб./кг, но с учетом краевого бюджета ставка субсидий за приобретение 1 т суперэлитных и элитных семян составила 2 281 руб. В целом общий объем бюджетных ассигнований для рисоводов края составил в 2012 г. 2,2% от затрат на производство риса, в том числе и на повышение почвенного плодородия.

При высокой положительной оценке такого фактора, как качество продукции, одновременно необходим переход к адаптивно-ландшафтной системе земледелия, предусматривающей внедрение ресурсосберегающих технологий, адаптированных к зональным почвенно-климатическим условиям, а именно:

- научно-обоснованной системы орошения риса, обеспечивающей плодородие почвы, урожайность риса и ресурсосбережение;

- системы рисовых севооборотов, обеспечивающих получение наибольшего выхода зерна и кормовой продукции с единицы эрегированной пашни при достаточном окультуривании почвы;
- различных технологий выращивания риса (интенсивная с многооперационной обработкой почвы; энергосберегающая с минимальной обработкой почвы; две природоохранные – без применения гербицидов пестицидов; с ранним посевом и заделкой семян на глубину 3–5 см; с обработкой и планировкой почвы по воде), что дает сельхозпроизводителям возможность научного ведения отрасли, исходя из своих природных условий, финансовых и материально-технических возможностей, маркетинговых стратегий;
- системы удобрения риса органическими и минеральными удобрениями, включая мелиорацию земель, без чего ведение сельскохозяйственного производства на орошаемых землях вообще считается нецелесообразным;
- системы мер по защите посевов риса от вредителей, болезней и сорняков, ориентированная, в первую очередь, на агротехнические приемы борьбы с ними, и лишь во вторую очередь – на использование гербицидов и пестицидов при обязательном учете экономического порога вредоносности;
- системы машин для возделывания и уборки риса по трем вариантам комплекса системы машин – типовой (базовый), модернизированный (базовый) и новый (блочно-модульный).

Масштабное внедрение в производство технико-технологических инноваций зависит от имеющегося инвестиционно-инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций, возможности его повышения, организации внедренческой работы.

Таким образом, современное состояние развития отрасли рисоводства в Краснодарском крае позволяет выделить в качестве первоочередных, следующие мероприятия, направленные на повышение экономической эффективности функционирования отрасли:

- оптимизация рисовых севооборотов на основе адаптивного землеустройства;
- оптимизация сортовой структуры посевов в агроландшафтных районах на основе формирования сортовых комплексов;
- диверсификация селекции по качеству крупы (рыночная селекция), – формирование отечественного рынка риса и поиск зарубежных рынков сбыта;
- разработка технологий возделывания культуры с разным уровнем техногенной интенсификации: от мало-затратных до биологического земледелия;
- повышение профессионального уровня кадров рисоводческой отрасли.

Использование предложенных рекомендаций позволит создать реальную возможность для повышения эффективности функционирования рисоводства и как следствие улучшения снабжения населения рисосодержащими продуктами.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Масливец В.А.* (2012). Рисоводство в странах Юго-Восточной Азии: методическое пособие / В.А. Масливец. Краснодар: КубГАУ, 52 с.
- Масливец В.А.* (2008). Интенсивное использование земли в рисовых севооборотах: учебное пособие / В.А. Масливец, Н.Н. Здесенко. Краснодар: КубГАУ, 491 с.

#### REFERENCES

- Maslivets V.A.* (2012). Rice cultivation in South-East Asia. V.A. Maslivets. Krasnodar. KubGAU. 52 p. (In Russian.)
- Maslivets V.A.* (2008). Intensive use of land in rice crop rotations. V.A. Maslivets, N.N. Zdesenko. Krasnodar KubGAU. 491 p. (In Russian.)



## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ СКФО

**ТАМБИЕВ А.Х.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: tambiev@inbox.ru

*В статье автор рассматривает современные подходы формирования инфраструктуры развития инновационной экономики СКФО. Автор утверждает, что СКФО располагает большими запасами рудных и нерудных строительных материалов, однако они используются лишь частично и неэффективно. Формирование и развитие соответствующего кластера позволит существенно развить строительно-промышленный комплекс СКФО. В целях развития инновационного предпринимательства в СКФО большое значение имеет создание системы воспроизводства элит, имеющих непосредственную связь с регионами, входящими в состав СКФО, но при этом свободных от груза клановых предрассудков и других факторов, тормозящих социальное и экономическое развитие округа.*

**Ключевые слова:** Северо-Кавказский федеральный округ; промышленный рост; инновационная инфраструктура; кластерный подход; инновационный бизнес; инновационный кластер; предпринимательство; Северо-Кавказская инновационная система строительно-промышленный комплекс.

## MODERN APPROACHES TO THE FORMATION OF THE INNOVATION ECONOMY INFRASTRUCTURE IN THE NORTH CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT

**TAMBIEV A.Kh.,**

Doctor of Science, Professor,  
Federal State University, Rostov-on-Don,  
e-mail: tambiev@inbox.ru

*The paper deals with the modern approaches to the formation of the innovation economy infrastructure in the North Caucasian federal district. The author states that the North Caucasian federal district is rich in natural ore and non-ore resources of construction materials, though they are used partly and not effectively. Formation and development of the cluster will promote the development of the construction and industrial complex. To develop innovative business in the North Caucasus Federal District is important to create a system of elite reproduction, having a direct relationship with the regions, members of the North Caucasus Federal District, but the free shipping clan prejudices and other factors hindering social and economic development of the district.*

**Keywords:** The North Caucasian federal district; industrial growth; innovation infrastructure; the cluster approach; innovation business; innovation cluster; entrepreneurship; the North Caucasian innovation system; the construction and industrial complex.

**JEL classification:** O18.

Тенденции социально-экономического развития СКФО неоднозначны, но среди них практически нет негативных. Например, по такому показателю, как валовый региональный продукт (ВРП), рост в 2011 г. (здесь и далее мы

используем статистику 2011 г., поскольку пока нет всеобъемлющих данных за 2012 г.) в СКФО отставал от среднероссийского (15,4% и 17,5% соответственно), но был весьма существенным. Превышение среднероссийских темпов было тогда у Северной Осетии (21,3%), остальные регионы выглядели весьма достойно, демонстрируя рост от 10% (Карачаево-Черкесия) до 15,8% (Дагестан). Аналогичная динамика наблюдалась и в отношении ВРП на душу населения: рост по округу составил 14,5% (по стране – 17,4%), в том числе в Северной Осетии – 21,3%. Из остальных регионов менее 10%, а именно, 8,3% составил рост ВРП на душу населения только в Ингушетии, которая по-прежнему отличается самым низким значением этого показателя по России, тем более в условиях быстрого демографического роста.

Темпы промышленного роста в СКФО почти не отстают от среднероссийских (4,4% и 4,7% соответственно) (Официальный сайт Правительства РФ).

Таким образом, хотя отставание по тем же душевым показателям ВРП в СКФО остается очень существенным, современные тенденции развития большинства регионов не отдаляют, а приближают их к среднероссийским показателям.

Однако этих темпов недостаточно для того, чтобы существенно сократить отставание СКФО от других федеральных округов.

Стратегической задачей для СКФО является переход к инновационной экономике. В настоящее время эта задача в большей степени ставится на уровне федеральных министерств и служб, хотя она должна в первую очередь входить в число стратегических задач, стоящих перед органами управления субъектов СКФО. Для реализации мер, направленных на активизацию инновационной деятельности, необходима разработка на уровне округа, на уровне каждого субъекта (а при необходимости и на муниципальном уровне) целевых программ, направленных на максимальное повышение эффективности инновационной деятельности. При представительстве Президента в СКФО необходимо сформировать Стратегический совет по развитию инновационной деятельности как полномочный орган регулярной экспертизы и отбора проектов по приоритетным направлениям инновационного развития макрорегиона.

Модернизация экономических инструментов регионального менеджмента в СКФО невозможна без решения ряда проблем. Некоторые из них обозначил В.В. Путин, выступая на Межрегиональной конференции развития Северного Кавказа. Одна из ключевых проблем, которые должны быть решены в ближайшие годы – это снижение безработицы и производства чиновников, а также сокращение доли теневой экономики. Другим экономическим инструментом преодоления проблем должна быть открытость государственных чиновников Северного Кавказа перед обществом. Это позволит в некоторой степени определить первые шаги к модернизации сложившейся ситуации на Северном Кавказе. Первоочередной задачей, обозначенной В.В. Путиным, является увеличение рабочих мест до 400 тыс. за счет поддержки развития малого предпринимательства. Именно малый бизнес признан стать одним из важных направлений экономического развития СКФО, где задача самозанятости населения является наиболее актуальной (Официальный сайт Президента РФ).

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции одним из эффективных способов развития инновационных малых и средних предприятий является их объединение в кластеры (Официальный сайт Министерства экономического развития РФ).

Малые наукоемкие предприятия за счет вступления в инновационные кластеры обеспечивают стабильность и надежность деятельности, усиливают существующие конкурентные преимущества и приобретают новые. Это оказывает положительное влияние на рост конкурентоспособности малого инновационного бизнеса в целом (Официальный сайт Министерства экономического развития РФ).

В современной России, в том числе в СКФО, применение кластерного подхода для расширения активности малых инновационных предприятий (МИП), несмотря на его очевидную эффективность и перспективность, не имеет распространения по масштабам и результатам.

К числу основных проблем, препятствующих широкому и эффективному применению кластерных технологий в стране в целом и в частности в СКФО для развития наукоемкого предпринимательства можно отнести следующие. Во-первых, российская наука в большей степени ориентирована на фундаментальные исследования, а существующие инновационно-технологические центры занимаются, в основном, продажей ноу-хау и технологий.

Во-вторых, в стране отсутствует единая государственная политика формирования инновационных кластеров, что не стимулирует развитие взаимодействия между уровнями исполнительной власти при реализации кластерных проектов и не обеспечивает поддержки кластерных инициатив.

В-третьих, у нас недостаточно развиты соответствующие государственные и общественные институты, стимулирующие связи между крупными и малыми инновационными предприятиями, научными и учебными организациями, финансовыми структурами и инвестиционными компаниями. Это приводит к неэффективной координации действий между субъектами инновационной инфраструктуры.

