



**Межрегиональная  
Ассоциация  
специалистов  
негосударственных  
образовательных  
учреждений  
Южного Региона**



**Некоммерческое партнерство  
«Южно-Российский Университет»**

**☀ БИЗНЕС ☀ ОБРАЗОВАНИЕ ☀ ПРАВО ☀**  
**ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**



**☀ BUSINESS ☀ EDUCATION ☀ LAW ☀**  
**BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE**

**Выпуск № 2 (19)**

**Волгоград 2012**



**Уважаемые авторы и читатели!**

**Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>,  
на котором вы можете более подробно ознакомиться с тре-  
бованиями к оформлению статей и условиями их публика-  
ции, порядком рецензирования авторских оригиналов  
статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.**

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:  
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,  
тел. (8442) 223547, 540588.  
E-mail: meon\_nauka@mail.ru  
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 15.11.2011. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>,  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.  
Тираж 1000. Заказ 3592.  
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,  
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

*Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).*

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.  
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.  
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная

**Бизнес. Образование. Право.**  
*ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА*  
**Business. Education. Law.**  
*BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE*

Научный журнал  
издается с 2006 г.  
Выходит 4 раза в год

№ 2 (19), 2012  
ISSN 1990-536X

Учредитель –  
НОУ ВПО «Волгоградский  
институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге  
«Почта России» – 38683

Редакционный индекс – Р8683

Подписной индекс в каталоге  
«Пресса России» – 41806, 42928

**РЕДКОЛЛЕГИЯ:**



**Главный редактор –**  
**Ващенко Александр**  
**Николаевич, д. э. н.,**  
профессор,  
член диссовета  
ДМ 502.005.02



**Первый заместитель**  
**главного редактора –**  
**Морозова Наталья**  
**Ивановна, к. э. н., доцент**  
кафедры экономики  
и управления Волгоградского  
института бизнеса

**ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:**



**Кабанов Вадим Николаевич –**  
д. э. н., профессор кафедры  
экономики и управления  
Волгоградского  
института бизнеса,  
зам. председателя  
диссовета ДМ 502.005.02



**Белоненко Михаил Борисович –**  
д. ф.-м. н., профессор кафедры  
финансовых, учетных  
и математических дисциплин  
Волгоградского  
института бизнеса



**Сибиряков Сергей Львович –**  
д. ю. н., профессор,  
профессор кафедры  
специальных юридических  
дисциплин  
Волгоградского  
института бизнеса

**Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна**

**ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:**

Ростовщиков И. В., д. ю. н., проф. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;  
Анисимов А. П., д. ю. н., проф. кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;  
Гончаренко Е. В., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;  
Гончаренко В. Д., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;  
Коробова Т. Л., к. ю. н., доц., и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;  
Филиппов М. В., к. т. н., доц., зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;  
Кузеванова А. Л., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;  
Полтавская М. Б., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;  
Сибирякова Т. Б., к. б. н., проф. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;  
Шамрай Л. В., к. э. н., доц., зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса;  
Федянова Н. А., к. т. н., доц., зав. кафедрой финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;  
Зубова О. Г., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;  
Клеткина Ю. А., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия  
ПИ № ФС 9-0878 от 27 июля 2006 г., перерегистрирован:  
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.  
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

## Редакционный совет журнала / Editorial advisory board



**Председатель редакционного совета – Сазонов С. П.,** д. э. н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета Д 212.029.04 Волгоградского государственного университета, заслуженный экономист РФ (Волгоград)

**Sazonov S. P.,**

Chairman of the editorial advisory board: Sazonov S. P., doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economics and finances of the companies of Volgograd state technical university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation committee D 212.029.04 of Volgograd State University, honored economist of the RF (Volgograd)

**Зам. председателя редакционного совета – Ващенко А. А.,** д. э. н., доцент, ректор Волгоградского института бизнеса, председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

**Deputy of the chairman of the editorial advisory board: Vashchenko A. A.,**

Doctor of economics, assistant professor, rector of Volgograd Business Institute, Chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



**Агапов С. А.,**

д. э. н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик РАЕН (Москва)

**Agapov S. A.,**

doctor of economics, professor, auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, academician of the Russian Academy of Natural Sciences (Moscow)

**Акперов И. Г.,**  
д. э. н., профессор, ректор Института управления, бизнеса, права, член диссовета ДМ 212.113.01 (Ростов-на-Дону)

**Akperov I. G.,**

Doctor of economics, rector of the Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



**Гончарова М. В.,**

д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссовета Д 212.029.04 (Волгоград)

**Goncharova M. V.,**

Doctor of economics, professor of the department of economics and finances of the companies of Volgograd state technical university, member of the dissertation board D 212.029.04 (Volgograd)

**Галушкин В. И.,**  
д. э. н., профессор, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства, заместитель председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

**Galushkin V. I.,**

Doctor of economics, honored worker of the housing-municipal services, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)



**Белицкий А. Д.,**

президент Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

**Belitskiy A. D.,**

President of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)

**Дудов А. С.,**  
д. э. н., профессор, ректор Кисловодского института экономики и права, председатель диссовета ДМ 521.002.01 (Кисловодск)

**Dudov A. S.,**

Doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk institute of economics and law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)



**Латышевская Н. И.,**

д. м. н., профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы (Волгоград)

**Latyshevskaya N. I.,**

Doctor of medicine, professor, chairman of the committee on health services, physical culture and youth policy of the Volgograd Regional Duma (Volgograd)

**Сизов Ю. И.,**  
д. э. н., профессор, чл.-корр. РАЕН, член диссовета Д 212.029.01 Волгоградского государственного университета, заместитель председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

**Sizov Yu. I.,**

Doctor of economics, correspondence member of the Russian Academy of Natural Science, member of the dissertation board D 212.029.01 of Volgograd state university, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)





**Клейн В. Р.,**  
руководитель Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области – главный государственный регистратор Волгоградской области, действительный государственный советник юстиции Российской Федерации 2 класса (Волгоград)

**Klein V. R.,**  
Head of the Directorate of the Federal service for the state registration, cadastre and cartography of the Volgograd Region – chief state registrar of the Volgograd Region, actual state counselor of justice of the Russian Federation of class 2 (Volgograd)

**Герасимова В. В.,**

д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики Поволжского института государственной службы им. П. А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, председатель диссовета ДМ 502.005.02 (Саратов)

**Gerasimova V. V.,**

Doctor of economics, professor, head of the department of economics of Povolzhsky institute of the state service named after P.A. Stolypin of the Russian academy of economy and state service under the guide of the President of the Russian Federation, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)



**Гончаров А. И.,**  
д. э. н., д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, член диссовета Д 212.029.07 (Волгоград)

**Goncharov A. I.,**  
Doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of Volgograd branch of the Russian academy of economy and state services the guide of the President of the Russian Federation, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)

**Козенко З. Н.,**

д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградского государственного аграрного университета, член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

**Kozenko Z. N.,**

Doctor of economics, professor, head of the department of economic theory and rural credit cooperation of Volgograd state agricultural university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)



**Перекрестова Л. В.,**  
д. э. н., профессор, чл.-кор. РАЕН, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета, член диссовета Д 212.029.01, член диссовета ДМ 307.001.08, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

**Perekrestova L. V.,**  
Doctor of economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of the theory of finances, credit and taxation of Volgograd state university, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)

**Набиев Р. А.,**

д. э. н., профессор, декан строительного факультета Астраханского государственного технического университета, зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ (Астрахань)

**Nabiev R. A.,**

Doctor of economics, professor, dean of the construction department of Astrakhan state technical university, head of the department of economics and management of the companies, member of dissertation board DM 307.001.08, member of dissertation board D 212.029.04, honored construction engineer of the RF (Astrakhan)



**Сериков В. В.,**  
д. э. н., профессор, чл.-кор. Российской академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами Волгоградского государственного социально-педагогического университета, зам. председателя диссовета Д212.027.02 (Волгоград)

**Serikov V.V.,**  
Doctor of pedagogical sciences, professor, corresponding member of the Russian academy of education, head of the department of management of pedagogical systems of Volgograd state social-pedagogical university, deputy head of the dissertation board D 212.027.02 (Volgograd)

**Калиничева Р. В.,**

д. э. н., профессор, проректор по научной работе Волгоградского кооперативного института, филиал Российского университета кооперации, член диссовета Д 513.002.03 (Волгоград)

**Kalinicheva R. V.,**

Doctor of economics, professor Deputy Rector, in charge of scientific activity of Volgograd cooperative institute, branch of the Russian university of cooperation, Member of dissertation committee D 513.002.03 (Volgograd)