В-четвертых, органы законодательной и исполнительной власти недостаточно информированы в вопросах применения кластерного подхода и его роли в развитии малого инновационного бизнеса.

Пятой серьезной проблемой является недостаточный уровень развития кооперации между промышленными предприятиями различных размерных классов, а также между наукой и производством.

Создание инновационных кластеров для СКФО остается весьма актуальной задачей, однако для этого государству нужно создать необходимые условия.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- облегчение налогообложения для предприятий, действующих в инновационной сфере, в том числе исключение из налогооблагаемых сумм затрат на НИОКР и списание инвестиций на НИОКР, льготное налогообложение университетов и НИИ (Япония);
- законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности и авторских прав;
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и предоставление налоговых льгот (Австрия, Германия, США, Япония и др.), а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономического страхования (Япония);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия);
- государственные программы по снижению рисков и возмещению рискованных убытков (Япония);
- программы поиска и привлечения иностранных талантливых специалистов, включающие ускоренное оформление им виз, предоставление стипендий для обучения и улучшение условий проживания (Япония, США, Австралия).

Считаем целесообразным для СКФО использование зарубежного опыта стимулирования инновационных предприятий, создав необходимую нормативно-правовую базу и соответствующую инфраструктуру.

Одной из серьезных задач для СКФО является развитие малого и среднего предпринимательства, особенно в сфере производства и инновационной деятельности на основе межрегионального сотрудничества. Для этого считаем целесообразным формирование Северо-Кавказского (межрегионального) кластера малых и средних инновационных предприятий, соответственно создав необходимую инфраструктуру общественного доступа к современным технологиям и оборудованию.

В условиях СКФО обеспечение малых предприятий современным производственным оборудованием невозможно, так как относительно небольшие объемы их производства не позволяют эффективно использовать современное производственное оборудование. С учетом стоимости современного станка в несколько сотен тысяч долларов его покупку и эффективную эксплуатацию при выпуске собственной продукции может позволить себе только крупное предприятие. Таким образом, огромный пласт малых и средних предприятий оказывается не в состоянии использовать новые технологии в производстве. Выход из этой ситуации возможен за счет коллективного использования оборудования в центрах услуг или коллективного пользования.

За рубежом такой подход получил широкое распространение и дает хорошие результаты. Во всем мире предприниматель, чтобы начать производство продукции, размещает заказы на изготовление деталей, напыление, гальваническую обработку и т. п., и, организовав сборку, начинает производить эту продукцию, т. е. там имеется инфраструктура доступа к технологиям и оборудованию, и чтобы обрабатывать деталь не нужно приобретать оборудование. Таким образом, предприниматели имеют доступ к современному оборудованию и технологиям. Это достигается через специальные структуры, оказывающие услуги, обеспечивая доступ к оборудованию.

Учитывая, что в целом по СКФО станочный парк промышленности серьезно устарел, обеспечение доступа к современным технологиям является весьма актуальным не только для малых, но и для средних предприятий. В современных условиях, когда большинство предприятий СКФО не имеет необходимых ресурсов на переоснащение производства, этот подход позволит при сравнительно небольших затратах обеспечить доступ к современным технологиям практически всем заинтересованным предприятиям независимо от их величины и объемов производства. При традиционном подходе, когда оборудование устанавливается на каждом из предприятий, затраты на его приобретение оказываются в несколько раз выше, чем в случае оснащения центров коллективного пользования, обслуживающих такое же количество предприятий.

Немаловажным фактором является обеспечение оборудования квалифицированным обслуживающим персоналом. Для оснащения через центры коллективного пользования потребуется намного меньше таких специалистов. Наконец, начало эксплуатации оборудования в центре может быть существенно ускорено, так как для установки оборудования и наладки технологических процессов могут быть использованы специалисты более высокой квалификации. Для того чтобы в СКФО реально обеспечить развитие инновационного предпринимательства в сфере производства, необходимо создать распределенный межрегиональный центр общественного доступа к современному оборудованию и технологиям.

Кроме того, большое значение для СКФО имеет развитие малого инновационного предпринимательства в сфере производственной деятельности на основе использования субконтракции.

Для этого целесообразно создать Северо-Кавказский (межрегиональный) центр субконтракции в форме сетевой виртуальной организации.

При реализации данного межрегионального проекта регионы Округа будут в одинаково выигрышной ситуации.

Данный проект целесообразно реализовать на основе частно-государственного партнерства, где участие государства может заключаться в предоставлении гарантий для получения кредитов и субсидирования части банковской процентной ставки в течение 3–5 лет. Результаты проведенных исследований позволяют предположить, что данный проект позволит создать дополнительно более 80 тыс. рабочих мест.

Принятие в стране инновационной модели развития порождает ситуацию, при которой основная доля добавленной стоимости достается центрам управления инновационными процессами. Таким образом, наиболее прибыльная деятельность, финансовый и человеческий капитал концентрируются в небольшом количестве мест (центрах развития), где скапливаются основные мощности инновационного характера – центры принятия решений, информационные технологии, базы знаний. Остальные территории автоматически превращаются в сырьевую и технологическую периферию, поставщиков необходимых ресурсов и зоны для сброса устаревших технологий, в производственные цеха – фактические центры затрат, несущие на себе еще и экологические и социальные риски.

Это в большей степени относится к СКФО, где только Ставропольский край обладает чуть большим, чем республики, инновационным потенциалом.

Если отдельно рассматривать потенциал каждой республики Северо-Кавказского региона, то можно заметить, что у них нет достаточного потенциала для создания полноценной региональной инновационной системы. В этих республиках слабо развита академическая наука, и вузы не имеют достаточной материально – технической базы для организации научной и инновационной деятельности на должном уровне.

Однако в настоящее время нет больше необходимости в концентрации инноваций в одном месте. Современные телекоммуникационные технологии позволяют осуществлять совместную групповую работу в удаленном режиме. Команды, проводящие исследования, занимающиеся разработкой или развитием каких-либо проектов, могут быть укомплектованы сотрудниками, работающими в различных офисах и даже дома, однако все они будут вносить свой вклад в проект. Как точно заметили зарубежные ученые еще в 1995 г., больше нет необходимости в том, чтобы новые идеи разрабатывались штатом сотрудников, посвятивших себя исследованиям и работающих полный рабочий день. Можно собирать гибкие команды из разных сотрудников организации, вводить их в единственный проект и распустить, когда проект будет завершен. Виртуальная работа облегчает формирование и работу команд такого рода и делает ее легкой и эффективной. Таким образом, в настоящее время целесообразно создавать межрегиональные инновационные системы на основе сетевой интеграции всех участников.

В этой ситуации считаем целесообразным создание межрегиональной инновационной системы «Северо-Кавказская инновационная система», имеющей распределенную структуру и предусматривающей формирование в первую очередь тех организационных элементов, создание которых в каждом отдельном регионе в настоящее время нецелесообразно по экономическим соображениям. Кроме того, эта система дает возможность создания необходимой межрегиональной институциональной и инновационной инфраструктуры Северо-Кавказского региона на основе взаимовыгодной кооперации на уровне инфраструктурных элементов регионов. Таким образом, кооперация имеющихся элементов и создание недостающих звеньев – наиболее оптимальный способ решения данной проблемы.

Основной целью создания Северо-Кавказской инновационной системы должно стать формирование межрегиональной институциональной и информационной инфраструктуры инновационной деятельности в виде единого организационно-экономического комплекса, предусматривающего создание условий для формирования инновационной прорывной экономики в каждом регионе СКФО.

Для обеспечения функционирования Северо-Кавказской инновационной системы как единого организационно-экономического комплекса предусматривается создать единое сетевое пространство, образовав интерактивную информационно-коммуникационную систему.

В процессе формирования Северо-Кавказской инновационной системы достаточное внимание необходимо уделить созданию сетевых распределенных особых экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов как институциональных звеньев инфраструктуры этой инновационной системы.

Наиболее эффективным механизмом развития высокотехнологичных отраслей является создание сетевых распределенных технопарков в сфере высоких технологий, которые в современных условиях вызывают большой интерес.

На практике достаточно часты случаи, когда в регионе для создания технопарка нет достаточных помещений, расположенных на одной территории. Однако в районах и городах этого региона предприятия, как правило, имеют свободные производственные помещения. В таких случаях весьма актуально создание распределенных технопарков, когда имеется небольшой офис, а остальные используемые помещения принадлежат разным собственникам и расположены на разных территориях.

При таких обстоятельствах технопарк должен иметь механизмы использования на определенных условиях помещений третьих лиц. В целях обеспечения своих клиентов производственными площадями технопарку целесообразно определить формы установления партнерских отношений с собственниками помещений по одному из часто практикуемых вариантов:

- владелец выступает учредителем технопарка и в качестве уставного капитала вносит помещения или право пользования помещениями;
- владелец сдает в аренду помещения клиенту технопарка;
- владелец создает совместное производство с клиентом технопарка;
- владелец передает помещения технопарку на условиях долгосрочного лизинга;
- владелец становится клиентом технопарка, используя свои площади.

Для осуществления деятельности распределенного технопарка могут использоваться производственные помещения, расположенные в других регионах. Таким образом, распределенные технопарки могут быть как региональными, так и межрегиональными.

На современном этапе развития информационно-коммуникационных технологий создание технопарковых структур путем использования устаревших коммуникаций, неэффективно. В современных условиях экономически целесообразно создавать сетевые распределенные и комбинированные технопарковые структуры. При этом отпадает необходимость строительства транспортной инфраструктуры, огромного количества жилья, коммуникаций, а также выполнение работ по благоустройству огромной территории. Кроме того, частично можно использовать имеющиеся на различных территориях производственные площади, что позволит существенно снизить расходы на строительство новых производственных помещений. Также серьезно сэкономить средства можно будет и за счет формирования компактной системы управления.

Очевидно, что в некоторых регионах СКФО создание комплексных технопарков, реализующих все этапы инновационного процесса только собственными силами, неизбежно столкнется с проблемой недостатка ресурсов, либо просто станет нецелесообразным. В то же время ориентация деятельности технопарков на реализацию не только инновационного цикла в целом на одной территории, но и отдельных его этапов позволяет обеспечить гибкость в организации их работы на основе применения современных сетевых технологий.