## СОДЕРЖАНИЕ

|  |    |
|--|----|
| ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ .....  | 9  |
| <b>Саонов С. П.</b> , д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)       |    |
| <b>Терелянский П. В.</b> , д-р экон. наук, канд. тех. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем в экономике Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)                               |    |
| <b>Лукьянова А. В.</b> , канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг (практика федеральных программ, блок региональные услуги) (г. Москва)   |    |
| Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней – основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации .....  | 13 |
| <b>РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА</b> .....   | 23 |
| <b>Кабанов В. А.</b> , канд. экон. наук, профессор, депутат Волгоградской областной думы (г. Волгоград)  |    |
| Можно ли изменить экономическую ситуацию в регионе: точка зрения .....   | 24 |
| <b>Кабанов В. Н.</b> , д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)   |    |
| Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) . . .  | 28 |
| <b>РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....   | 39 |
| 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством   |    |
| 01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами .....  | 40 |
| Промышленность .....   | 40 |
| <b>Абрамян Л. Р.</b> , аспирант каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)  |    |
| Обоснование момента принятия управленческого решения по управлению имуществом организации на основании физической модели .....   | 40 |
| АПК и сельское хозяйство .....   | 42 |
| <b>Шапкина Л. Н.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и банковского дела Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград)  |    |
| Сущность и характеристики категории «продовольственная безопасность» .....   | 42 |
| <b>Беликина А. В.</b> , соискатель каф. экономической теории и экономической политики Волгоградский государственный университет (г. Волгоград)   |    |
| Современное состояние производства семян масличных культур в регионе .....   | 46 |
| Строительство .....  | 50 |
| <b>Максимчук О. В.</b> , д-р экон. наук, профессор, декан факультета экономики и права Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)  |    |
| <b>Мелик-Степанян Н. В.</b> , аспирант каф. экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)  |    |
| Методические основы формирования системы эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (муниципального образования) .....  | 50 |
| 02. – Управление инновациями .....   | 56 |
| <b>Семенов А. К.</b> , д-р экон. наук, профессор каф. управления Королевского института управления, экономики и социологии (г. Королев, Московская область)  |    |
| Факторы инновационного развития России .....   | 56 |
| 03. – Региональная экономика .....   | 60 |
| <b>Матохина К. Ю.</b> , аспирант каф. государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)   |    |
| Механизмы и инструменты преодоления посткризисных явлений в экономике региона (на примере Южного федерального округа) .....  | 60 |
| 05. – Экономика труда .....  | 67 |
| <b>Герасимова В. В.</b> , д-р экон. наук, профессор, зав. каф. экономики Поволжского института им. П. А. Столыпина филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) |    |
| Социальное партнерство как институт модернизации экономической системы общества .....  | 67 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Вашенко А. Н.</b> , д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)<br>Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда . . . . .  | 72  |
| <b>Балашова Н. Н.</b> , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского аграрного университета (г. Волгоград)   |     |
| <b>Вашенко А. Н.</b> , д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)<br>Экономический закон распределения жизненных благ по труду и механизмы его действия . . . . .  | 82  |
| 08. – Экономика предпринимательства . . . . .   | 93  |
| <b>Кабанов В. А.</b> , канд. экон. наук, профессор, депутат Волгоградской областной думы (г. Волгоград)   |     |
| <b>Очеретяная Д. В.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. мировой экономики и экономической теории<br>Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)<br>Тенденции модернизации российских регионов: роль государственно-частного партнерства<br>в формировании региональной политики . . . . .  | 93  |
| <b>Ганжа И. В.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. экономики и менеджмента Кавминводского института<br>сервиса филиала Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса (г. Пятигорск)<br>Теоретические подходы к развитию государственно-частного партнерства . . . . .  | 97  |
| <b>Немкина Е. А.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. экономического анализа и финансов<br>Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)<br>Оценка эффективности концепции развития кооперативного предпринимательства<br>Волгоградской области на основе кластерного подхода . . . . .  | 101 |
| <b>Аборвалова О. Н.</b> , канд. соц. наук, доцент каф. социально-гуманитарных дисциплин Саратовского<br>института филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Саратов)<br>Сетевые технологии в Российской торговле . . . . .   | 106 |
| <b>Фомина С. И.</b> , соискатель каф. менеджмента Волгоградского государственного университета,<br>начальник отдела мониторинга, анализа и планирования Управления развития предпринимательства<br>Администрации Волгоградской области (г. Волгоград)<br>Построение государственной системы поддержки и развития молодежного<br>предпринимательства Волгоградской области . . . . . | 108 |
| <b>Калашников Д. В.</b> , канд. соц. наук, старший преподаватель каф. экономики Волгоградского филиала<br>Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград)   |     |
| <b>Савина С. А.</b> , канд. с. х. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности<br>Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)   |     |
| <b>Высочкина С. А.</b> , старший преподаватель каф. экономики и внешнеэкономической деятельности<br>Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)<br>Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона . . . . .   | 112 |
| 09. – Маркетинг . . . . .   | 118 |
| <b>Матыцин Д. Е.</b> , аспирант каф. маркетинга и рекламы Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)<br>Маркетинговая стратегия развития телеканала: актуальные теоретические вопросы . . . . .  | 118 |
| 10. – Менеджмент . . . . .  | 122 |
| <b>Гришин И. А.</b> , д-р экон. наук, доцент, зав. каф. менеджмента<br>Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)<br>Интеграционный менеджмент в развитии конкурентоспособности организаций . . . . .  | 122 |
| <b>Жура С. Е.</b> , канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Института управления (г. Архангельск)<br>Управление инновационной деятельностью в целях развития малого инновационного бизнеса . . . . .   | 126 |
| <b>Чумакова Е. В.</b> , аспирант каф. менеджмента Международного университета в Москве (г. Москва)<br>Анализ моделей корпоративного управления . . . . .  | 131 |
| <b>Чумакова Е. В.</b> , аспирант каф. менеджмента Международного университета в Москве (г. Москва)<br>Актуальное направление совершенствования организационной модели корпоративного управления . . . . .   | 134 |
| <b>Чумакова Е. В.</b> , аспирант каф. менеджмента Международного университета в Москве (г. Москва)<br>Проблема «эндогенности» совета директоров . . . . .   | 138 |
| <b>Тихомирова Е. В.</b> , аспирант каф. экономики и управления, преподаватель каф. экономики и управления<br>Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)<br>Оптимизация автономности местного самоуправления . . . . .  | 140 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Зазуля Н. В.</b> , <i>соискатель каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса, руководитель центра дистанционного обучения, старший преподаватель каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)</i> |     |
| Изменение структуры и системы управления затратами вуза в условиях введения новых аккредитационных показателей. . . . .  | 145 |
| 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит . . . . .   | 149 |
| <b>Богомолов С. М.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>  |     |
| Опережающее финансирование как принцип финансового обеспечения деятельности банка . . . . .  | 149 |
| <b>Ильина Л. В.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>   |     |
| Методология подходов к формированию и использованию резервов на возможные потери по ссудам . . . . .   | 151 |
| <b>Копченко Ю. Е.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>   |     |
| Теория и практика использования в банковской деятельности субординированных займов . . . . .   | 155 |
| <b>Коробова Г. Г.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор каф. банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>  |     |
| Роль банковской системы в инновационном развитии экономики в современных условиях . . . . .  | 158 |
| <b>Коробов Ю. И.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор, зав. каф. банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>   |     |
| Современная банковская культура . . . . .  | 162 |
| <b>Нестеренко Е. А.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор каф. банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов)</i>  |     |
| Межкультурные особенности формирования современного банковского менеджмента. . . . .   | 164 |
| <b>Сазонов С. П.</b> , <i>д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)</i>                         |     |
| <b>Лукьянова А. В.</b> , <i>канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг (практика федеральных программ, блок региональные услуги) (г. Москва)</i>  |     |
| <b>Дмитриева Е. И.</b> , <i>магистр каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)</i>   |     |
| Направления развития интеллектуального капитала бюджетных организаций – главная цель повышения качества жизни населения региона . . . . .  | 167 |
| <b>Юленкова И. Б.</b> , <i>канд. экон. наук, доцент каф. финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск)</i>   |     |
| Активизация государственной поддержки предпринимательства как важнейшее условие социально-экономического развития в современных условиях . . . . .   | 175 |
| <b>Русавская А. В.</b> , <i>канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и страхования, докторант каф. финансов, кредита и страхования Российской академии предпринимательства (г. Москва)</i>  |     |
| Особенности развития регионального кредитного механизма в Калужской области. . . . .   | 178 |
| <b>Полетаев В. Э.</b> , <i>канд. ист. наук, доцент каф. социально-гуманитарных дисциплин Московского социально-педагогического института при Московском педагогическом государственном университете (г. Москва)</i>                                  |     |
| Банковский сектор в программах инновационного развития России . . . . .  | 181 |
| <b>Алиева М. З.</b> , <i>ассистент каф. экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)</i>  |     |
| <b>Евсеева А. Р.</b> , <i>доц. каф. экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)</i>  |     |
| Аутсорсинг как форма хозяйственных отношений организаций-партнеров . . . . .   | 185 |
| <b>Мурзаева О. В.</b> , <i>аспирант каф. финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск)</i>   |     |
| Региональные аспекты финансового обеспечения здравоохранения (на примере Республики Мордовия) . . . . .  | 188 |
| <b>Кардаильская Т. Г.</b> , <i>соискатель каф. экономики бизнеса и финансов, старший преподаватель каф. экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)</i>                              |     |
| Агропромышленный комплекс как специфический объект кредитования . . . . .  | 197 |

|   |            |
|---|------------|
| 08.00.12 – Бухгалтерский учет. . . . .  | 201        |
| <b>Калиничева Р. В.</b> , д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе<br>Волгоградского кооперативного института Российского университета кооперации (г. Волгоград)  |            |
| Пути повышения экономической эффективности субъектов малого бизнеса и процедуры антикризисного плана . . . . .  | 201        |
| <b>Иванов Е. А.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита<br>Чебоксарского кооперативного института филиала Российского университета кооперации (г. Чебоксары)   |            |
| Модель сквозного бюджетирования в многоsegmentных организациях холдингового типа . . . . .  | 207        |
| <b>Мелихов В. А.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. бухгалтерского учета и аудита<br>Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)   |            |
| <b>Поцелуев В. Г.</b> , аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита<br>Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)  |            |
| Определение объектов учета при создании инновационных продуктов и процессов для организации<br>учетно-аналитической системы управления затратами на инновации на мясоперерабатывающих предприятиях . . . . .  | 215        |
| 08.00.14 – Мировая экономика . . . . .  | 219        |
| <b>Кудряшова И. В.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. финансовых, учетных и математических дисциплин<br>Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)  |            |
| Основные тенденции прямых иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области . . . . .  | 219        |
| <b>Давиденко Л. Г.</b> , доцент каф. организации таможенного контроля Ростовского филиала<br>Российской таможенной академии, аспирант каф. таможенного дела и международных отношений<br>Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)                      |            |
| Историко-генетический и компаративистский подход к сервисному производству в экономиках мира . . . . .  | 222        |
| <b>Давиденко И. В.</b> , аспирант каф. международных экономических отношений Южно-российского института<br>филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Ростов-на-Дону)   |            |
| Анализ теоретических подходов к определению понятия «экономическая безопасность» . . . . .  | 226        |
| <b>Атаев А. М.</b> , аспирант каф. международных экономических отношений Южно-Российского института<br>филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Ростов-на-Дону)   |            |
| Антикризисная политика стран Юго-Восточной Азии по урегулированию внешнедолгового кризиса. . . . .  | 231        |
| <b>РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ . . . . .</b>   | <b>237</b> |
| <b>Колотаев В. А.</b> , д-р филол. наук, профессор Российского государственного гуманитарного университета,<br>ведущий научный сотрудник отдела теории искусства Государственного института искусствознания (г. Москва)   |            |
| <b>Поляков К. В.</b> , аспирант каф. теории и истории культуры Гуманитарного института телевидения и радиовещания<br>им. М. А. Литовчина (г. Москва)  |            |
| Типология реалити-шоу . . . . .   | 238        |
| <b>Чернобров А. А.</b> , д-р филол. наук, профессор Новосибирского государственного<br>педагогического университета (г. Москва)   |            |
| <b>Соломенникова Т. П.</b> , аспирант каф. английского языка Новосибирского государственного<br>педагогического университета, переводчик ООО «Медицинская пресса» (г. Москва)   |            |
| К вопросу о лингвокультурологической концептуализации медицинских терминов . . . . .  | 241        |
| <b>Васильева Н. О.</b> , канд. тех. наук, доцент, декан факультета товароведения и коммерции<br>Красноярского государственного торгово-экономического института (г. Красноярск)   |            |
| Формирование системы показателей совместимости учебно-научных текстов на основе дихотомического анализа . . . . .   | 245        |
| <b>Бурая Л. В.</b> , канд. пед. наук, доцент, соискатель каф. педагогики начального образования Елецкого государственного<br>университета им. И. А. Бунина, зав. каф. педагогики и физической культуры Белгородского государственного<br>университета, Старооскольского филиала (г. Старый Оскол) |            |
| Универсальная матрица творческой самореализации и учительские стратегии непрерывного образования . . . . .  | 250        |
| <b>Соколова Е. Н.</b> , канд. искусствовед., докторант, доцент каф. художественного образования и музейной<br>педагогики Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург)   |            |
| Современные средства оценивания образовательных результатов студентов бакалавриата<br>при обучении методике изобразительного искусства. . . . .   | 256        |
| <b>Бондаренко М. П.</b> , канд. экон. наук, доцент каф. спортивного менеджмента и экономики<br>Волгоградской государственной академии физической культуры (г. Волгоград)  |            |
| <b>Лях М. П.</b> , аспирант каф. спортивного менеджмента и экономики<br>Волгоградской государственной академии физической культуры (г. Волгоград)   |            |
| Анализ организации спортивной и физкультурно-оздоровительной работы в г. Волгограде . . . . .   | 260        |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Воробьева О. В.</b> , канд. истор. наук, доцент каф. связи с общественностью<br>Российского государственного университета туризма и сервиса (г. Москва)  |     |
| Предпринимательская деятельность российских эмигрантов в США в 1920–1930-е годы . . . . .   | 266 |
| <b>Николаев Н. Н.</b> , соискатель каф. стран постсоветского зарубежья<br>Российского государственного гуманитарного университета (г. Москва)   |     |
| Мир рекламы зарубежной России в 1920–1980-е гг. (специфика, основные направления и формы развития) . . . . .  | 270 |
| <b>РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ.</b> . . . . .   | 275 |
| <b>Гончаров А. И.</b> , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) |     |
| <b>Рыженков А. Я.</b> , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)                 |     |
| <b>Черноморец А. Е.</b> , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)               |     |
| Ошибочность легальных трактовок понятий «плоды», «продукция»,<br>«доходы» коммерческих юридических лиц и ее последствия . . . . .   | 276 |
| <b>Пшенко О. Ю.</b> , канд. экон. наук, доцент, профессор каф. финансов и кредита Института управления (г. Архангельск)   |     |
| <b>Пшенко А. Г.</b> , доцент каф. гражданского права Института управления (г. Архангельск)  |     |
| Системный подход к понятию «местное самоуправление» . . . . .   | 281 |
| <b>Родионов Л. А.</b> , канд. юрид. наук, доцент, зав. каф. гражданского права и процесса<br>Самарского филиала Московского городского педагогического университета (г. Самара)   |     |
| Возмещение морального вреда, причиненного незаконным осуждением, за счет казны Российской Федерации . . . . .   | 287 |
| <b>Рамазанов Т. Г.</b> , аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин<br>Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград)   |     |
| Предпринимательские интересы кредиторов и учредителей<br>коммерческого банка в его стабильной платежеспособности . . . . .  | 291 |
| <b>Сергачева О. А.</b> , преподаватель каф. гражданско-правовых дисциплин<br>Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (г. Волгоград)   |     |
| Особенности правовой регламентации размещения заказов<br>для государственных и муниципальных нужд в Итальянской Республике . . . . .  | 299 |
| Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых<br>в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» . . . . .  | 303 |

## **ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ**



***РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ И РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ  
НАУЧНОГО РЕЦЕНЗИРУЕМОГО ЖУРНАЛА «БИЗНЕС.  
ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО  
ИНСТИТУТА БИЗНЕСА» ПРИГЛАШАЕТ ОБСУДИТЬ НА  
СТРАНИЦАХ ЖУРНАЛА ПРОБЛЕМУ АДАПТАЦИИ ЧЕЛОВЕКА  
К ВЫЗОВАМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ***



***Приглашаем на сайт научного журнала:***

***<http://vestnik.volbi.ru>***

***Все вопросы***

***по e-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)***

## ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ

## INVITATION FOR DISCUSSION

Вхождение человеческой цивилизации в информационное общество породило серьезную проблему своевременно подготовить людей к новым условиям жизни и профессиональной деятельности в высокоавтоматизированной информационной среде, научить их самостоятельно действовать в этой среде, эффективно использовать ее возможности и защищаться от негативных воздействий. Проблемы становления информационного общества, и прежде всего места человека в таком обществе, в настоящее время являются предметом пристального внимания международного сообщества. Ведущими международными организациями в этой сфере являются ЮНЕСКО и ИФЛА.

В результате слияния двух важнейших программ ЮНЕСКО Общей программы по информации и Межправительственной программы по информатике в 2000 г. родилась программа «Информация для всех». В самом названии новой программы «Информация для всех» отражена существенная эволюция в осознании рассматриваемой проблемы: раньше она воспринималась как техническая и технологическая, а сегодня как гуманитарная, социальная и политическая. Доминантой новой мировой информационной политики становятся не технологии и даже не сама информация, а ее создатель и конечный потребитель, человек.

Наша жизнь есть непрерывный обмен информацией. И технологический прогресс сводится лишь к убыстрению этого обмена. Возможно, что это спорное утверждение и историю человечества надо рассматривать как вереницу войн и конфликтов. Но тогда трудно говорить о развитии человека как нравственного существа. Более конструктивным кажется подход, описывающий общество как среду, генерирующую и потребляющую информацию.

Формирование информационного общества и общества знаний – насущная необходимость общественного развития. Для того чтобы обеспечить всеобщий доступ к информационным ресурсам для широких масс населения, решить проблему образования для всех на протяжении всей жизни, правительства многих стран и международные организации развивают техническую инфраструктуру, автоматизируют государственную службу и управление, внедряют электронный документооборот и интерактивные системы взаимодействия с гражданами. К сожалению, зачастую технический аспект выходит на первый план. Это приводит к тому, что граждане не умеют пользоваться предоставляемыми возможностями; не понимают, как применить информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) для своей эффективной самореализации; инвестиции в ИКТ не дают желаемой отдачи.

*Информационная культура личности – одна из составляющих общей культуры человека; совокупность информационного мировоззрения и системы знаний и умений, обеспечивающих целенаправленную самостоятельную деятельность по оптимальному удовлетворению индивидуальных информационных потребностей с использованием как традиционных, так и новых информационных технологий. Является важнейшим фактором успешной профессиональной и непрофессиональной деятельности, а также социальной защищенности личности в информационном обществе.*

*Осознание фундаментальной роли информации в общественном развитии; возрастание объемов информации; информатизация общества, развитие информационной*

Entering of the information community by the human civilization has enabled the serious issue of the timely preparation of the human beings to new living conditions and professional activity in the highly-automated information environment; of teaching people to independently operate in such environment, effectively use its opportunities and protect themselves against negative impacts. The issues of development of the information community and first of all the place of a human being in such community are currently under the intent attention of the international society. The leading international agencies in this area are UNESCO and IFLA.

The merge of two most important programs of UNESCO, General program for information and Inter-governmental program for information science, resulted in the emergence of the program Information for everybody in 2000. The name of the program, Information for everybody, reflects the significant evolution of realization of the issue under consideration: previously it was interpreted as technical and technological; currently it is apprehended as humanitarian, social and political. The dominant of the new world information policy is not technology and even not information as it is, but its creator and the final user – a human being.

Our life is a continuous exchange of information. The process comes only to speeding up such exchange. Probably, it is a disputable statement, and the history of mankind shall be considered as raw of wars and conflicts. In such case it is hard to speak about development of a human being as a moral creature. The approach describing the society as the environment generating and applying information looks more constructive.

Establishing the information society and the society of knowledge is a vital necessity of the public development. In order to provide for the universal access to the information resources of the wide range of population, and to resolve the issue of education for everybody for the entire life duration, the governments of many countries and the international agencies are developing technical infrastructure, performing automation of the state services and management, introducing electronic document control system and the interactive systems of cooperation with the citizens. Unfortunately, the technical aspects often prevail. This results in the fact that the people are not able to use the provided opportunities; do not understand how information and communication technologies (ICT) can be applied; investments in the ICT do provide the desired efficiency.

Information culture of the individual is one of the components of the general culture of a human being; a totality of the information outlook and the system of knowledge and abilities providing for the purposeful independent activity for optimal satisfaction of the individual information demands using traditional technologies, as well as the information ones. Information culture is the most important factor of successful professional and non-professional activity, as well as the social protection of the person in the information society.

Understanding of fundamental role of information in the public development; increasing of the volume of information, information saturation of the society, development of information equipment and technologies, development of

техники и технологии; становление информационного общества – все эти глобальные факторы обусловили появление и развитие в России такого сложного и многозначного понятия, как информационная культура, определили становление информационной культуры как самостоятельного научного направления и образовательной практики. Предлагаемое рядом авторов определение информационной культуры согласуется также с принятыми ЮНЕСКО Рекомендациями о развитии и использовании многоязычия и всеобщем доступе к киберпространству. В этом документе указано средство, с помощью которого доступность информации может быть обеспечена на практике: Государствам-членам и международным организациям следует содействовать распространению грамотности в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Решающее значение для информационного общества имеет развитие **человеческого капитала**, включая открытое, интегрированное и межкультурное образование в сочетании с обучением навыкам в области ИКТ.

На сегодняшний день понятие **«Информационная культура»** определяется как умение целенаправленно работать с информацией и использовать для ее получения, обработки и передачи компьютерную информационную технологию, современные технические средства и методы. Для свободной ориентации в информационном потоке человек должен обладать информационной культурой как одной из составляющих общей культуры.

Для развития в индивидууме информационной культуры совсем не важно, чтобы этот самый индивидуум находился на переднем крае развития высоких технологий, являлся опытным администратором сложной операционной системы, разработчиком изощренных алгоритмов или программ. Но есть та часть информационной культуры, которая имеет непосредственное отношение к компьютерной технике. За неимением лучшего назовем эту часть компьютерной грамотностью.

Компьютерная грамотность в нашем понимании – это система навыков работы с компьютерами и другими устройствами, содержащими микропроцессоры. Навыки эти довольно сложны и не являются полностью механическими, как, например, умение водить автомобиль. Они скорее относятся к мыслительным навыкам. Можно выделить несколько составляющих компьютерной грамотности.

Как решить проблему компьютерной неграмотности населения, как организовать массовое обучение и по какой методике преподавать, посвящаются различные конференции и совещания с тематическими названиями: «Электронный гражданин», «Электронное правительство», «Электронный бюджет» и т. д.

Для примера приведем следующее объявление. С 6 по 8 июня 2012 года в г. Омске состоится международный информационный конгресс «Электронное правительство – новые возможности управления государством» (МИК-2012), организаторами которого выступают Правительство Омской области и Министерство промышленной политики, транспорта и связи Омской области при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

В конгрессе примут участие представители органов государственной власти и органов местного самоуправления, российских и зарубежных компаний, научных и образовательных кругов, специалисты в сфере информационных технологий. В рамках МИК-2012 будут рассмотрены вопросы использования современных информационных

the information community: all these global factors have specified the appearance and development in Russia of such complicated and polysemantic concept as the information culture; have determined the development of the information culture as an independent scientific trend and the educational procedure. The definition of the information culture proposed by numerous authors complies as well with the Recommendations for development and application of multi-languages and the universal access to cyberspace accepted by UNESCO. This document provides the means, with the help of which the accessibility of information can be provided for practically. The state-participants and international agencies shall support promotion of literacy in the area of information and communication technologies (ICT). The development of the human capital, including open, integrated and intercultural education in conjunction with the training of ICT skills is critical for the information society.

Currently the concept Information culture is the ability to purposefully operate information and use computer information technology, modern technical means and methods for the information obtaining, processing and transmission. A person shall obtain information culture as one of the components of the general culture in order to freely orientate himself in the information flow.

In order to develop information culture of the individual it is not necessary for such individual to be at the front edge of the high technologies development, to be experienced administrator of complicated operation system, developer of sophisticated algorithms or programs. However, there is a part of the information culture that is directly connected with the computers. Let's call it computer literacy for lack of something better.

Our understanding of computer literacy is a system of skills for operating computers and other devices with microprocessors. Such skills are rather difficult and are not completely mechanical, as, for example, driving a car. They are more mental skills. Several components of the computer literacy can be distinguished.

Various conferences and meetings with appropriate names, Electronic citizen, Electronic government, Electronic budget and etc., are devoted to the issues of resolution of computer illiteracy of the population, arranging the mass training and methods of training.

Here is the example of an announcement: 'The international information congress 'Electronic Government – new capabilities of the state management' will be held in Omsk from June 6 to June 8, 2012 (MIL-2012)', which is arranged by the Government of Omsk region and the Ministry of industrial policy, transportation and communication of Omsk region with the support of the Ministry of connections and mass communications of the Russian Federation.

Representatives of the state authorities and the local self-government, Russian and foreign companies, scientific and educational institutions, experts in the field of information technologies will participate in the congress. The issues of application of the modern information technologies in different areas of the vital activity, providing of the state and municipal services, arranging the Electronic Government, increasing the level of computer literacy of the population will be discussed within the frame of MIK 2012.

The congress program includes the meeting of the coordination counsel for information resources, technologies and communication of the Inter-regional association 'Siberian agreement'.