Технопарк, основанный на сетевых технологиях, представляет собой структуру, способную организовать эффективный инновационный процесс на основе рационального использования инновационных возможностей регионов с помощью информационного обмена между ними.

Современные сетевые информационные технологии позволяют организовать работу технопарка без его физического расположения на отдельной территории, привлекая на договорной основе отдельных специалистов или временные творческие коллективы для реализации отдельных этапов инновационного процесса. Это позволит интегрировать разрозненные инновационные ресурсы регионов в единую инновационную инфраструктуру и обеспечить взаимодействие с любыми организациями на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Одним из перспективных направлений деятельности для СКФО является создание IT – технопарков. IT заслуживает особого внимания по трем основным причинам.

Во-первых, IT не требует больших материальных вложений в закупку дорогостоящего производственного оборудования. Во-вторых, в IT часть производственных затрат (до 70%) приходится на зарплату сотрудникам. Кроме того, как показывает практика, в настоящее время в России реально можно создать IT-компанию мирового уровня. Россияне имеют хорошие шансы попасть в «дорогую» часть производственной цепочки в силу качественной фундаментальной подготовки и «склонности» российских программистов к нетривиальным способам написания алгоритмов.

Практика показывает, что программисты могут успешно работать в удаленном режиме со своими заказчиками как в России, так и за рубежом. С учетом этих обстоятельств, считаем, что в рамках IT- технопарка в СКФО можно создать успешно функционирующие малые предприятия, профилирующиеся на разработке программного продукта. Это позволит создать на территории СКФО достаточно большое количество рабочих мест.

Разработанная в рамках данного исследования информационная система позволит осуществлять основную деятельность IT-технопарка, а тем более, бизнес-инкубатора в электронном виде, обеспечивая коллективную работу специалистов из разных регионов в удаленном режиме и совместную работу компаний, расположенных на личных территориях. Такой подход позволит СКФО усилить кадровый потенциал IT-технопарка за счет привлечения специалистов из Москвы, других регионов России и зарубежных стран.

В целях развития инновационного предпринимательства в СКФО большое значение имеет создание системы воспроизводства элит, имеющих непосредственную связь с регионами, входящими в состав СКФО, но при этом свободных от груза клановых предрассудков и других факторов, тормозящих социальное и экономическое развитие округа. Для достижения цели предполагается создание интегрированного механизма отбора, обучения, воспитания и сохранения в округе наиболее одаренной молодежи, способной после окончания как местных вузов (в том числе федерального университета), так и столичных, а также зарубежных образовательных учреждений, дать серьезный импульс к модернизации макрорегиона. Интегрированный механизм должен включать в себя следующие мероприятия:

- создание и развитие механизмов целевой подготовки студентов и аспирантов;
- развитие школьной подготовки местных элит.

СКФО располагает большими запасами рудных и нерудных строительных материалов, однако они используются лишь частично и неэффективно. Формирование и развитие соответствующего кластера позволит существенно развить строительно-промышленный комплекс СКФО.

Данный межрегиональный проект предлагается реализовать на основе частно-государственного партнерства, где участие государства может заключаться в предоставлении предприятиям-участникам кластера государственных гарантий и субсидировании части процентной банковской ставки.

#### ЛИТЕРАТУРА

Визер Т.В. (2008). Экономика. Этнос. Культура. Т.В. Визер // *Региональная экономика и управление электр. науч. журн.* / ГОУ ВПО «ВятГУ», МЦНИП. Доступно на: <http://region.mcnip.ru/>.

Ежеквартальный информационно-аналитический доклад «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2012 году» (2013). АНО «НИСИП». М., С. 7.

Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад (2008). М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ. 168 с.

Киселева Н.Н. (2007). Этноэкономическая составляющая системной организации юга России // *Российская академия естественных наук*. № 11.

Колесников Ю.С. (2005). Многоукладность национального хозяйства этноэкономики и процессы ее модернизации // *Этноэкономика Юга России: концепции, параметры, механизмы (материалы всероссийской научной конференции)*, п. Домбай.

Международный центр научно-исследовательских проектов (2008). № 3(15). № пер. Статьи 0052. Доступно на: <http://region.mcnp.ru>.

Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты (2008) / под ред. О.В. Иншакова. М.: Наука, с. 60.

Овчинников В.Н. (2005). Этноэкономический уклад в теоретических координатах неформальной экономики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 3, № 2.

Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. (2006). Этноэкономика как фактор развития // *Проблемы прогнозирования*, № 1.

Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики». Доступно на: <http://www.gks.ru/>.

Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. Доступно на: <http://www.economy.gov.ru/>.

Официальный сайт Правительства РФ. Доступно на: <http://government.ru/>.

Официальный сайт Президента РФ. Доступно на: <http://kremlin.ru/>.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 (2012). P32. Стат. сб. / Росстат. М., с. 778–779.

Российский статистический ежегодник. 2008 (2009). Стат. Сборник / Росстат. М.: Росстат.

Тамбиев А.Х. (2000). Регион в системе национальной экономики: экономические модели и механизмы регулирования: Дисс. ... доктора эконом. наук. Ростов-н/Д.

Узденова Л.Х. (2005). Типологические признаки отнесения традиционных видов деятельности населения к сфере этноэкономики // *Характеристика сферы этноэкономики в полиэтничных регионах*, г. Учкеекн.

#### REFERENCES

- Innovative development – the basis of modernization of Russian economy: national report (2008). Moscow. HSE. (In Russian.)
- Kiselev N.N. (2007). Ethno economic component system organization of the south of Russia. Russian Academy of Natural Sciences, no. 11. (In Russian.)
- Kolesnikov Y.S. (2005). The stratification of the national economy Ethno economics and processes of modernization. *Ethno economics Southern Russia: concepts, parameters, mechanisms (Papers of Russian Scientific Conference)*. Dombay. (In Russian.)
- International Centre for research projects (2008). No. 3 (15). No. per. Article 0052. Available at: <http://region.mcnp.ru>. (In Russian.)
- Modernization of the economy of the South of Russia: problems, priorities, projects (2008). ed. by O.V. Inshakov. Nauka, p. 60. (In Russian.)
- Ovchinnikov V.N. (2005). Ethno economic way in theoretical coordinates of the informal economy. *Economic Herald of Rostov State University*, no. 2. (In Russian.)
- Ovchinnikov V.N., Kolesnikov Y.S. (2006). Ethno economics as a factor of development. *Problems of Forecasting*, no. 1. (In Russian.)
- Official site of “the Federal State Statistics Service”. Available at: <http://www.gks.ru/> (In Russian.)
- The official website of the Ministry of Economic Development. Available at: <http://www.economy.gov.ru/> (In Russian.)
- Official site of the Government of the Russian Federation. Available at: <http://government.ru/> (In Russian.)
- Official site of the President of the Russian Federation. Available at: <http://kremlin.ru/> (In Russian.)
- Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2012 (2012). P32. Rosstat. Moscow, pp. 778 – 779. (In Russian.)
- Russian Statistical Yearbook. 2008 (2009). Stat. compilation. Statistics. Moscow: Rosstat.
- Tambiev A.H. (2000). Region in the system of the national economy: economic models and mechanisms of regulation: diss. ... dr. econom. sciences. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Quarterly information- analytical report dynamics of small business development in Russia's regions in 2012 (2013). Moscow, p. 7. (In Russian.)
- Uzdenova L.Kh. (2005). Typological features traditional activities referring to the field of population Ethno economics. *Characteristics of the sphere Ethno economics in multiethnic regions*. Uchkeken. (In Russian.)
- Wieser T.V. (2008). Economy. Ethnicity. Culture. *Regional Economics and Management RE scientific journal*. “Vyatskii State University”. Available at: <http://region.mcnp.ru/> (In Russian.)

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО): ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**ПОПОВА А.Х.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,  
e-mail: popova\_ah@list.ru

**АРКАУТИ В.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,  
e-mail: Vita7orne@yandex.ru

**ИКАЕВА Л.Э.,**

старший преподаватель,  
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ,  
e-mail: tigievt1@mail.ru

*В научной статье исследуются актуальные вопросы реформирования национальной системы бухгалтерского учета, проблемы внедрения Международных стандартов финансовой отчетности и трансформации российской отчетности при переходе на МСФО. Рассматривается круг вопросов, связанных с практикой применения МСФО российскими компаниями и перспективами реального перехода российского бизнеса на общепринятый в мире язык финансовой отчетности.*

**Ключевые слова:** МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности); Россия; РПБУ; российское законодательство; Федеральный закон; финансовая информация; процесс трансформации; консолидированная финансовая отчетность; общественно значимые компании; бухгалтерский учет; аудит.

## INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS): PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND TRANSFORMATION OF RUSSIAN FINANCIAL STATEMENTS

**POPOVA A.H.,**

Doctor of Science, professor,  
North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz,  
e-mail: popova\_ah@list.ru;

**ARKAUTI V.V.,**

Ph.D., Associate Professor,  
North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz,  
e-mail: Vita7orne@yandex.ru;

**IKAEVA L.E.,**

Senior Lecturer,  
North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz,  
e-mail: tigievt1@mail.ru

*In the scientific article examines the actual issues of reforming the national accounting system, implementation of International financial reporting standards and the transformation of Russian financial statements in IFRS. Discusses a range of issues associated with the practical application of IFRS Russian companies and real prospects of transition of the Russian business on a common language in the world financial reporting.*

**Keywords:** *IFRS (International Financial Reporting Standards); Russia; RAP; Russian legislation; the Federal law; financial information; the process of transformation; the consolidated financial statements; public significance of the company; accounting; auditing.*

**JEL classification:** *F32, F36.*

Интеграция России в мировое сообщество вызывает настоятельную необходимость унификации бухгалтерского финансового учета и приведения принципов бизнеса к международным стандартам. Являясь одним из крупнейших торговых мировых партнеров, Россия занимается вплотную внедрением в свою практическую деятельность МСФО. Недавнее вступление России в ВТО (Всемирную торговую организацию), вызывает необходимость усиления позиции в обостряющейся конкуренции на мировом рынке.

Идея о внедрении МСФО впервые оформилась в России в начале 1990-х гг. С этого периода Россия уверенно движется в сторону перехода на ведение бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО. Результатом усилий многих лет стало принятие закона, согласно которому организации обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО.

В России дискуссия на тему МСФО время ведется в последнее время в новом направлении. На повестке дня стоит вопрос, как организовать внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в России, а не вопрос, нужны ли государству МСФО. Однако нередко при этом можно встретить ряд стереотипов, не совсем соответствующих действительности.

Так, имеется мнение, что МСФО – одно из главных средств привлечения иностранного капитала. МСФО, на самом деле, «облегчают» выход на мировой рынок, способствуют снижению уровня затрат на привлечение иностранного капитала. Однако бухгалтерская финансовая отчетность по МСФО сама по себе не может гарантировать приток иностранных инвестиций.

Также считается, что составление бухгалтерской отчетности по МСФО легче, чем составление финансовых отчетов по стандартам национальным. Применение Международных стандартов финансовой отчетности требует новых знаний, принципов и навыков специалистов соответствующих служб. МСФО это не свод строгих, конкретных правил, скорее это определенный набор требований и принципов. Специалист подход к их реализации определяет сам, исходя из сущности конкретной операции, экономической ситуации, а не из ее правовой формы.

Искать в МСФО традиционные для российского бухгалтерского учета план счетов бухгалтерского учета, корреспонденции счетов, формы документов первичного учета и регистров учета бессмысленно. Международные стандарты финансовой отчетности являются стандартами последнего этапа бухгалтерской работы, т. е. исключительно отчетности. Отчетность по МСФО может быть подготовлена и способом преобразования, т. е. трансформации российской бухгалтерской отчетности, что при прочих условиях не отразится на ее качестве и полезности.

МСФО предназначены не только для консолидированной отчетности, но и для индивидуальной финансовой отчетности организаций, компаний. Наиболее ценной с точки зрения объема, качества и полезности информации сами МСФО признают консолидированную отчетность. Отсутствие консолидированной отчетности у компании автоматически означает невыполнение основных требований МСФО.

Международные стандарты финансовой отчетности невозможно внедрить одномоментно. Переход на МСФО требует упорной, серьезной и кропотливой подготовки. Подготовка не только профессионального сообщества и компаний, но и в значительной степени регулирующих государственных органов и инвестиционного сообщества, в противном случае все действия в данной области способны дискредитировать саму идею МСФО и нарушить процесс нормального функционирования национальной экономики.

Цель применения Международных стандартов финансовой отчетности – обеспечить прозрачность бухгалтерской финансовой отчетности, создать картину реальных финансовых результатов деятельности и финансового положения компаний. МСФО, таким образом, не предотвращают искажения финансовой информации компании, которая представляется рынку.

#### **Препятствия на пути сближения с МСФО**

Процесс внедрения Международных стандартов ФО в России проходит достаточно сложно. Можно выделить ряд причин, достаточно объективных, среди трудностей перехода на МСФО: неустойчивость и противоречивость российского законодательства, значительные различия между положениями и требованиями РПБУ и МСФО, достаточно высокая стоимость процесса трансформации российской отчетности. В замедлении процесса перехода к МСФО значительную роль играют различные субъективные причины – руководители крупных организаций и компаний не желают предоставлять относительно полную прозрачность своих финансовых отчетов.



В мире уделяется большое внимание проблеме применения МСФО малым бизнесом. Самым позитивным предложением является «упростить» составление бухгалтерской отчетности за счет сокращения раскрываемых показателей финансовых отчетов. Но основной принцип МСФО заключается в объективном предоставлении данных о компании, о результатах ее деятельности, и он должен оставаться неизменным. Тот, кто уполномочен заниматься регулированием вопросов учета и отчетности в рыночной экономике, связан с этим. Ряд специалистов считают целесообразным отдать данную сферу полностью бизнесу и профессиональному сообществу. Придерживаются иного мнения значительная часть специалистов: регулирование бухгалтерской финансовой отчетности является функцией государства, но при активном участии представителей бизнеса и профессионального сообщества. Несомненный интерес в этой связи представляет решение Конституционного суда РФ, в котором отмечено, что, в процессе обеспечения реализации конституционного права на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики бухгалтерский учет это одна из конституционных гарантий единого рынка, единства пространства экономики как одной из основ конституционного строя России.

Наличие высококвалифицированных специалистов, способных понимать и применять МСФО, является ключевой проблемой внедрения МСФО в России, как и во многих странах. Речь в данном случае идет не только о подготовке бухгалтерской отчетности, но и об использовании и понимании ее. Самым результативным методом при обучении МСФО является обучение, организованное в данной, конкретной компании, в процессе внедрения МСФО.

### Прогноз

Повсеместный переход компаний России на МСФО главным образом зависит от действий правительства, по законодательству отвечающего за методологическое руководство финансовым учетом в РФ. Как и в большинстве развитых стран, начало – с консолидированной финансовой отчетности общественно значимых компаний.

Для применения Международных стандартов для составления бухгалтерской отчетности общественно значимых компаний основой является Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (от 27.07.2010, в ред. от 23.07.2013). В соответствии с данным Законом, страховые организации, кредитные организации, иные компаниями, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в список котировальный, начиная с отчетности за 2012 г. должна публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО. Отсрочка до 2015 г. предоставлена организациям, которые составляют финансовую отчетность по отличному от МСФО нормам, международно признанным, а также организациям, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг

В соответствии с действующим законодательством РФ компании, попадающие в сферу действия ФЗ № 208-ФЗ, обязаны составлять, публиковать консолидированную отчетность.

С Фондом МСФО Министерством Финансов РФ подписан договор, в соответствии с которым Фондом МСФО предоставлено право перевода МСФО на русский язык на территории РФ.

В целях повышения доступности и качества информации, которая формируется в бухгалтерском учете и формах бухгалтерской отчетности, а также совершенствования самой системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности был утвержден План Министерства финансов РФ на период 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе МСФО. Новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013 г., стал одним из первых шагов в реализации вышеуказанного Плана.

По результатам ежегодного исследования «Перспективы и практика применения МСФО в России» в 2012, 2013 гг., проведенного Компанией «Профессиональная Арена» при поддержке официального интернет-партнера Audit-it.ru, который является официальным медиа-партнером первого международного конкурса IFRS PROFESSIONAL, были выделены следующие основные проблемы применения МСФО:

- недостаток необходимой информации и сложность текстов международных стандартов. Достаточно сложными для восприятия являются и оригинальные тексты МСФО, и переведенные стандарты, введенные Минфином РФ для применения российскими организациями (без разъяснения относительно новых для российских специалистов понятий, в результате их прямого перевода);
- отсутствие анализа практики применения МСФО российскими организациями и обобщения информации, а также недостаток комментариев и разъяснений Минфина и других компетентных органов к международным стандартам;
- очень высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО;
- достаточно высокая стоимость услуг консалтинговых и аудиторских компаний;
- недостаток высококвалифицированных кадров, как с позиции компаний-заказчиков услуг по МСФО, так и с позиции работодателей (Волкова О. Е., Дмитриева О. Ф., Соснин В.Н., 2013).

Таким образом, несмотря на то, что число специалистов изучающих, применяющих и интересующихся МСФО очень сильно увеличилось (свидетельствует об этом число респондентов исследования), пока наблюдается очень серьезный недостаток высококвалифицированных кадров. Квалификацию по МСФО, которая подтверждена международными сертификатами, а также опыт практической деятельности в данной сфере имеют незначительное число респондентов. Данная ситуация может негативно сказываться на качестве финансовой отчетности по МСФО, которая составляется российскими компаниями, ставить под сомнение ее достоверность, снижать конкурентоспособность российских компаний и их инвестиционную привлекательность.

В сложившейся ситуации необходимо:

- Определить срочные методы популяризации применения МСФО и повышению уровня квалификации специалистов по международной отчетности на уровне государства.
- Увеличить доступность, качество и количество достоверной информации по МСФО, которая включала бы в себя и анализ практики положительного применения МСФО российскими организациями и обобщение результатов анализа, адаптацию зарубежного опыта применения МСФО на государственном уровне в целом и опыта иностранных компаний;
- Разработать доступные практикующим специалистам программы обучения и повышения квалификации по МСФО, которые должны поддерживаться государством и признаваться на международном уровне.
- Постоянно повышать статус профессии посредством проведения различных конкурсов профессионалов, создания и определения данной сферы деятельности рейтингов высококвалифицированных специалистов, введения праздника профессионального Международного дня МСФО (Волкова О.Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н., 2013).

Подготовку кадров, способных применять МСФО, должно обеспечить Профессиональное сообщество. Для того чтобы состоялся переход реального российского бизнеса на общепризнанный в мире язык бухгалтерской финансовой отчетности, все заинтересованные стороны должны объединить свои усилия и продолжить тесное сотрудничество.

В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока незначительно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами.

Ситуация сложившаяся на данном этапе, свидетельствует о все возрастающей за последние годы квалификации специалистов, которые составляют отчетность по МСФО – с одной стороны, и о достаточно высоких требованиях самих российских компаний, – с другой стороны. Нагрузка на специалистов в то же время увеличивается, без разумного распределения обязанностей существует значительный риск недостижения поставленной цели. Идеального и однозначного и варианта формирования функции МСФО нет. В подавляющем большинстве случаев разумное сочетание эксперта в области МСФО и собственного персонала, как правило, дает оптимальный результат (Шишова Л.И., 2013. С. 324).

Наиболее распространенным способом составления финансовой отчетности по МСФО, как показывают результаты исследования, является трансформация российской отчетности (74%).

Значительная часть финансовой отчетности по МСФО составляется с использованием различных программных продуктов, в частности, MS Excel (78%).

Значительная часть специалистов (80%) в настоящее время пока не имеют международных сертификатов по МСФО, из них 23% – находятся в процессе обучения.

Основным источником знаний по МСФО является для заинтересованных пользователей специализированная литература: тексты международных стандартов, книги, периодические издания, информация из Интернета.

Во всем мире в гармонизацию и дальнейшее совершенствование финансовой отчетности большой вклад вносят МСФО. В странах с недостаточно развитой системой законодательства в области бухгалтерского учета МСФО используется в качестве основы для национальных стандартов (Мальта, Латвия). Для стран, разрабатывающих собственные требования, МСФО используются как международный норматив (СНГ, страны Центральной Европы, Китай). Иностранные котируемые компании могут использовать МСФО в Египте, Австралии, на Украине. С каждым годом МСФО все плотнее входит в жизнь мирового сообщества.