*технологий в различных сферах жизнедеятельности, предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде, построения Электронного Правительства, повышения уровня компьютерной грамотности населения.*

*В программе конгресса планируется проведение заседания координационного совета по информационным ресурсам, технологиям и связи Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение».*

*Внедрение единой централизованной казначейской технологии в России как инструмента управления государственными финансовыми ресурсами началось с 1993 года, а с 1999 года начинается переход на казначейское исполнение бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Одной из основных частей Программы является Проект модернизации казначейской системы Российской Федерации. Стратегия развития казначейской системы, принятая в Проекте, предусматривает поэтапный подход. В Проекте были детализированы наиболее существенные в краткосрочной и среднесрочной перспективе проектные мероприятия, без осуществления которых создание эффективной системы Федерального казначейства невозможно. Эти мероприятия включали в себя расширение степени охвата бюджетной системы казначейскими технологиями, определение статуса бюджетных организаций, усовершенствование функций и процедур исполнения бюджета, управления ресурсами федерального бюджета, бюджетной отчетности и пр. В результате проведения данной реформы Федеральное казначейство было выделено из состава Министерства финансов Российской Федерации и преобразовано в федеральную службу с подчинением Министерству финансов Российской Федерации. В соответствии с данными преобразованиями правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета перешли от Министерства финансов Российской Федерации к Федеральному казначейству, а также функция составления отчета об исполнении федерального бюджета и об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации. В настоящее время органами Федерального казначейства создается новая интегрированная информационная система, которая позволит определить главенствующую роль органов Федерального казначейства в управлении финансово-бюджетными потоками и станет основным элементом «Электронного бюджета».*

*Мы призываем Вас, уважаемые читатели, обсудить на страницах журнала данную проблему.*

Introduction of the unifies centralized treasury technology in Russia as a tool of the state financial resources management started in 1993, and the transition to the treasury execution of the budgets of the RF entities and local budgets started in 1999. One of the main parts of the Program is the Project of modernization of the treasury system of the Russian Federation. The strategy of development of the treasury system accepted by the Project provides for the stage-by-stage approach. The Project provided in details the most significant project measures for the short-term and the long-term prospects, without which the establishing if effective system of the federal treasury is not possible. Such measures included expansion of the degree of covering the budget system by the treasury technologies, determination of the status of the budget institutions, improvement of functions and procedures of the budget execution, management of the federal budget resources, budget reporting and etc. As a result of such reform the Federal treasury was taken out of the Ministry of finances of the Russian Federation and converted into the federal service subordinated to the Ministry of finances of the Russian Federation. In compliance with the such transformations the legal functions for providing execution of the federal budget have transferred from the Ministry of finances of the Russian Federation to the Federal treasury, as well as the function of composing report regarding execution of the federal budget and execution of the consolidated budget of the Russian Federation. Currently the Federal treasury authorities are making new integrated information system, which will allow determining the predominant role of the Federal treasury authorities in the financial-budget flows management, and will become the main component of the 'Electronic budget'.

We are inviting you, dear readers, to discuss the specified issues in the publications of the journal.

УДК 336.1  
ББК 65.261.3-28

**Сазонов Сергей Петрович,**

д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации,  
зав. кафедрой экономики и финансов предприятий  
Волгоградского государственного технического университета,  
г. Волгоград,

e-mail: sazonovsp@mail.ru

**Терелянский Павел Васильевич,**

д-р экон. наук, канд. тех. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем в экономике  
Волгоградского государственного технического университета,  
г. Волгоград,

e-mail: sazonovsp@mail.ru

**Лукьянова Анна Васильевна,**

канд. экон. наук, доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг  
(практика федеральных программ, блок региональные услуги),  
г. Москва,

e-mail: avlukyanova@yandex.ru

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЗНАЧЕЙСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ – ОСНОВНОЙ ПУТЬ СОЗДАНИЯ «ЭЛЕКТРОННОГО БЮДЖЕТА» РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ<sup>1</sup>**

### **IMPROVEMENT OF THE BUDGETS EXECUTION TREASURY TECHNOLOGIES OF ALL LEVELS IS THE MAIN WAY FOR ESTABLISHING “E BUDGET” IN THE RUSSIAN FEDERATION<sup>2</sup>**

*В статье авторами рассматриваются перспективы развития казначейских технологий в современной России и показаны основные пути перехода к созданию «Электронного бюджета» на основе данных технологий. В настоящее время органами Федерального казначейства создается новая интегрированная информационная система, которая позволит определить главенствующую роль органов Федерального казначейства в управлении финансово-бюджетными потоками и станет основным элементом «Электронного бюджета». В свою очередь, это будет способствовать формированию информационного общества и информационной культуры граждан России.*

*The prospects of development of the treasury technologies in modern Russia have been reviewed in the article; the main ways for transition to establishing 'electronic budget' on the basis of the specified technologies have been demonstrated. Currently the Federal treasury authorities are establishing the new integrated information system that will allow defining the supreme role of the Federal treasury authorities for managing financial and budget flows and will become the main component of the 'electronic budget'. In its turn, it will contribute to establishing the information society and information culture of the citizens of Russia.*

*Ключевые слова: Федеральное казначейство, казначейские технологии, кассовое исполнение бюджетов, бюджетная система, бюджетная отчетность, модернизация казначейской системы, электронный бюджет, интегрированная электронная система, бюджет, финансовая политика.*

*Keywords: the Federal Treasury, treasury technology, cash execution of budgets, budget system, budget reporting, modernization of treasury system, electronic budget, integrated electronic system, budget, financial policy.*

В системе управления государственными и муниципальными финансовыми ресурсами любой страны очень важная роль отводится организационной структуре, обеспечивающей реализацию на практике той или иной модели бюджетного регулирования. В круг ее основных задач входят планирование и прогнозирование бюджетного процесса, осуществление операций с бюджетными средствами, контроль за их целевым расходованием, финансирование социальных программ и др. В качестве такой организационной структуры за рубежом выступает институт казначейства, который за многолетний период своего развития превратился в действенный инструмент проведения государственной финансовой политики в бюджетной сфере. От достоверности и оперативности получения информации о состоянии государственных и материальных ресурсов, а также возможности эффективного управления ими зависит, насколько успешно будет развиваться экономика любого государства. Система государственных и муниципальных финансов – это единый комплекс структурных и функциональных органов обеспечения финансовых операций, посредством которых осуществляется аккумуляция денежных средств и производятся расходы по финансированию бюджетных обязательств. Данная сфера является одной из ключевых в экономике. что и предопределяет необходимость выработки мер по повышению результативности ее использования.

В первые годы рыночных реформ, когда функции исполнения федерального бюджета еще не были возложены на Федеральное казначейство, финансирование федеральных расходов производилось через бюджетные счета главных распорядителей средств (федеральные министерства и ведомства), открытые в учреждениях Центробанка России

<sup>1</sup> Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» проект № 11-12-34006a/B.

<sup>2</sup> The research is being performed under financial support of RGNF and the Volgograd region Administration within the frame of the scientific-research project 'Improvement of the mechanisms of municipal finances management, optimization of expenses for the socially valuable industries'; project # 11-12-34006a/V.

и коммерческих банках. Отсюда деньги перечислялись на счета подведомственных учреждений и организаций, а также подрядчиков, поставляющих для федеральных нужд товары, выполняющих работы и предоставляющих услуги.

В конце 1991 года произошли изменения в бюджетном устройстве страны. Банковская система СССР рухнула. Прекратил свое существование государственный бюджет. возникла бюджетная система, состоящая из равноправных элементов – федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. При этом задачи финансовых органов были сосредоточены на работе с бюджетами регионов и местными бюджетами. На месте Государственного банка возник Центральный банк Российской Федерации, исполнение федерального бюджета не входило в число его приоритетных задач. Была утрачена система единого учета государственных финансов [3, с. 19].

Данная схема финансирования расходов имела следующие недостатки:

- с большим опозданием поступала информация о полученных федеральным бюджетом доходах и произведенных расходах;
- удлинялся путь следования средств до бюджетополучателей, что приводило к росту задолженности;
- на счетах неоправданно увеличивался остаток бюджетных средств;
- увеличивался рост кредиторской задолженности бюджетополучателей;
- создавалась возможность нецелевого использования средств федерального бюджета.

Предпосылки для устранения этих недостатков и отслеживания, а затем и планирования территориального разреза федеральных расходов появились в результате создания и развития системы Федерального казначейства. Внедрение единой централизованной казначейской технологии в России как инструмента управления государственными финансовыми ресурсами началось с января 1993 года. Основной правовой документацией созданного органа Федерального казначейства является Указ Президента РФ «О Федеральном казначействе Российской Федерации» от 8 декабря 1992 г. № 1556. Положение «О Федеральном казначействе Российской Федерации» утверждено Постановлением Совета министров – Правительства Российской Федерации от 27.08.1993 г. № 864.

На первом этапе происходило открытие балансовых счетов по зачислению доходов федерального бюджета: 40101 «Налоги, распределяемые органами федерального казначейства между различными уровнями бюджетов» и 40102 «Доходы федерального бюджета». Введение счетов обеспечило ежедневный бухгалтерский учет поступивших налогов и платежей; распределение и зачисление в бюджеты всех уровней поступивших налогов. Второй этап – исполнение федерального бюджета по расходам, на котором счета по учету средств федерального бюджета были открыты в учреждениях Банка России, что значительно облегчило процесс финансирования бюджетополучателей. Также на этапе организации исполнения федерального бюджета по расходам происходит изменение порядка финансирования расходов по отдельным видам расходов.

С 1999 года начинается переход на казначейское исполнение бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Министерство финансов Российской Федерации в соответствии с постановлением Правительства №677 от 23 июня 1999 года реализует Федеральную целевую программу развития органов Федерального казначейства (далее – Программа). Основной целью Программы является развитие системы органов Федерального казначейства, необходимое для повышения

эффективности управления и контроля за государственными финансовыми ресурсами. Одним из основных мероприятий программы является внесение изменений и дополнений в законодательство Российской Федерации, закрепляющих принцип казначейского учета государственных финансовых ресурсов и исполнения федерального бюджета, обслуживания исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации, а также местных бюджетов. Составной частью Программы является Проект модернизации казначейской системы Российской Федерации. Стратегия развития казначейской системы, принятая в Проекте, предусматривает поэтапный подход.

В рамках подготовки Проекта, в течение 1999–2001 годов, была разработана стратегия создания современной системы исполнения бюджета, выработаны и согласованы решением Коллегии Минфина России (от 25 июля 2001 г. № 4/1) основные направления развития казначейского исполнения федерального бюджета. В Проекте были детализированы наиболее существенные в краткосрочной и среднесрочной перспективе проектные мероприятия, без осуществления которых создание эффективной системы Федерального казначейства невозможно. Эти мероприятия включали в себя расширение степени охвата бюджетной системы казначейскими технологиями, определение статуса бюджетных организаций, усовершенствование функций и процедур исполнения бюджета, управления ресурсами федерального бюджета, бюджетной отчетности и пр.

К числу перспективных задач, наряду с упорядочением правовой основы деятельности Федерального казначейства, относятся следующие:

- совершенствование механизмов мобилизации, учета и использования государственных финансовых ресурсов;
- развитие организационного, материального и технического обеспечения федерального казначейства;
- развитие, внедрение и организация эффективного использования единой информационной, телекоммуникационной системы органов казначейства с учетом обеспечения безопасности информации [4, с. 17].

Федеральное казначейство совместно с территориальными органами за прошедшие годы, реализовало значительный комплекс мероприятий, направленных на развитие казначейской системы, основной целью которых было повышение эффективности кассового обслуживания исполнения федерального бюджета и контроль за целевым использованием средств федерального бюджета. В течение 2000–2002 годов было завершено создание вертикальной структуры органов Федерального казначейства, включающей 89 управлений Федерального казначейства. В 2002 году практически был завершен процесс перевода всех федеральных учреждений обороны Российской Федерации, на обслуживание через органы Федерального казначейства. Операции по внебюджетным средствам федеральных учреждений также были взяты под контроль органов Федерального казначейства.

Новым этапом в развитии системы органов федерального казначейства стало проведение административной реформы в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 года № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». В результате проведения данной реформы с 1 января 2005 года Федеральное казначейство было выделено из состава Министерства финансов Российской Федерации и преобразовано в федеральную службу по подчинению Министерству финансов Российской Федерации. В соответствии с данными преобразованиями правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета перешли

от Министерства финансов Российской Федерации к Федеральному казначейству, а также функция составления отчета об исполнении федерального бюджета и об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации.