Введение Международных стандартов финансовой отчетности в России – совершенно новый этап в развитии бухгалтерского финансового учета, присоединение российской учетной практики к англо-американской системе бухгалтерского учета, основывается на принципах профессионального регулирования, приоритета экономического содержания перед правовой формой отражаемых фактов деятельности и определяющей роли профессионального суждения бухгалтера.

МСФО сегодня, как считает И.Р. Сухарев, – начальник отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ, – это международный язык бизнеса, чтобы получать выгоды от вовлеченности в мировую экономику российский бизнес должен уметь говорить на этом языке!

#### ЛИТЕРАТУРА

Волкова О. Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н. (2013) // МСФО в России: особенности перехода. Исследование «Перспективы и практика применения МСФО в России» // *Молодой ученый*. Доступно на: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion.moluch.ru> (дата обращения: 05. 2013).

Шишова Л.И. (2013) МСФО в России: особенности перехода / Л.И. Шишова, И.А. Пинясова // *Молодой ученый*. 2013, № 4. С. 323–325.

#### REFERENCES

Volkov O.E, Dmitrieva O.F., Sosnin V.N. (2013). IFRS in Russia: peculiarities of the transition. Study "Prospects and the application of IFRS in Russia". *Young Scientist*. Available at: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion.moluch.ru>. May 2013. (In Russian.)

Shishova L.I. (2013) IFRS in Russia: peculiarities of the transition. L.I. Shishova, I.A. Pinyasova. *Young scientist*. 2013. No. 4. Pp. 323–325. (In Russian.)

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ НЕБАНКОВСКОГО ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕС

УСТЮГОВА А.В.,

младший научный сотрудник,  
Научно-исследовательский институт экономики Южного Федерального округа, г. Краснодар,  
e-mail: scientific\_institute@bk.ru

*В статье представлен авторский подход к анализу институциональной структуры небанковского финансового сектора Евросоюза как результату исторически сложившихся интеграционных процессов. Автор анализирует современные тенденции формирования институциональной структуры небанковского финансового сектора ЕС. В статье предпринята попытка дать целостную картину содержания институциональной структуры небанковского финансового сектора ЕС.*

**Ключевые слова:** финансовый сектор Евросоюза; небанковские институты; посткризисная трансформация финансовой системы.

## MODERN LINES OF FORMATION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF NOT BANK FINANCIAL SECTOR OF EU

USTJUGOVA A.V.,

Junior Researcher,  
Research Institute of Economy SFD, Krasnodar,  
e-mail: scientific\_institute@bk.ru

*In article the author's approach to the analysis of institutional structure of not bank financial sector of the European Union as is presented result of historically developed integration processes. The author analyzes modern lines of formation of institutional structure of not bank financial sector of the EC. In article attempt to give a complete picture on the maintenance of institutional structure of not bank financial sector of the EC is undertaken.*

**Keywords:** financial sector of the European Union; not bank institutes; postcrisis transformation of a financial system.

**JEL classification:** G23.

Современный посткризисный период развития финансовой системы Европейского Союза характеризуется увеличением институциональной роли небанковских финансовых институтов, что обусловлено следующими основными причинами:

- небанковские финансовые институты формируют так называемый «розничный сектор» европейской финансовой системы в целом и национальных финансовых систем стран ЕС в частности, что предопределяет их значимость для розничного финансово-кредитного обслуживания граждан стран ЕС;
- небанковские финансовые институты не входят в зону «прямого административного регулирования» Европейского Центрального банка, что позволяет им проводить более гибкую денежно-кредитную политику в розничном финансово-кредитном секторе;
- финансовые инструменты небанковских финансовых институтов в странах ЕС характеризуются большим финансовым риском, поэтому данные институты вносят «значительный вклад» в дестабилизацию как всей финансовой системы ЕС, так и национальных финансовых систем отдельных европейских государств;

- доступность финансовых инструментов небанковских финансовых институтов для граждан и юридических лиц с низким кредитным рейтингом позволяет сделать вывод о том, что последние используют финансовые инструменты небанковских финансово-кредитных институтов как способ хеджирования финансовых рисков по операциям с финансовыми инструментами банковских кредитных учреждений.

Последняя особенность финансовых инструментов небанковских финансовых институтов позволяет сделать вывод о том, что банковский и небанковские финансовые сектора европейской финансовой системы взаимосвязано развиваются и функционируют «синхронно».

Так, по большинству финансовых показателей европейские небанковские финансовые организации за период глобального финансового кризиса и посткризисный период не имели значительных ухудшений за период с 2007 по 2011 гг., за исключением показателя наличности. Это обуславливается несколькими причинами:

- в период кульминации глобального финансового кризиса в 2007–2008 гг. многие клиенты небанковских финансовых институтов использовали финансовые инструменты данных организаций с целью реструктуризации своих финансовых обязательств перед банковскими финансовыми институтами, что уменьшало величину наличности последних;
- увеличение удельного веса невозвращенных кредитов и займов со стороны заемщиков с неблагоприятной кредитной историей небанковским финансовым организациям приводило к тому, что последние сталкивались со значительными трудностями в вопросе аккумулирования свободных денежных средств.

Высокий риск кредитных операций с заемщиками – физическими лицами вынудил небанковские финансовые организации искать новые источники финансовых доходов, подверженные меньшей волатильности, с одной стороны, и обладающие более стабильной нормой доходности – с другой.

Поэтому многие небанковские финансовые организации ЕС стали покупать долгосрочные финансовые инструменты с фиксированной доходностью, уменьшая величину финансовых операций на краткосрочных финансовых рынках. Данная трансформация финансово-инвестиционной стратегии европейских небанковских институтов, с одной стороны, позволила избежать значительных финансовых потерь в период кульминации глобального финансового кризиса 2007–2008 гг., с другой, – привела к усилению конкуренции небанковских финансовых институтов с банковскими финансово-кредитными организациями, которые традиционно являются основными «игроками» на рынке долгосрочных коллективных инвестиций. Отсюда долгосрочные доходы с фиксированной доходностью являлись преобладающими в структуре совокупных доходов небанковских финансовых организаций с 2000 по 2011 гг., однако темпы роста данного вида доходов были меньше темпов роста доходов от размещения финансовых деривативов, причем наибольшие темпы роста наблюдались в кризисные в 2006–2007 гг., что, по мнению многих аналитиков, и послужило одним из «детонаторов» глобального финансового кризиса.

Следует отметить, что в составе небанковского финансового сектора отдельные финансовые институты различаются по свойствам инвестиционно-финансового механизма, поэтому необходимо рассмотреть сектора европейского небанковского финансового сектора в отдельности. В настоящее время можно выделить следующие структурные элементы небанковского сектора ЕС:

1. *Фонды денежного рынка.* Фонды денежного рынка (Money Markets Funds) представляют собой вид небанковских финансовых институтов, которые специализируются на взаимном инвестировании свободных денежных средств инвесторов, как правило, в краткосрочные финансовые инструменты. Все фонды денежного рынка можно условно разделить на три группы:

- «Премиум» фонды денежного рынка;
- «Казначейские» фонды денежного рынка;
- «Государственные» фонды денежного рынка.

Первая категория фондов денежного рынка инвестирует денежные средства преимущественно в банковские депозиты и высоколиквидные корпоративные ценные бумаги, казначейские фонды денежного рынка «специализируются» на инвестировании в казначейские долговые инструменты правительств, а государственные фонды денежного рынка инвестируют преимущественно как в государственные ценные бумаги долгового типа, так и в краткосрочные финансовые инструменты денежного рынка. Главная цель всех фондов денежного рынка заключается в том, чтобы удовлетворить спрос инвесторов на сохранность капитала, ликвидность и доходность. Сохранность капитала при инвестировании посредством фондов денежного рынка достигается путем выбора финансовых инструментов с наименьшей волатильностью, ликвидность достигается путем представления для инвесторов возможности получить свои денежные средства обратно в «день обращения» или на следующий день, а доходность – посредством выбора финансовых инструментов с максимальной доходностью.

Следует отметить, что европейские фонды денежного рынка регулируются на европейском уровне посредством Директив по коллективным инвестициям, которые выпускаются Европейской комиссией по регулированию рынка ценных бумаг. Данные директивы не имеют прямого обязательного регулятивного воздействия на данные финансовые инструменты, однако они представляют собой «стратегические принципы» их деятельности, которые имеют рекомендательный характер.

2. *Компании частного капитала.* Данные небанковские финансовые институты представляют собой особый вид коллективных инвесторов, которые играют «буферную» роль между инвесторами, предпочитающими осуществлять инвестиционные вложения через финансовых посредников, и компаниями, ищущим внешнее финансирование.

Главные экономические функции компаний частного капитала заключаются в мониторинге инвестиционной активности, проверке инвестиционных целей участников финансового рынка, выявлении секторов их деятельности и проверке их благонадежности и платежеспособности. Реализуя данные функции, компании частного капитала по сути устанавливают отраслевые нормы и правила инвестирования, которые включают в себя формирование инвестиционных целей компаний, критерии доходности и риска объектов инвестирования, а также их отраслевую структуру.

3. *Хедж-фонды* представляют собой небанковские институты, которые менее подвержены регулированию, чем другие небанковские финансовые институты ЕС, что делает их работу более гибкой и эффективной. Хедж-фонды осуществляют инвестирование как в долгосрочные, так и краткосрочные финансовые инструменты, а также используют арбитражные операции на финансовых рынках для получения прибыли. Главная цель большинства хедж-фондов заключается в снижении волатильности и риска операций на финансовых рынках с целью получения положительных финансовых результатов независимо от макроэкономической ситуации.