К 2012 году (к 20-летию своего воссоздания в современной России) Федеральное казначейство прошло основные этапы становления и развития казначейских технологий:

1) этап территориального становления органов Федерального казначейства в субъектах РФ (1993–1995);

2) этап становления, развития и отработки механизмов казначейского исполнения федерального бюджета в части доходов и расходов (1995–1999);

3) этап внедрения технологии единого счета Федерального казначейства (ЕКС) по учету доходов и средств федерального бюджета (1999–2004).

Отметим, что функционирование системы органов Федерального казначейства в условиях использования единого казначейского счета (далее – ЕКС) представляет собой качественно новую технологию исполнения Федерального бюджета, в которой принципиальными являются:

– централизация доходов и средств федерального бюджета на ЕКС, открытом Федеральному казначейству;

– централизация операций по доходам бюджетов разных уровней бюджетной системы РФ на одном банковском счете, для учета налогов и сборов, уплачиваемых в бюджетную систему Российской Федерации; распределение доходов от их уплаты между разными уровнями бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и проведение операций по расходам федерального бюджета на уровне УФК;

– ежедневное отражение в Главной книге Федерального казначейства операций по доходам и расходам федерального бюджета.

Перечисленные преимущества введения ЕКС в совокупности с мероприятиями предварительного и текущего контроля за целевым использованием средств создают реальные предпосылки для эффективного использования средств федерального бюджета [5, с. 38];

4) этап реорганизации Федерального казначейства в Федеральную службу исполнительной власти (2004–2005);

5) этап кассового исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов территориальными органами Федерального казначейства в соответствии с положениями ст. 215.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (с 2006 года по настоящее время);

Участие органов Федерального казначейства в исполнении территориальных бюджетов путем обслуживания их кассового исполнения (в части проведения и учета кассовых операций) по казначейским методам и технологиям отвечает принципу единства бюджетной системы, обеспечивая сочетание в этой системе интересов субъектов РФ, их муниципальных образований и Федерации в целом;

6) этап перехода на электронный документооборот, полный отказ от предоставления документов в органы Федерального казначейства на бумажных носителях;

7) этап вступления органов Федерального казначейства в систему банковских электронных платежей Банка России (БЭСП). Вступление в систему БЭСП позволило значительно ускорить (до 15 минут) доведение средств федерального бюджета до территориальных органов Федерального казначейства и осуществления ими исполнения расходов получателей средств федерального бюджета, а также ускорило процесс концентрации средств федерального бюджета на Едином казначейском счете (с 2008 года по настоящее время) [2, с. 19];

8) этап перехода на единую автоматизированную систему Федерального казначейства (АС ФК) для оптимизации

функциональной деятельности органов Федерального казначейства (с 2008 года по настоящее время). Данный этап становится основным не только для Федерального казначейства, но и федеральных органов власти в части создания «Электронного правительства» и «Электронного бюджета».

АС ФК предназначена для поддержки производственных процессов в органах ФК в части кассового обслуживания исполнения федерального бюджета, кассового обслуживания исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов РФ, территориальных государственных внебюджетных фондов и бюджетов муниципальных образований. АС ФК также должна обеспечивать информационное взаимодействие органов ФК с другими участниками процессов исполнения указанных бюджетов через соответствующие автоматизированные рабочие места (АРМ) и/или через соответствующие аппаратно-программные интерфейсы.

Однако необходимо понимать, что программный комплекс, необходимое для его работы аппаратное обеспечение, наличие надежных телекоммуникаций с необходимым пропускной способностью, решение вопросов обеспечения информационной безопасности, внедрение системы управления эксплуатацией АС ФК сами по себе еще не могут обеспечить достижения нового качественного уровня в исполнении функций Федерального казначейства. АС ФК, так же как и любой другой высокотехнологичный инструмент, требует унификации и стандартизации технологий исполнения автоматизируемых функций, нуждается в качественной подготовке необходимых начальных и справочных данных, в обеспечении необходимой квалификации государственных служащих в вопросах работы с программно-аппаратными комплексами [1, с. 45]. Автоматизированная система Федерального казначейства должна и способна стать базой для развития всей автоматизированной системы управления общественными финансами Российской Федерации [6, с. 7].

Основные мероприятия по созданию казначейской системы России были осуществлены в период с 1993 по 1995 год. Как самостоятельный федеральный орган исполнительной власти Федеральное казначейство осуществляет свою деятельность с 2005 года. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в настоящее время система органов Федерального казначейства включает в себя центральный аппарат Федерального казначейства (далее – ЦАФК), 83 управления Федерального казначейства по всем субъектам Российской Федерации (далее – УФК) и около 2 200 отделений управлений Федерального казначейства по районам, городам и районам в городах (далее – ОФК). При этом численность работающих в казначейской системе составляет более 56 тысяч человек.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 «О Федеральном казначействе» установлено, что Федеральное казначейство осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои подчиненные территориальные органы, которыми в настоящий момент являются только УФК. Статус УФК как территориальных органов закреплен в приказе Министерства финансов Российской Федерации от 04.03.2005 № 33н «Об утверждении Положений об Управлениях Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации». УФК осуществляет свою деятельность непосредственно и через подчиненные ему ОФК. Правовое положение ОФК закреплено приказом Федерального казначейства от 29.03.2005 № 55 «Об утверждении Типового положения об Отделении Управления Федерального казначейства по субъекту Российской Федерации».



Рис. 1. Существующая система органов Федерального казначейства по состоянию на 01.01.2012 года

С момента создания казначейской системы технологии, используемые Федеральным казначейством, существенно изменились. Трудоемкость казначейских операций постепенно снижается в связи с практической реализацией проекта «Модернизация казначейской системы Российской Федерации». Внедрение принципиально нового прикладного программного обеспечения Автоматизированной системы Федерального казначейства повлечет за собой устранение дублирования функций между органами Федерального казначейства различных уровней (ЦАФК – первый уровень, УФК – второй уровень, ОФК – третий уровень) и их рациональное перераспределение.

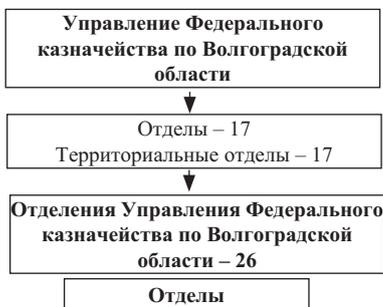


Рис. 2. Существующая система органов Федерального казначейства на территории Волгоградской области по состоянию на 01.01.2012 года

Процесс исполнения бюджета достаточно детализирован. Наличие на центральном уровне информации о состоянии и движении бюджетных средств на каждой стадии исполнения бюджета предоставляет Минфину и главным распорядителям средств федерального бюджета широкие возможности для гибкого маневрирования ресурсами и оперативного контроля за состоянием финансов, находящихся в распоряжении бюджетных единиц и распорядителей средств.

В Российской Федерации все бюджеты являются самостоятельными и относительно обособленными с точки зрения полномочий различных участников бюджетного процесса. Они представляют собой единую совокупность финансовых правоотношений, возникающих, изменяющихся и прекращающихся в пределах территории России по поводу аккумуляции, перераспределения и расходования денежных средств из бюджетов. Каждый субъект Российской

Федерации имеет собственный бюджет. Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации (ст. 14 Бюджетного кодекса).

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования (ст. 15 Бюджетного кодекса) [7, с. 35–36]. Пример участников бюджетного процесса Волгоградской области представлен на рис. 3.



Рис. 3. Участники бюджетного процесса Волгоградской области [8, с. 86–87]

Источник: В соответствии со ст. 4 пункт 1 Закона Волгоградской области от 11 июня 2008 г. № 1694 ОД «О бюджетном процессе в Волгоградской области», органом исполнительной власти, обеспечивающим проведение единой бюджетной политики и осуществляющим общее руководство организацией финансов Волгоградской области, является Комитет бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области.

Переход на современную казначейскую систему исполнения бюджета был связан с необходимостью восстановить в значительной мере способность государства управлять исполнением бюджета. Однако проблемы, возникающие в ходе исполнения бюджета, не теряют своей остроты и остаются актуальными, особенно в условиях проводимой Правительством РФ реформы бюджетных платежей, бюджетного учета и модернизации казначейства России. Исследование указанных проблем нуждается в научном обсуждении и анализе не только с точки зрения обобщения опыта работы существующей казначейской системы Российской Федерации, но и с целью поиска путей совершенствования этой работы и наиболее эффективного решения задач, способствующих своевременному и полному исполнению бюджета как по доходам, так и по расходам. Организация исполнения бюджетов в Российской Федерации требует постоянного контроля за правильным и своевременным доведением до учреждений и организаций информации о предусмотренных бюджетом платежах. А также выполнение предприятиями, учреждениями и организациями обязательств перед бюджетом, правильным, целевым и экономным расходованием средств бюджетов всех уровней, соблюдение государственной финансовой дисциплины тоже является основным моментом исполнения бюджетов, как и постановка и ведение бухгалтерского учета и отчетности, соблюдение правил кассового исполнения бюджета, порядка финансирования и расходования тех или иных расходов, осуществляемых за счет ассигнований из бюджета, привлеченных средств и внебюджетных источников. В каждом государстве органы, отвечающие за исполнение бюджетных функций, возникали и совершенствовались эволюционным путем под воздействием множества факторов, к которым в первую очередь следует причислить тип государственного устройства, поли-

тическую, экономическую и социальную составляющие. Общей для казначейских органов разных стран является задача построения и развития эффективной системы управления государственными и муниципальными финансами. Это может быть кассовое исполнение бюджета по расходам и доходам. управление наличностью, управление единым счетом, управление государственным долгом и др. [9, с. 82–83].

В федеральном законодательстве Российской Федерации не содержится однозначного определения казначейского исполнения бюджета. В большинстве случаев нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления также не определяют это понятие. Определения казначейского исполнения бюджета, встречающиеся в региональном законодательстве, предлагают ограничительное толкование казначейской системы исполнения бюджета как процедуры финансирования расходов бюджета. Примером может быть закон Волгоградской области от 11 июня 2008 г. № 1694-ОД «О бюджетном процессе в Волгоградской области» [10].

Данный закон регламентирует деятельность органов государственной власти:

- по составлению и рассмотрению проекта бюджета;
- исполнению бюджета;
- осуществлению контроля за его исполнением;
- утверждению отчета об исполнении.

Статья 4 данного закона в части исполнения бюджета говорит «организует исполнение областного бюджета,

устанавливает порядок составления и ведения сводной бюджетной росписи областного бюджета, бюджетных росписей главных распорядителей средств областного бюджета и кассового плана исполнения областного бюджета» и далее «осуществляет составление и ведение кассового плана исполнения областного бюджета» [10]. Нормы Бюджетного кодекса устанавливают казначейское исполнение бюджетов в целом по доходам и расходам бюджета, а не только для какой либо отдельной бюджетной процедуры в рамках процесса казначейского исполнения бюджета [7, с. 194–195].

В связи с этим, можно предложить следующее определение казначейского обслуживания исполнения бюджета. Это обеспечение специальным исполнительным органом государственной власти мобилизации и расходования средств бюджетной системы Российской Федерации, при котором данный орган наделяется исключительными полномочиями по регистрации поступлений и зачислению их на счета бюджетов всех уровней, регулированию объемов и сроков принятия бюджетных обязательств и осуществлению платежей с единого счета бюджета.

То, как на региональном уровне развиваются и внедряются казначейские технологии, можно рассмотреть на примере табл. 1, на которой представлены основные показатели деятельности УФК по Волгоградской области в 2007–2011 годах сформированные на основании ежегодного паспорта территориального органа Федерального казначейства.

Таблица 1

**Основные показатели деятельности УФК по Волгоградской области за 2007–2011 годы**

| № п/п | Наименование показателя   | 2007 год         | 2008 год | 2009 год | 2010 год | 2011 год (ожидаемое значение) |     |
|-------|---|------------------|----------|----------|----------|-------------------------------|-----|
| 1     | Численность основного персонала органа Федерального казначейства, ед., в том числе:   | штатная, ед.     | 930      | 930      | 930      | 930                           | 873 |
|       |   | фактическая, ед. | 898      | 883      | 886      | 817                           | 724 |
| 2     | Количество счетов, открытых органам Федерального казначейства – всего, шт.  | 1 075            | 1 098    | 1 035    | 1 232    | 1 493                         |     |
| 3     | Количество лицевых счетов, открытых в органах Федерального казначейства – всего, шт., в том числе:  | 3 073            | 4 581    | 2 920    | 5 007    | 5 411*1                       |     |
|       | кассовое исполнение федерального бюджета  | 564              | 506      | 483      | 653      | 607                           |     |
|       | кассовое обслуживание исполнения бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов   | 1 450            | 2 769    | 1 005    | 4 352    | 4 802                         |     |
|       | кассовое исполнение союзного государства  | 2                | 0        | 0        | 0        | 0                             |     |
|       | учет средств по приносящей доход деятельности и средств, поступающих во временное распоряжение  | 1 057            | 1 306    | 1 432    | 982      | 1 424                         |     |
| 4     | Количество администраторов поступлений в бюджеты бюджетной системы, зарегистрированных в органе Федерального казначейства – всего, ед., в том числе:      | 808              | 831      | 1 452    | 1 444    | 1 345                         |     |
|       | в федеральный бюджет, ед.   | 243              | 206      | 206      | 208      | 175                           |     |
|       | в бюджет субъекта РФ, ед.   | 22               | 28       | 31       | 35       | 35                            |     |
|       | в местные бюджеты, ед.  | 543              | 597      | 1 215    | 1 198    | 1 132                         |     |
| 5     | Среднемесячное количество осуществленных платежных операций, тыс. шт.   | 1 242            | 1 345    | 1 450    | 931      | 926                           |     |
| 6     | Количество дел, в которых орган Федерального казначейства представлял в судах интересы Правительства РФ, Минфина России, Федерального казначейства, всего | 1 521            | 1 242    | 820      | 282      | 159**2                        |     |

Источник: составлено авторами.

Примечания: \* С учетом открытых разделов на лиц. счетах.

\*\*Количество предъявленных исков, в которых орган Федерального казначейства представлял в судах интересы Правительства РФ, Минфина России, Федерального казначейства, вновь поступивших в текущем году.

В целом же можно сделать вывод о том, что казначейские технологии исполнения бюджетов в Российской Федерации привели к эффективному использованию бюджетных ресурсов путем обеспечения целевой направленности, свое-

временности и рациональности их расходования. Разработанные и введенные в действие законодательные и нормативно правовые акты, определяющие функции, полномочия и сферу ответственности органов казначейства, принятые

документы, регулирующие формирование доходной и исполнение расходной частей бюджетов всех уровней, привели к положительному результату.

Из материалов расширенной коллегии Федерального казначейства, которая состоялась 28 февраля 2012 года, следует: в 2012 году предстоит довести до логического завершения выполнение одной из основных функций классической казначейской системы – учет бюджетных обязательств. Это позволит ставить на учет принятые получателями бюджетных средств бюджетные обязательства и оперативно фиксировать их превышение над бюджетными назначениями. Кроме того, эта информация крайне необходима для главных распорядителей бюджетных средств (далее – ГРБС) для ежеквартального формирования уточненных сводных сведений о принятых бюджетных обязательствах – на 2012 год и на плановый период 2013–2014 годов. Эти Сводные сведения ГРБС обязаны будут представлять в Минфин РФ уже в этом году.

В рамках действующего порядка учета бюджетных обязательств с 1 июля 2012 года необходимо формировать Реестр принятых на учет бюджетных обязательств в разрезе каждого ГРБС. Кроме того, эта информация может исполь-

зоваться для прогнозирования расходов. Одновременно в этом году предусмотрено оптимизировать процесс постановки на учет бюджетных обязательств, возникающих по госконтрактам. Предусматривается возможность максимального разгрузить клиентов от необходимости предоставления одних и тех же данных, содержащихся в разных регистрах и документах.

То, как в течение последних пяти лет смотрится динамика кассового обслуживания исполнения бюджетов и выполнения полномочий по кассовому обслуживанию операций со средствами по приносящей доход деятельности, средствами, поступающими во временное распоряжение получателей бюджетных средств в органах Федерального казначейства, можно увидеть в табл. 2. Количество муниципальных образований, по которым органами Федерального казначейства, осуществляются полномочия по кассовому обслуживанию исполнения местных бюджетов и выполнение полномочий по кассовому обслуживанию операций со средствами от приносящей доход деятельности (полное кассовое обслуживание) на начало 2007 года, было только 5 из 491 существующих на территории области, а на начало 2012 года их уже было (ожидаемое) 138.

Таблица 2

**Динамика кассового обслуживания исполнения местных бюджетов и выполнения полномочий по кассовому обслуживанию операций со средствами, по приносящей доход деятельности, поступающими во временное распоряжение получателей бюджетных средств в органах Федерального казначейства**

| № п/п | Наименование показателя   | На начало года |      |      |      |      |      |
|-------|---|----------------|------|------|------|------|------|
|       |   | 2007           | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1     | Количество муниципальных образований, имеющих самостоятельный бюджет на территории Волгоградской области  | 491            | 491  | 491  | 491  | 491  | 491  |
| 2     | Количество муниципальных образований, по которым кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов и выполнение полномочий по кассовому обслуживанию операций со средствами по приносящей доход деятельности осуществляется органами Федерального казначейства                | 6              | 13   | 28   | 113  | 184  | 198  |
| 2.1   | Количество муниципальных образований, по которым органами Федерального казначейства осуществляются только полномочия по кассовому обслуживанию операций со средствами от приносящей доход деятельности  | 1              | 1    | 5    | 31   | 57   | 57   |
| 2.2   | Количество муниципальных образований, по которым органами Федерального казначейства осуществляются полномочия по кассовому обслуживанию исполнения местных бюджетов и выполнение полномочий по кассовому обслуживанию операций со средствами от приносящей доход деятельности | 5              | 12   | 23   | 81   | 122  | 138  |
| 2.3   | Количество муниципальных образований, по которым органами Федерального казначейства осуществляется кассовое обслуживание исполнения отдельных расходов местного бюджета («смешанный вариант» кассового обслуживания).   | 0              | 0    | 0    | 1    | 5    | 3    |
| 3     | Количество муниципальных образований, по которым выполнение функций по учету операций со средствами, поступающими во временное распоряжение получателей бюджетных средств, осуществляется органами Федерального казначейства  | 0              | 0    | 0    | 0    | 120  | 248  |
| 4     | Общее количество лицевых счетов с учетом оформленных на них соответствующих разделов для учета операций, осуществляемых участниками бюджетного процесса:  | 3323           | 4223 | 5410 | 4372 | 7948 | 8705 |
|       | из них лицевые счета во временном распоряжении  | 126            | 210  | 212  | 247  | 982  | 1639 |
| 5     | Количество лицевых счетов, обслуживаемых одним работником (факт. численность)   | 3,6            | 4,7  | 6,1  | 4,9  | 9,7  | 12   |

Источник: составлено авторами.

Для более успешного исполнения бюджетов в Российской Федерации, казначейской системе необходимо максимально использовать имеющиеся в ее распоряжении информационные и коммуникационные технологии. Необходимо создание новой перспективной и эффективной системы информационного обеспечения на всех уровнях, данная система уже становится основой «Электронного бюджета» России. Разработка информационного комплекса должна осуществляться на единой методологической основе, что в дальнейшем приведет к более эффективному взаимодействию финансовых органов различных уровней, а также банковской и налоговой систем. В настоящее время органами Федерального казначейства создается новая интегрирован-

ная информационная система, которая позволит определить главенствующую роль органов Федерального казначейства в управлении финансово-бюджетными потоками и станет основным элементом «Электронного бюджета».

Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1275 р от 20.07.2011 года одобрена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами – «Электронный бюджет». Основой данной системы являются уже созданные органами Федерального казначейства казначейские технологии. Согласно данной Концепции Федеральное казначейство обеспечивает реализацию планов мероприятий по созданию и развитию системы «Электронный

бюджет», определяет ее соответствие установленным требованиям и является оператором создаваемой системы. Это было обусловлено тем, что в сфере управления общественными (государственными и муниципальными) финансами произошли существенные изменения в связи с проведением ряда реформ, которые охватили бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и обеспечили:

- разграничение полномочий между публично-правовыми образованиями (Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями) с закреплением за ними расходных обязательств и доходных источников;

- переход на среднесрочное бюджетное планирование;
- контроль за целевым использованием бюджетных средств;

- своевременное и качественное формирование отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- создание условий для повышения эффективности оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ), в том числе посредством изменения порядка финансового обеспечения государственных (муниципальных) заданий.

В ходе реформ в финансово-бюджетной сфере были определены современные требования к оперативной и общей информации о деятельности публично-правовых образований в бюджетно-финансовой сфере. В результате между субъектами управления возникли новые информационные потоки, обрабатываемые локальными автоматизированными информационными системами (ИС). Организация работы и функционирование указанных ИС позволили:

- создать механизм оперативного и эффективного управления единым счетом федерального бюджета;

- организовать оперативную и более детальную подготовку и обработку всех операций в процессе кассового обслуживания бюджетов всех уровней с использованием средств удаленного взаимодействия Федерального казначейства с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, государственными и муниципальными учреждениями (далее – организации сектора государственного управления);

- создать механизм предварительного контроля за соблюдением бюджетных ограничений в ходе оплаты расходных обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при исполнении бюджетов всех уровней и организации платежей по бюджетным обязательствам;

- сформировать инструменты сбора, обработки и анализа консолидированной бюджетной отчетности при исполнении бюджетов всех уровней;

- проводить мониторинг и существенно повысить качество финансового менеджмента главных распорядителей средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, что существенным образом влияет на оптимизацию расходов в бюджетной сфере.

Все это позволило уже в 2011 году сформировать определенный уровень автоматизации различных функций и процессов при совершенствовании уровня и развития сферы управления общественными финансами.

Однако предстоит еще очень много сделать до настоящего времени:

- не во всех сферах управления общественными финансами среди бюджетных организаций и бюджетополучателей

применяются современные и эффективные способы удаленного взаимодействия участников бюджетного процесса;

- не решены вопросы исключения дублирования операций по многократному вводу и обработке данных, что существенно увеличивает время и количество ошибочно введенных данных при проведении бюджетных платежей;

- не в полной мере осуществлена автоматизация всех процессов управления финансово-хозяйственной деятельности организаций, получателей бюджетных средств и участников бюджетного процесса;

- не внедрены информационные технологии, обеспечивающие корреляцию данных об исполнении бюджета с результатами деятельности организаций сектора государственного управления бюджетной и социально-культурной сферы;

- не создан механизм реализации закрепленного в Бюджетном кодексе Российской Федерации принципа прозрачности (открытости) Федерального бюджета, территориальных и муниципальных бюджетов, бюджетных данных для широкого круга заинтересованных пользователей, не созданы предпосылки для формирования открытого, народного бюджета на всех уровнях организации бюджетного процесса.

Наряду с этим совершенствование процедур и методов государственного и муниципального управления определяет требования к более совершенным механизмам и инструментам организации информационно-аналитических потоков в сфере управления общественными финансами. Соответствие этим требованиям возможно обеспечить только путем развития современных информационных технологий, перевода их на качественно новый уровень сбора, анализа и обработки информации.

В Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года предусмотрено внедрение системы электронного бюджета, которая должна позволить перейти на качественно новый уровень управления государственными (муниципальными) финансами, взаимодействия с бюджетополучателями и участниками бюджетного процесса и создать инструментарий для принятия взвешенных управленческих решений с целью оптимизации бюджетных расходов. Кроме того, к настоящему времени накоплен положительный опыт создания межведомственных информационных ресурсов, в частности публикация информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд отдельными ведомствами до 2011 года.