4. *Негосударственные пенсионные фонды*. Традиционно негосударственные пенсионные фонды инвестируют долгосрочные сбережения физических лиц в долгосрочные финансовые инструменты с минимальным уровнем риска, что весьма важно для обеспечения сохранности пенсионных накоплений граждан. Инвестиционный портфель негосударственных пенсионных фондов в настоящее время формируется не только за счет пенсионных накоплений физических лиц, но и за счет взносов работодателей. В настоящее время Законодательство ЕС установило требование, согласно которому в случае ухудшения ситуации на финансовых рынках и создания неблагоприятных условий для индивидуальных пенсионных накоплений граждан, работодатели несут финансовую ответственность за дополнительные расходы по компенсации данных потерь для застрахованных граждан (данное решение было принято Еврокомиссией в 2009 г.). В настоящее время европейские негосударственные пенсионные фонды являются крупнейшими институциональными инвесторами и могут оказывать значительное влияние на стабильность европейского финансового рынка в долгосрочной перспективе.

5. *Страховые компании*. Данные небанковские финансовые институты также являются крупными «игроками» на европейском рынке коллективных инвестиций, особенно при покупке финансовых инструментов с фиксированной доходностью. В настоящее время инвестиционная функция страховых компаний значительно меняется, поскольку последние все активнее используют так называемые «не страховые» финансовые инструменты, чтобы получить дополнительный доход.

Подводя итог анализу современных тенденций развития институциональной структуры небанковского сектора финансовой системы Европейского Союза, считаем необходимым отметить, что в 2014–2015 гг. ключевых изменений в развитии отдельных типов небанковских финансовых институтов не предвидится, однако, стратегической тенденцией в данном секторе европейской финансовой системы будет формирование так называемых гибридных финансовых организаций, которые будут «совмещать в себе» как традиционные финансовые инструменты и услуги небанковских финансовых институтов, так и банковские финансовые инструменты и активы.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Середа А.А., Чапля В.В.* (2013а). Стратегия формирования инвестиционных портфелей на основе фактора контроля // *Экономический вестник ЮФУ*, № 2, с. 15.

*Середа А.А., Чапля В.В.* (2013b). Актуализация роли финансового рынка в обеспечении финансовыми ресурсами инвестиционного процесса в России // *Научный вестник Финансового университета*, Вып. 6, Краснодар: изд. В.В. Арнаутов.

*Сидоров В.А.* (2013). Феномен рыночного хозяйства // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 1. С. 148.

Non-bank financial institutions: Assessment of their impact on the stability of the financial system (2012). *Economic Papers*, no. 472. November. European Commission. Brussel-262 ps.

#### REFERENCES

Non-bank financial institutions: Assessment of their impact on the stability of the financial system (2012). *Economic Papers*, no. 472. November. European Commission. Brussel- 262 ps.

*Sereda A.A., Chaplya V.V.* (2013). Strategy of forming investment portfolios based on factor control. *Economic News SFD*, no. 2, p. 15. (In Russian.)

*Sereda A.A., Chaplya V.V.* (2013). Actualization of the role of financial markets in providing the financial resources of the investment process in Russia. *Scientific Bulletin of the University of Finance*, vol. 6, Krasnodar. (In Russian.)

*Sidorov V.A.* (2013). Phenomenon of market economy. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, p. 148. (In Russian.)

## ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В XX В.

**КОСТЕНКО Е.П.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: ep\_kostenko@list.ru

*В статье исследуются особенности развития теории и практики управления персоналом в «научный период». Выявлены причины трансформации подходов, методов и принципов управления работниками. Изменение роли человеческого ресурса в производстве повлекло за собой и изменение общего подхода к экономическому развитию, заключающемуся в том, что человек – это не средство накопления богатства или достижения цели роста благосостояния, а цель развития производства и роста благосостояния.*

**Ключевые слова:** управление персоналом; теория управления человеческими ресурсами; этапы развития теории и практики управления персоналом; классификация теории управления человеческими ресурсами.

## EVOLUTION THEORY AND PRACTICE OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE XX CENTURY

**KOSTENKO E.P.,**

Ph.D., Associate Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: ep\_kostenko@list.ru

*In the article examines the features of the genesis and development of the theory and practice of human resources management in the «scientific period». The causes of the transformation approaches, methods and principles of management employees were identified. Changing role of human resource in the production entailed change in the overall approach to economic development lies in the fact that people – it is not a means of accumulating wealth, a means to achieve growth targets welfare, and the purpose of development of production and wealth.*

**Keywords:** personnel management; theory of human resource management; stages of development of the theory and practice of factory system of personnel management; classification of theory of human resources management.

**JEL classification:** B52, N34.

На протяжении всей истории экономической цивилизации главными мотивами поиска, разработки и развития управленческих идей являлось повышение эффективности принимаемых управленческих решений, их реализации, улучшение конкурентного положения предприятий и на этой основе обеспечение благополучия, благосостояния и безопасности членов социальной организации. Отмеченное актуализирует задачу изучения эволюции взглядов на управленческие процессы в целом и закономерности формирования и развития подходов к управлению персоналом в частности.

Предметом исследования в данной статье является анализ процесса возникновения, развития, борьбы и смены подходов к управлению работниками в XX в.

Сложности, с которыми сталкиваются исследователи при изучении эволюции принципов, методов и концепций управления персоналом, коренятся не столько в неоднородности фактического материала, сколько в принципах взаимного соотношения тех или иных процессов, явлений и осмысливающих их теорий. В этой связи одной из важных проблем является проблема периодизации теории и практики управления персоналом.

Важно различать управление персоналом (работниками) как функцию, как практику и управление персоналом как область знаний и научную дисциплину. Как функция и как практика история управления персоналом насчитывает несколько тысячелетий. Еще первые представители человечества, объединенные в родовые общины, ежедневно сталкивались с вопросами разделения труда, трудовой мотивации и дисциплины. В Древнем Египте строительство пирамид также являлось примером сложной организации труда десятков тысяч людей, требующей решения проблем распределения работ и рабочего времени, стимулирования труда, определения санкций за ненадлежащее исполнение обязанностей и т. д. Изменение принципов и методов практического управления персоналом происходило и происходит под влиянием смены технологических укладов и изменений (иногда радикальных) в трудовой деятельности.

В развитии теории управления персоналом можно выделить два основных этапа – «донаучный период», когда происходило кумулятивное накопление знаний об управлении работниками, знаний, основанных на фактах, на эмпирическом (индуктивном) понимании, и «научный период», когда индуктивные знания заменяются знаниями, основанными на дедукции.

На рубеже XIX–XX вв. был завершен процесс накопления практического опыта управления работниками, его теоретического отражения и обоснования и началось формирование научных основ управления персоналом. Под научными основами управления понимается система научных знаний, составляющая теоретическую базу практики кадрового менеджмента.

С момента появления менеджмента как науки проблема периодизации теории управления персоналом становится тесно связанной с вопросами выделения и классификации основных школ управления. Более того, теория управления персоналом до определенного момента развивалась в рамках общей теории управления. Теория управления персоналом стала предметом специальных академических исследований в основном в первые десятилетия XX в., при этом ее интенсивное формирование началось лишь после второй мировой войны.

Разнообразие возникших в XX в. теорий, школ и направлений управленческой мысли отражает сложность, многомерность и противоречивость практики управления персоналом. При изучении эволюции теорий управления персоналом, на наш взгляд, целесообразно выделить два основных направления – классическое и гуманистическое.

В теориях, относящихся к классическому направлению, внимание уделяется роли человеческого фактора в структуре экономических ресурсов как одному из производительных факторов производства. В рамках классического направления выделяются три управленческие школы: школа научного управления, административная школа и школа бюрократической организации. Гуманистическое направление объединяет теории, объясняющие достижение эффективности производства на основе совершенствования самого работника, его личностного саморазвития. В рамках гуманистического направления можно выделить школу человеческих отношений и бихевиористскую школу.

В начале XX в. применение на практике принципов научного менеджмента и жесткого администрирования, характерных для Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, Г. Форда, Ф. и Л. Гилбретов, А. Файоля и др., позволило добиться роста производительности труда, улучшения экономических показателей деятельности предприятия. Американские основатели научного менеджмента внесли значительный вклад в формирование теории управления персоналом. Являясь профессиональными инженерами, они усовершенствовали систему управления на основе применения технических механизмов. Использование логики и анализа позволило значительно усовершенствовать многие рабочие операции и добиться более эффективного их выполнения. Таким образом, стала развиваться новая система управления работниками, основанная на инженерных расчетах и опытах.

В то же время, распространение идей классической школы, вопреки представлениям Ф. Тейлора, А. Файоля и их последователей, способствовало более интенсивной эксплуатации работников, усилению текучести кадров, обострению противоречий между собственниками предприятий и наемными работниками, препятствовало распространению принципов партнерства, социальной справедливости, гармонии и сотрудничества в рамках предприятия. Во многом это объясняется тем, что человеческому фактору отводилась не главная, а второстепенная функция.

Согласно представлениям классиков менеджмента работник является приложением, дополнением к средствам производства, а активизация человеческого фактора осуществляется преимущественно при помощи разработки новых подходов к системе оплаты и стимулирования труда, совершенствования формальных отношений между руководителями и наемным персоналом. Однако, по мере совершенствования производства, увеличения на предприятиях доли высококвалифицированных рабочих и специалистов, роста благосостояния работников многие рекомендации классической школы утратили свою актуальность.

Ограниченность классической школы отмечалась уже в 20-е гг. XX в. «Классическим» концепциям противопоставлялись управленческие теории новой школы менеджмента, которую многие авторы называли «гуманистическим вызовом». Как отмечал Д.М. Гвишиани, этот период в развитии американской теории организации и управления называют эпохой «новых начинаний» в отличие от периода «проповеди административной эффективности», когда господствовал тейлоризм (Гвишиани, 1972. С. 56).

Таким образом, недостаточная степень учета человеческого фактора и невозможность в полной мере реализовать его потенциал стали причинами критики технократического управления персоналом и классической школы в целом. Началась переоценка взглядов на производственные системы и способы активации ведущих элементов этих систем. Опыт ведущих промышленных фирм подтвердил, что реализация потенциала технической подсистемы производства в значительной степени предопределяется возможностью реализации потенциала социальной подсистемы (квалификацией сотрудников, их заинтересованностью в эффективном труде, стилем руководства, морально-психологическим климатом на предприятии). Это позволило сформировать общественную атмосферу для появления новых подходов к управлению.