С 2011 года функционирует официальный сайт Российской Федерации для публикации информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)). Этот сайт обеспечивает интеграцию различных информационных ресурсов, прозрачность деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также открытость и доступность информации о государственных и муниципальных закупках для всех заинтересованных пользователей.

Другим положительным примером является создание единого портала государственных и муниципальных услуг (функций) по принципу единого окна ([www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru)), реализованного с применением технологии межведомственного электронного взаимодействия и обеспечивающего доступ граждан к государственным и муниципальным услугам вне зависимости от того, какие ведомства и организации задействованы при их оказании. Аналогичные задачи решаются при внедрении информационной системы

учета начислений и фактов уплаты налоговых платежей, государственных пошлин, денежных платежей (штрафов) и сборов, создаваемой Федеральным казначейством совместно с администраторами доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, и интеграции этой системы с указанным единым порталом. Данная система создается и совершенствуется с 2005 года.

То, как на региональном уровне развивались и совершенствовались казначейские технологии в этом направлении, можно видеть в табл. 3. Из данных таблицы видно, как резко изменилась картина к концу 2011 года, учитывая, что 2005 году в УФК по Волгоградской области было зарегистрировано только 77 администраторов доходов бюджетов.

Таблица 3

**Количество администраторов доходов бюджетов на территории Волгоградской области и динамика их показателей с 2005 года**

| № п/п | Наименование показателя  | 2005  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010                | Ожид. на конец 2011 |
|-------|--|-------|--------|--------|--------|--------|---------------------|---------------------|
| 1     | Количество администраторов доходов бюджетов  | 77    | 719    | 808    | 831    | 1 452  | 14 441 <sup>1</sup> | 1 354               |
| 2     | Количество лицевого счетов администраторов доходов бюджетов  |       |        |        |        | 1 918  | 1 924               | 1 832               |
| 3     | Количество администраторов доходов бюджетов, которым установлено ППО СЭД   | 77    | 542    | 639    | 758    | 1 299  | 1 242               | 1 156               |
| 4     | Среднемесячное количество операции по учету и распределению поступлений по банковской выписке к счету 40101, в том числе тыс.: | 258   | 464    | 605    | 635    | 660    | 630 <sup>2</sup>    | 616                 |
| 5     | Среднемесячное количество возвратов со счета 40101, шт.  | 5 061 | 5 434  | 6 288  | 6 849  | 8 040  | 9 146               | 9 200               |
| 6     | Среднемесячное количество внебанковских документов, шт.  | 8 803 | 20 113 | 23 057 | 26 056 | 21 115 | 35 404              | 30 500              |

Источник: составлено авторами.

Примечания:

<sup>1</sup> Снижение количества администраторов связано с прекращением деятельности ТУ КБФПик по районам области.

<sup>2</sup> Снижение среднемесячного количества операций по учету и распределению поступлений по банковской выписке к счету 40101 связано со снижением общего числа поступлений платежных поручений плательщиков на счет 40101.

При создании и развитии интегрированной системы (далее ИС) «Электронный бюджет» наиболее целесообразно применять сочетание централизованного и децентрализованного подходов, которые обеспечат централизацию информационных потоков, влияющих на полноту, достоверность и оперативность учета финансово-хозяйственной деятельности бюджетных организаций, бюджетополучателей и сектора государственного (муниципального) управления и публично-правовых образований, с последующей интеграцией их с процессами, охватывающими всю деятельность публично-правовых образований. Главной и основной целью формирования и развития ИС «Электронный бюджет» является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента бюджетных организаций, бюджетополучателей и сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применения современных информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами.

Для достижения поставленной цели ИС «Электронный бюджет» должна обеспечивать решение следующих задач:

- повышение доступности информации о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах;
- создание инструментов для взаимосвязи стратегического и бюджетного планирования, проведения мониторинга результатов реализации государственных программ и показателей, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг (выполнение государственных функций);
- обеспечение публикации в открытом доступе информации о плановых и фактических результатах деятельности организаций сектора государственного управления в сфере управления общественными финансами;
- обеспечение интеграции процессов составления и исполнения бюджетов, ведения бухгалтерского учета, а также подготовки финансовой и иной регламентированной отчетности публично-правовых образований;

– усиление взаимосвязи бюджетного процесса и процедур планирования закупок товаров, работ и услуг для нужд публично-правовых образований, размещения заказов на их поставку и выполнения государственных (муниципальных) контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов;

– обеспечение взаимосвязи реестров расходных обязательств с закрепленными в соответствии с законодательством Российской Федерации полномочиями публично-правовых образований.

В рамках создания ИС «Электронный бюджет» предусматривается интеграция и (или) автоматизация следующих процессов: бюджетное планирование; управление доходами; управление расходами; управление долгом и финансовыми активами; управление денежными средствами; управление закупками; управление нефинансовыми активами; управление кадровыми ресурсами; бухгалтерский и управленческий учет; финансовый контроль.

Автоматизация указанных процессов позволит обеспечить мониторинг эффективности финансовой деятельности организаций сектора государственного управления и публично-правовых образований, упорядочить процедуры управления в различных сферах финансово-хозяйственной деятельности указанных организаций и образований. Использование единых реестров, классификаторов и формуляров приведет к интеграции процессов управления по установленным регламентам обмена данными. Интеграция подсистем ИС «Электронный бюджет» и внешних информационных систем позволит перейти к современным стандартам управления информационными потоками, а также создаст предпосылки для повышения эффективности бюджетных расходов.

О том, как бурно развиваются события в данном направлении, говорит тот факт, что в настоящее время идет реорганизация бюджетной сети. На сайте Федерального казначейства написано: создание официального сайта [www.bus.gov.ru](http://www.bus.gov.ru).

С вступления в силу Федерального закона «О совершенствовании правового положения государственных (муниципальных) учреждений» от 08.05.2010 № 83 ФЗ с 1 января 2012 года учреждения должны будут обеспечить открытость и доступность информации о себе, своей деятельности, пла-

нах и закрепленном за ними имуществе, о тех бюджетных услугах и их стоимости, которые этими учреждениями оказываются на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет: [www.bus.gov.ru](http://www.bus.gov.ru). Размещение информации об учреждениях на Официальном сайте и ведение указанного сайта обеспечивает Федеральное казначейство.

Официальный сайт призван обеспечить осуществление общественного контроля за деятельностью государственных и муниципальных учреждений, информировать общество об их финансовой деятельности в течение бюджетного года, разумеется, за исключением ограниченного объема сведений, составляющих государственную тайну РФ. На официальном сайте будет опубликована следующая информация:

- общая информация о государственном (муниципальном) учреждении, включая информацию об учредителе учреждения, органе исполнительной власти, в ведении которого находится учреждение, основных видах деятельности учреждения, руководстве учреждения, реквизитах документов о государственной регистрации;

- плановые показатели финансового состояния учреждения, включая нефинансовые активы, финансовые активы и обязательства;

- плановые показатели по поступлениям и выплатам учреждения (с выделением целевых средств, предоставляемых учреждению из бюджета публично-правового образования);

- фактические показатели деятельности учреждения в части выполнения государственного (муниципального) задания, исполнения бюджетной сметы, использования целевых бюджетных субсидий, перечень закрепленного за учреждением имущества (с выделением особо ценного имущества) с указанием характеристик и балансовой стоимости имущества, информации об использовании закрепленного за учреждением имущества в течение отчетного периода, сопоставление плановых и фактических результатов деятельности учреждения;

- перечень предоставляемых учреждением государственных (муниципальных) услуг, с указанием: потребителей услуг, перечня услуг, предоставляемых на платной и бесплатной основах, тарифов за услуги, предоставляемые на платной основе;

- перечень государственного (муниципального) имущества.

Официальный сайт является одним из элементов интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» и разрабатывается не как обособленная информационная система, а создается на базе существующих решений Федерального казначейства, которые являются платформой информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» [12].

В Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 года № 1275 р, рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления при разработке систем управления государственными (муниципальными) финансами руководствоваться положениями данной Концепции.

Основной целью создания и развития системы «Электронный бюджет» является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применения ин-

формационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами.

Для достижения поставленной цели система «Электронный бюджет» должна обеспечивать решение следующих задач:

- повышение доступности информации о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах;

- создание инструментов для взаимосвязи стратегического и бюджетного планирования, проведения мониторинга достижения результатов реализации государственных программ и результатов, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг (выполнение государственных функций);

- обеспечение публикации в открытом доступе информации о плановых и фактических результатах деятельности организаций сектора государственного управления в сфере управления общественными финансами;

- обеспечение интеграции процессов составления и исполнения бюджетов, ведения бухгалтерского учета, а также подготовки финансовой и иной регламентированной отчетности публично-правовых образований;

- усиление взаимосвязи бюджетного процесса и процедур планирования закупок товаров, работ и услуг для нужд публично-правовых образований, размещения заказов на их поставку и выполнения государственных (муниципальных) контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов;

- обеспечение взаимосвязи реестров расходных обязательств с закрепленными в соответствии с законодательством Российской Федерации полномочиями публично-правовых образований.

Для достижения цели и решения поставленных задач функционирование системы «Электронный бюджет» будет основано на следующих принципах:

- открытость информационных систем и интеграция имеющихся и вновь создаваемых информационных ресурсов различной архитектуры с возможностью дальнейшего их наращивания и развития;

- интерактивный доступ к информационным системам всех зарегистрированных пользователей вне зависимости от их территориальной удаленности от центров хранения и обработки данных при условии регламентации прав доступа к ресурсам информационных систем;

- исключение дублирования процедур сбора и обработки информации при соблюдении правил однократного ввода информации и обеспечение ее обработки в режиме реального времени средствами самих информационных систем;

- обеспечение удобства работы пользователей путем постоянного улучшения эргономических характеристик информационных систем и предоставления широкого набора интерфейсов;

- обеспечение бесперебойности и надежности функционирования информационных систем с организацией многоуровневой защиты информации и информационных каналов.

По итогам создания и развития системы «Электронный бюджет» предусматривается:

- формирование единого информационного пространства и осуществление интеграции информационных потоков организаций сектора государственного управления и публично-правовых образований в сфере управления общественными финансами;

- обеспечение открытости и доступности для граждан и организаций информации о прошлой, текущей и планируемой финансово-хозяйственной деятельности публично-правовых образований;

– обеспечение подотчетности органов государственной власти и органов местного самоуправления, создание инструментов для повышения ответственности публично-правовых образований за выполнение их функций, достижение индикаторов результативности деятельности и эффективности использования ресурсов;

– улучшение позиции Российской Федерации в международном рейтинге, формируемом в соответствии с Кодексом надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере Международного валютного фонда (Open Budget Index) на основе интегральных показателей прозрачности информации о государственных финансах.

Целевыми показателями создания и развития системы «Электронный бюджет» являются:

– достижение значения интегрального показателя прозрачности информации о государственных финансах, составляющего не менее 70 баллов;

– доведение доли юридически значимого электронного документооборота в общем объеме документооборота в финансово-хозяйственной деятельности федеральных организаций сектора государственного управления не менее чем до 70 %;

– сокращение времени обработки финансовой и управленческой документации федеральных организаций сектора государственного управления на 30 процентов;

– сокращение сроков формирования всех видов финансовой и управленческой отчетности федеральных организаций сектора государственного управления в 1,5 раза;

– доведение доли информации, размещаемой на едином портале бюджетной системы Российской Федерации ([www.budget.gov.ru](http://www.budget.gov.ru)) в режиме реального времени, до 100 процентов;

– обеспечение возможности доступа к работе в системе «Электронный бюджет» всем субъектам Российской Федерации и не менее 50 процентам муниципальных образований Российской Федерации;

– доведение количества субъектов Российской Федерации, организации сектора государственного управления которых будут иметь аналогичные с федеральными организациями сектора государственного управления показатели в отношении доли юридически значимого электронного документооборота в общем объеме документооборота в области финансово-хозяйственной деятельности, а также в отношении сокращения времени обработки финансовой и управленческой документации и сокращения сроков формирования всех видов финансовой и управленческой отчетности, не менее чем до 20.