В 20–30-е гг. XX в. возникла школа человеческих отношений. Наиболее известными и яркими ее представителями являются Г. Мюнстерберг, М. Фоллет, Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер и Ч. Барнард. Для взглядов этих ученых не характерно методологическое и теоретическое единство, у них нет общего предмета исследования, однако их объединяет действительно новый подход к решению управленческих проблем и критическое отношение к тейлоризму и его различным модификациям. При этом необходимо подчеркнуть, что теоретики доктрины «человеческих отношений» не отказываются полностью от «тейлоровских» методов рационализации в управлении персоналом, однако стараются их «гуманизировать».

Отличительными чертами нового подхода в теории и практике управления персоналом являются:

1) Отказ от инженерного подхода, при котором работник являлся просто частью производственной системы. Предприятие стало рассматриваться не только как технико-технологическая, но и как социальная система, обеспечивающая условия социального развития работников, инициирующая положительные внешние эффекты.

2) Критика концепции «экономического человека», в рамках которой главным стимулом человеческой деятельности ставилась материальная заинтересованность. На первый план вышла концепция «социального человека», предполагающая, что кроме материальной выгоды работник стремится к удовлетворению моральных потребностей (приобретение социального статуса, признание и уважение коллег, саморазвитие, самовыражение и т. д.).

3) Субъективизм и индивидуализация управления персоналом. Представители школы человеческих отношений выдвинули положение о том, что главным объектом внимания является человек. С работником нужно общаться как с личностью. С помощью стандартных установок, правил и инструкций невозможно добиться стандартного поведения всех работников, поэтому к каждому из них требуется индивидуальный подход.

4) Отказ от рассмотрения только формальной структуры организации, создаваемой по инициативе руководства. Любая формальная организация с ее официально установленными правилами и порядками обязательно дополняется неформальной организацией, основанной на моральных аспектах взаимодействия (симпатиях, взаимопомощи, тесном общении и заинтересованности). Возникновение неформальных организаций связывается с невозможностью удовлетворения индивидуальных потребностей работника. Неформальную организацию нельзя рассматривать только как «хорошую», или только как «плохую». Она – неотъемлемая часть формальной организации, способная оказывать значительное внимание на эффективность ее функционирования. Поэтому в процессе управления важно установить равновесие не только между технической и социальной системами, но и между формальной и неформальной сторонами организацией.

5) Изменение взглядов на взаимоотношения руководителей и подчиненных. Резкой критике подвергся один из главных постулатов классической школы о координации посредством иерархии. Представители школы человеческих отношений выступили против абсолютизации роли авторитета руководителя. Произошел переход от жесткой регламентации, неукоснительного выполнения всех требований руководителя и пренебрежительного отношения к воле простого рабочего к демократизации управления, гуманному отношению с подчиненными, уважению мнения специалистов и работников, групповому принятию решений. Возможности повышения эффективности бизнеса стали связываться с использованием коллективного управления и самоуправления групп за счет более эффективных коммуникаций, лучшего восприятия и реализации общей политики организации.

6) Рассмотрение менеджмента как процесса взаимодействия людей, задачи которого сводятся к изучению межличностных отношений. Теоретики неоклассической школы в значительной степени способствовали изучению человеческого аспекта менеджмента и в первую очередь функций руководства людьми. Они исходили из того, что менеджеры выполняют свою работу, взаимодействуя с людьми, поэтому менеджер должен, прежде всего, уметь работать с людьми.

7) Новое понимание движущих мотивов поведения работников и их групп. Представители школы человеческих отношений пришли к пониманию того, что поведение работника зачастую определяется не только опытом, квалификацией, знаниями, но и чувствами. Поэтому в управлении нужно учитывать эмоциональный фактор поведения и интересы работника. Поведение работников в коллективе определяется не столько экономическими и логическими факторами, сколько существующими групповыми установками и традициями. Значительное место в исследованиях стали занимать вопросы улучшения морально-психологического климата в коллективе.

8) Использование для получения и обоснования выводов и рекомендаций в области управления персоналом аналитического инструментария, принципов, достижений таких наук, как психология, социология, педагогика, антропология и др.

Таким образом, во второй четверти XX в. менеджмент приобрел социально-психологическую ориентацию. Представители школы психологии и человеческих отношений предложили новый подход к определению места и роли работника в организации, изменили отношение к трудовым ресурсам со стороны бизнеса.

Несмотря на ряд преимуществ по сравнению с классической школой, общая концепция школы человеческих отношений не лишена недостатков. Уже в середине XX в. многие ее постулаты подверглись критике. Прежде всего указывалось на три момента. Во-первых, представителям школы человеческих отношений не удалось содержательно определить природу конфликтов, возникающих между рабочими и руководителями, способы их разрешения. Подчеркивалось, что хотя хорошие человеческие отношения и способствуют сглаживанию конфликтных ситуаций, тем не менее, недостаточно просто предоставить работнику ощущение своей важности в ситуациях, ведущих к большинству конфликтов. Во-вторых, практически не учитывалось влияние формальной структуры на поведение членов организации, а также значение экономических стимулов мотивации. В-третьих, не учитывалось влияние типа и сложности технологий на установление неформальной структуры организации.



По мнению А.В. Кезина, с одной стороны, концепции школы человеческих отношений составляют альтернативу классическому менеджменту, ориентированному на натурализм или даже механицизм, а с другой стороны, субъективный план рассмотрения является в развитых ими концепциях фактически единственным, так что концепции оказываются почти такими же односторонними, «одномерными», как и концепции классического менеджмента (Кезин, 2001. С. 55).

К недостаткам школы психологии и человеческих отношений можно отнести:

1. Гипертрофированное внимание к социальным факторам, при игнорировании технологических и производственных факторов. Недостаточное понимание экономического содержания общей системы управления.
2. Отсутствие системного взгляда на проблемы управления и способы их решения. Неспособность предложить что-либо, кроме расплывчатых лозунгов и обещаний.
3. Отсутствие целостной научной теории о месте работника в организации. Наличие тенденции к манипулированию работником.
4. Достаточно ограниченное представление о модели поведения человека. По мнению П. Друкера, для представителей школы человеческих отношений характерна склонность рассматривать коллектив в качестве механического объединения отдельных личностей, тогда как любой коллектив имеет свои закономерности существования и развития (Голубев, 2003. С. 279).
5. В теории человеческих отношений значительное внимание уделяется необходимости воспитания у рабочих «чувства ответственности», но не говорится о самой ответственности, подчеркивается роль «ощущения значимости», но не значения рабочих и их работы (Друкер, 2001. С. 58).

6. Завышенная оценка степени влияния социально-психологических методов воздействия на работника.

В целом, несмотря на недостатки и дискуссионные моменты, основные положения школы человеческих отношений оказали заметное влияние на развитие управленческой мысли и получили продолжение в новых, более сложных концепциях менеджмента.

Во второй половине 50-х гг. XX в. начался существенный пересмотр принципов экономической политики во многих странах мирового хозяйства. В этот период многие развитые страны активно восстанавливали свой промышленный потенциал и выходили на траекторию устойчивого экономического роста. В теории и практике управления персоналом на первый план вышли воззрения, делавшие акцент на активности, предприимчивости, индивидуализации присвоения и максимизации удовлетворения потребностей работников. По мере изменения принципов хозяйствования, совершенствования методов исследования и развития таких наук, как психология, антропология, социология и экономика изучение управления стало приобретать все более научный характер, что и предопределило трансформацию школы человеческих отношений. В конце 1950-х гг. она «переросла» в бихевиористскую (поведенческую) школу. Наиболее известными представителями этого направления являются А. Маслоу, Д. Макгрегор, Ф. Герцберг, Р. Лайкерт, К. Арджирис. В своих работах основное внимание они уделяли рассмотрению проблем мотивации, изучению авторитета, лидерства и власти, анализу организационной структуры предприятия и выявлению типов коммуникаций в организациях, т. е. всего того, что касалось вопросов социального взаимодействия. Считается, что развитие именно этих подходов привело к созданию в современных организациях особой управленческой функции – управления персоналом.

Бихевиористская школа попыталась преодолеть ряд проблем школы человеческих отношений и уделяла значительно больше внимания анализу повседневной практики производственного руководства и изучению проблемы морально-психологического стимулирования и мотивации отдельного работника. Целевой установкой школы является повышение эффективности использования человеческих ресурсов и на этой основе повышение эффективности организации в целом.

В соответствии с установками бихевиористской школы важнейшими мотиваторами поведения работника являются: характер и содержание труда, объективная оценка и признание достижений работника, возможность творческой самореализации, возможность управлять своим трудом.

Основными отличиями бихевиористской школы от школы человеческих отношений являются:

1. Изучение сложного и разнообразного комплекса потребностей человека как социоиндивида, а не только упрощенных психофизиологических потребностей.
2. Рассмотрение преимущественно не методов налаживания межличностных отношений сотрудников и отношений «начальник-работник», а отношения рабочих к работе самой по себе, которое расценивалось как главный фактор поддержки мотиваций.
3. Индивидуализация анализа, стремление оказать работнику помощь в осознании своих собственных возможностей.
4. Разработка алгоритма повышения эффективности труда преимущественно отдельного работника.
5. Формирование научной основы управления, использование научных методов и исследований для изучения поведения людей и применение концепций поведенческих, социологических наук к управлению организациями.

Бихевиористское направление менеджмента непосредственно примыкает к школе человеческих отношений. Представители поведенческого направления управленческой мысли предлагают такой подход к управлению, при котором каждый работник может быть полностью использован в соответствии с его потенциалом. Как и все предшествующие теории, теории представителей бихевиористской школы не лишены недостатков и дискуссионных моментов. Вместе с тем, теории представителей бихевиористской школы не потеряли своей актуальности и в настоящее

время. В конце XX в. произошел значительный рост числа бихевиористских концепций, что во многом определяется усилением конкуренции и глобализации в мировой экономике.

В 70-е гг. XX в. в американской управленческой науке утвердились такие понятия как «человеческие ресурсы» и «управление человеческими ресурсами» вместо понятий «персонал» и «управление персоналом».

Отличие концепции человеческих ресурсов от концепций управления персоналом, лежащих в основе школ научного управления и человеческих отношений, состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением рабочей силы, поддержанием ее в трудоспособном состоянии, обучением и созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в характере и индивидуальных отличиях каждой личности. Среди безусловных гуру этого направления можно выделить М. Армстронга.

Историко-генетический анализ теорий управления человеческими ресурсами в обобщенном виде представлен в табл. 1.

Таблица 1

Теории управления человеческими ресурсами<sup>1</sup>

Управленческая школа	Представители	Содержание идей
<i>Классическое направление (начало XX в.)</i>		
Школа научного управления	Ф. Тейлор, Г. Эмерсон, Г. Форд, Ф. и Л. Гилбреты	Работник один из факторов производства. Научная организация труда работников. Разработка принципов рационализации трудовых операций
Административная школа	А. Файоль, Дж. Муни, А Рейли, Л. Гулик, Л. Урвик	Работник – главный ресурс организации. Разработка вопросов планирования, координации трудовой функции, контроллинга
Школа бюрократической организации	М. Вебер, М. Крозье, Р. Мертон, Э. Доунс, А. Гоулднер	Работник – инструмент достижения управленческих результатов. Способы достижения целей – ответственность работников, четкие должностные инструкции, бюрократические правила и процедуры
<i>Гуманистическое направление (с 20–30-х гг. XX в.)</i>		
Школа человеческих отношений	Г. Мюнстерберг, М. Фоллет, Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер и Ч. Барнард	Работник – особый ресурс предприятия. Идеи социального развития работника в организации, менеджмент как процесс взаимодействия людей и изучения межличностных отношений
Бихевиористская школа	Конец 1950-х гг. А. Маслоу, Д. Макгрегор, Ф. Герцберг, Р. Лайкерт, К. Арджирис	Работник – уникальный ресурс организации. Проблемы морально-психологического стимулирования и мотивации отдельного работника
<i>Управление человеческими ресурсами (с последней четверти XX в.)</i>		
Школа управления человеческими ресурсами	М. Армстонг, Е. Лоулер, Дж. Пфедфер, М. Хьюзелид, С. Вуд	Работник – инвестиционный ресурс организации, особая экономическая ценность. Затраты на персонал, как инвестиции, приносящие прибыль. Разработка программ длительной занятости работника. Формирование агентских отношений между работником и нанимателем

В последней четверти XX в. произошло кардинальное изменение отношения к работникам. Если ранее преимущественно использовался термин «персонал», «трудовые кадры предприятия», то в настоящее время используется категория «человеческие ресурсы», которая трактуется как совокупность самостоятельных, способных к самореализации, к саморазвитию личностей. Именно учет личностного фактора приводит к трансформации концепции управления персоналом в управление человеческими ресурсами. Такая трансформация обусловлена изменением отношения к работникам в условиях постиндустриального общества и экономики знания, что связано с внедрением качественно новых технологий; снижением возможностей контроля над исполнителями и необходимостью расширения самоконтроля; широким распространением коллективной и командной организации труда; повышением образовательного и культурного уровня населения; усилением демократизации социально-экономической жизни современного общества; обострением глобальной конкуренции, поднявшей планку требований к работникам.

Таким образом, произошла трансформация парадигмальной роли человеческого ресурса в производстве. Если ранее труд (человеческий ресурс) рассматривался как традиционный фактор производства наравне с другими материальными факторами (оборудование, материалы), а значит и задача минимизации затрат сводилась к экономии прежде всего заработной платы, то в настоящее время работник – это источник благосостояния фирмы, ключевой нематериальный ресурс. Изменение роли человеческого ресурса в производстве повлекло за собой и изменение общего подхода к экономическому развитию, заключающемуся в том, что человек – это не средство накопления богатства или достижения цели роста благосостояния, а цель развития производства и роста благосостояния.

<sup>1</sup> Составлено автором в процессе исследования.

Современный этап развития теории управления характеризуется большим вниманием к вопросам развития, эффективного использования человеческих ресурсов на основе изучения потребностей и мотивов поведения индивидов, направленного на решение задач инновационного развития экономики.

*ЛИТЕРАТУРА*

- Гвишиани Д.М.* (1972). Организация и управление. М.: Наука.  
*Голубев К.И.* (2003). История менеджмента: тенденция гуманизации. СПб.: Юридический центр Пресс.  
*Друкер П.* (2001). Практика менеджмента / Пер. с англ. М.  
*Кезин А.В.* (2001). Менеджмент: методологическая культура. М.: Гардарики.

*REFERENCES*

- Gvishiani D.M.* (1972). Organization and management. Nauka. (In Russian.)  
*Golubev K.I.* (2003). History of management: the trend of humanization. St. Petersburg. Press Law Center. (In Russian.)  
*Drucker P.* (2001). Practice Management. Translated from English. Moscow. (In Russian.)  
*Kezin A.V.* (2001). Management: methodological culture. Moscow. Gardariki. (In Russian.)

*ECONOMIC THEORY*

<b>Belokrylova O.S., Dubskaya E.S.</b> World experience of emerging of the creative economy and the opportunities of its use in Russia.....	5
<b>Svoevolin V.Yu.</b> Network-centric principle of socio-economic systems management.....	12
<b>Deruzhinsky G.V.</b> Urgency and necessity of the study of the subject of political economy.....	16
<b>Bondar T.G.</b> Problems of innovative forms operation of economic systems integration.....	22
<b>Wasserman E.V.</b> The e-government as a factor of reduction uncertainty in the conditions of informatization of society.....	27
<b>Vaskina M.G.</b> Modernization of motivational mechanisms in the conditions of macroeconomic instability.....	33
<b>Runova L.P.</b> Modeling integrated indicator of life quality.....	37
<b>Chaplya V.V.</b> The method of an estimation of degree of a maturity of forms of shadow economic relations.....	41

*ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE*

<b>Tumanyan Yu.R.</b> Methods and forms of penetration marketing program on a foreign market .....	45
<b>Belokrylov K.A., Tsygankov S.S.</b> Institutional modernization of the mechanism of public procurement in the context of the transition to contract system (by the example of South Federal University).....	50
<b>Andreeva L.Yu., Shmalenyuk K.A.</b> Problems in formation of professional competence and mobility of staff in major companies.....	55
<b>Zaynullina T.G.</b> Problems and prospects of low-rise housing.....	61
<b>Tatuev A.A., Bakhturazova T.V.</b> Structural features of monetary accumulation of the population....	64
<b>Lazareva E.I., Maslyukova E.V.</b> The grain logistics companies stock market' investment attractiveness integral estimation: concept and tools for modeling.....	70
<b>Edelev D.A.</b> Problem reproduction competitiveness of the modern industry.....	77
<b>Blokhin K.A., Gavrilov A.A., Gavrilova M.A.</b> Development of innovative financial products under the conditions of the economic crisis.....	82
<b>Lakirbaia I.D.</b> Develop and implement innovative projects of industrial enterprises.....	87
<b>Aliyeva Z.M.</b> The concept of consumer behavior formation influenced by relationship marketing in retail.....	92
<b>Simachenko M.G., Belokrilov K.A.</b> The assessment of branch markets functioning efficiency (on the example of procurement).....	100
<b>Shal A.V.</b> Statistical estimation of gender segregation in Russia in post-crisis period.....	106
<b>Kukarin M.V.</b> Problems of development of the industry and population employment.....	110
<b>Ivanova E.A.</b> Specificity of internal corporative relations in modern Russian economy.....	115
<b>Koroleva N.Yu., Frolova I.V.</b> Organization problems of separate accounting for tax purposes and with a combination of tax regimes.....	118
<b>Shelepov V.G.</b> Monetary and fiscal policy in a system of providing favorable business environment for development of Russian business.....	123
<b>Kalyugina S.N., Makarieva V.Y.</b> Research of social factors of industrial enterprises innovative activity.....	129
<b>Sushchenko D.I., Eliseeva T.P.</b> Conceptual basis for the development of small and medium forms of entrepreneurial activity in the service sector.....	134
<b>Shevchenko D.A., Davydenko A.V.</b> Financial literacy as a factor in the saving behavior of households.....	139

<b>Shash N.N., Borodin A.I., Tatuev A.A.</b> Problems of transition to the program budget: new calls of the budgetary policy of Russia.....	145
<b>Shvetsova A.N., Dubskaya O.S.</b> Public-private partnership as a form of interaction between the state and business in the context of theories of institutional changes.....	153
<b>Takushinova M.M.</b> Principles of operation of the deposit insurance system.....	157

*REGIONAL ECONOMY PROBLEMS*

<b>Druzhinin A.G., Grishikyan V.V.</b> Inter-municipal cooperations in areas of the metropolization: factors, trends, challenges.....	162
<b>Galazova S.S.</b> Natural and economic risks of economic space mountain areas.....	166
<b>Deruzhinsky G.V., Khaustov A.V.</b> Providing integration effect in preventing and resolve the contradictions of regional labor market.....	169
<b>Shafirov L.A., Oganesyanyan A.A.</b> Consumer lending as the factor for sustainable growth and household welfare in depressed areas (literature review).....	175
<b>Bondarenko V.E.</b> The criteria for determining the sustainable development of enterprise structures in the context of improving the financial regulatory system in the region.....	182
<b>Drobyshevskaya L.N., Isakov K.M.</b> Tool and technological support response evaluation of innovative mezo-economic system.....	187
<b>Lazareva E.I.</b> Innovation-oriented model of South-Russian regions' welfare capital increasing cluster policy.....	194
<b>Zhukova I.A.</b> Methodological basis for the elimination of the environmental damage in coal mining area with use of public-private partnership.....	200
<b>Vasilieva N.K., Kovryakova E.A.</b> Condition and improve the efficiency of rice production areas in the Kuban.....	205
<b>Tambiev A.Kh.</b> Modern approaches to the formation of the innovation economy infrastructure in the North Caucasian federal district.....	209

*TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT*

<b>Popova A.H., Arkauti V.V., Ikaeva L.E.</b> International financial reporting standards (IFRS): problems of implementation and transformation of Russian financial statements.....	215
<b>Ustjugova A.V.</b> Modern lines of formation of institutional structure of not bank financial sector of EU.....	219

*HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT*

<b>Kostenko E.P.</b> Evolution theory and practice of human resource management in the XX century .....	222
--	-----

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**2013**

**Том 11**

**Номер 4**

**Часть 2**

Сдано в набор 01.11.2013. Подписано в печать 07.11.2013.  
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.  
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 230.

Издательство «Наука-Спектр».  
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.  
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.