Поставленные цели и задачи требуют усилить организационно-методическую работу в этом направлении, повысить компьютерную грамотность населения, выполнить все требования, предусмотренные Правительством Российской Федерации, по повышению финансовой грамотности населения России и на этой основе создать интегрированную информационную систему управления общественными финансами «Электронный бюджет».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чугунков Д. Н. АС ФК: условия, аспекты и результаты внедрения // Бюджет. 2010. № 8. С. 44–46.
2. Федоров В. В. Совершенствование деятельности органов Федерального казначейства в условиях кризиса // Финансы. 2010. № 1. С. 17–19.
3. Нестеренко Т. Г. Казначейская система как инструмент эффективного управления государственными финансами // Финансы. 2001. № 3. С. 16–20.
4. Гусев С. И. Федеральное казначейство: взгляд на перспективы развития // Финансы. 2002. № 2. С. 17–18.
5. Тарасов М. Единый казначейский счет: преимущества, порядок функционирования // Финансы. 2004. № 40. С. 3–8.
6. Артюхин Р. Е. Федеральное казначейство: итоги и задачи // Финансы. 2009. № 3. С. 3–8.
7. Бюджетный кодекс РФ: по состоянию на 1 февраля 2009 года. Новосибирск: Сиб. ун-в. изд-во, 2009. 240 с.
8. Сазонов С. П., Сазонов А. С., Кабанов В. А., Лукьянова А. В. Совершенствование механизмов государственного и муниципального финансово казначейского контроля на субфедеральном уровне / под общ. ред. С. П. Сазонова. Волгоград: Царицынская полиграфическая кампания, 2010. 452 с.
9. Саранцев В. Сравнительный анализ функций казначейских органов зарубежных стран // Бюджет. 2010. № 1. С. 82–83.
10. О бюджетном процессе в Волгоградской области: закон Волгоградской области от 11.06.2008 № 1694-ОД (ред. от 12.10.2011, с изм. от 29.11.2011): [принят Волгоградской областной думой 29.05.2008] // Волгоградская правда. 2008. № 105. 18 июня.
11. Овчинцева С. А. Федеральное казначейство и «Электронный бюджет» // Тезисы V Межрегиональной научно практической конференции «Актуальные проблемы совершенствования управления региональными и муниципальными финансами». 8–9 декабря 2011 г. / под ред. А. В. Дорждеева. Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2011. С. 63–64.
12. Создание официального сайта [www.bus.gov.ru](http://www.bus.gov.ru) // Федеральное казначейство (Казначейство России) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/p/fk/busgov.html> (дата обращения: 17.03.2012).

## REFERENCES

1. Chugunkov D. N. AS FK: conditions, aspects and results of introduction // Budget. 2010. # 8. P. 44–46.
2. Fedorov V. V. Improvement of the Federal treasury authorities activity in the crisis conditions // Finances. 2010. # 1. P. 17–19.
3. Nesterenko T. G. Treasury system as a tool of effective management of the state finances // Finances. 2001. # 3. P. 16–20.
4. Gusev S. I. Federal treasury: view at the prospects of development // Finances. 2002. # 2. P. 17–18.
5. Tarasov M. Unified treasury account: advantages, procedure of operation // Finances. 2004. # 40. P. 3–8.
6. Artyukhin R. E. Federal treasury: results and objectives // Finances. 2009. # 3. P. 3–8.
7. Budget Code of the RF: as of February 1, 2009. Novosibirsk: Siberian university publishing house, 2009. 240 p.
8. Sazonov S. P., Sazonov A. S., Kabanov V. A., Lukyanova A. V. Improvement of the mechanisms of the state and municipal financial treasury control at the subfederal level / edited by S. P. Sazonov. Volgograd: Volgograd scientific publishing house. OOO 'Tsaritsynskaya polygraph company'. 2010. 452 p.
9. Sarantsev V. Comparative analysis of the treasury authorities functions in foreign countries // Budget. 2010. # 1. P. 82–83.
10. On the budget process in Volgograd region: Law of Volgograd region dated 11.06.2008 # 1694-OD (revision as of 12.10.2011, amended on 29.11.2011): [approved by the Volgograd regional Duma on 29.05.2008] // Volgogradskaya Pravda # 105. 18.06.2008.
11. Ovchintseva S. A. Federal treasury and 'electronic budget' // theses of V International scientific-practical conference 'Actual issues of improvement of the regional and municipal finances management'. December 8–9, 2011 / edited by A. V. Dorzhdeyev. Volgograd: Publishing house of FGOU VPO VAGS, 2011. P. 63–64.
12. Establishing of the official site [www.bus.gov.ru](http://www.bus.gov.ru) // Federal treasury (Treasury of Russia) [Electronic resource]. Access mode: <http://www.roskazna.ru/p/fk/busgov.html> (date of viewing: 17.03.2012).

## **РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА**



***ПОИСК ИСТИНЫ  
ЗНАЧИТЕЛЬНО ЦЕННЕЕ,  
ЧЕМ ОБЛАДАНИЕ ЕЮ.***

*Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)*



**Приглашаем на сайт научного журнала:**

***<http://vestnik.volbi.ru>***

***Все вопросы***

***по e-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)***

УДК 338.1  
ББК 65.9(2РОС)-04

**Кабанов Владимир Александрович,**  
канд. экон. наук, профессор,  
депутат Волгоградской областной думы,  
г. Волгоград,  
e-mail: kabanov\_vladimir1@mail.ru

## МОЖНО ЛИ ИЗМЕНИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РЕГИОНЕ: ТОЧКА ЗРЕНИЯ<sup>1</sup>

### POSSIBILITY TO MODIFY THE ECONOMIC SITUATION IN THE REGION: POINT OF VIEW<sup>2</sup>

*В статье анализируются экономическая ситуация в области, состояние дел в промышленности. Высказывается принципиальное мнение о роли и взаимодействии органов исполнительной власти региона с менеджерами и акционерами предприятий по поводу улучшения состояния дел на предприятиях. Рассматривается возможность и необходимость формирования промышленной кластерной политики в регионе, целесообразность применения механизмов государственно-частного партнерства в условиях вступления России в ВТО. Реализация обозначенных направлений позволит Волгоградской области выйти на новый уровень экономического и социального развития.*

*The current economic and industrial situation in the region has been analyzed in the article. The opinion about the role and the interaction of the regional executive authorities and the managers and shareholders of the companies regarding improvement the current situation in the companies has been expressed. The possibility and necessity of establishing the industrial cluster policy in the region and expediency of the use of the public-private partnership mechanisms in the conditions of joining the World Trade Organization by Russia. The implementation of the specified trends will allow Volgograd region getting the new level of economic and social development.*

*Ключевые слова: модернизация, промышленная политика, производственные кластеры, научные центры, инновационные кластеры, государственно-частное партнерство, регион, экономическая ситуация, бюджет, инвестиции, инновации.*

*Keywords: modernization, industrial policy, industrial clusters, research centers, innovation clusters, public-private partnership, region, economic situation, budget, investments, innovations.*

Прежде чем дать анализ и высказать предложения по улучшению экономической ситуации в регионе, несколько слов об итогах социально-экономического развития Волгоградской области в 2011 г., состоянии рынка труда, оплаты труда работающего населения и пенсионеров, уровня безработицы – главных показателей качества и уровня жизни волгоградцев.

Итоги социально-экономического развития Волгоградской области в 2011 г. выглядят следующим образом:

– индекс промышленного производства – 104,5 %;

– ввод в действие жилых домов, тыс. метров кв. – 94 %;  
– продукция сельского хозяйства – 124,8 %;  
– грузооборот транспорта – 103,3 %;  
– объем розничной торговли – 110,8 %;  
– объем платных услуг населению – 103,2 % в сравнении с итогами работы в 2010 г.

При этом следует обратить внимание, что индекс промышленного производства в Волгоградской области несколько ниже общероссийского показателя (104,7) и значительно ниже, чем у наших соседей астраханцев (114,9), ростовчан (110,3), саратовцев (109,1), воронежцев (107,9) [1, с. 8].

Особенно следует отметить снижение выпуска объемов традиционных для наших предприятий изделий текстильного и швейного производства, производства обуви, пиломатериалов, дверных и оконных блоков, бумаги, картона, печатных изданий.

Сократилось производства кокса и нефтепродуктов, выплавки стали и готового проката из черных металлов.

На результате работы ряда предприятий сказались прежде всего рост цен на топливно-энергетические ресурсы – в среднем до 18–20 %, вследствие чего в обрабатывающих производствах за 2011 г. наибольший рост цен отмечается в производстве резиновых и пластмассовых изделий – на 31,8 %, технического углерода (128,3), шин и покрышек для автомобилей (144,9), тракторов (131,8), цемента (132,3), шифера (118,4) и др. товаров [1, с. 22].

Совершенно другая картина наблюдалась с индексом цен производителей сельскохозяйственной продукции. Снизилась цена на зерновые культуры, семена подсолнечника, овощную продукцию.

Таким образом, диспаритет цен на промышленную продукцию и продукцию АПК только еще более увеличился.

Как следствие, оплата труда работников АПК и горожан существенно отличается. Так, средняя заработная плата в сельском хозяйстве в 2011 г. составила около 11 200 руб., в обрабатывающем производстве – 17200 руб., в добыче полезных ископаемых – 28750 руб., на транспорте и связи – 20 000 руб. [1, с. 23].

При анализе средней заработной платы по видам экономической деятельности от среднего уровня 2011 г. (ноябрь, руб.) отклонение составляет:

– 3 123 руб. в образовании;

– 3 453 руб. в здравоохранении;

<sup>1</sup> Своей точкой зрения на состояние дел в экономике Волгоградской области поделился Владимир Александрович Кабанов, кандидат экономических наук, профессор, депутат областной думы. В. А. Кабанов работал председателем Совета директоров тракторного завода в течение 10 лет, являлся первым заместителем главы Администрации Волгоградской области, был председателем Волгоградской областной думы, сопредседателем областного Совета директоров области.

<sup>2</sup> Vladimir Aleksandrovich Kabanov, candidate of economics, professor, and deputy of the regional Duma has presented his personal point of view on the economic situation in Volgograd region. V.A. Kabanov was working as the Chairman of the Board of Directors of the tractor-manufacturing plant for 10 years; he was the first deputy of the Head of the Volgograd region Administration, and the co-chairman of the regional Board of the Directors of the region.

- 5 498 руб. в сельском и лесном хозяйстве;
- 8 261 руб. в рыболовстве и рыбоводстве.

Наиболее высокая заработная плата сохраняется у работников финансовых органов, органов государственной власти и социального страхования.

Реальные денежные доходы населения в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличились примерно на 1,2 %, а среднемесячные денежные доходы за тот же период составили 110,8 %. Средняя номинальная заработная плата в крупных, средних и малых организациях составила около 16 700 руб. в месяц [1, с. 119].

По данным отделения Пенсионного фонда РФ по Волгоградской области, по предварительной оценке, в области в 2011 г. зарегистрировано почти 740 тыс. пенсионеров, численность пенсионеров в области продолжает расти.

В декабре 2011 г. средний размер месячной пенсии в декабре 2011 г. в Волгограде – 8 383 руб., наименьшая величина – 6 619 руб. в Палласовском районе.

В 2010 г. по предварительным данным 13,4 % населения области имели среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума (в 2009 г. – 12,8 %) [1, с. 120].

Напомню, на 1 января 2009 г. население Волгоградской области составляло 2,600 млн чел., из них общая численность занятого в экономике населения на 1 января 2011 г. составляло около 550 тыс. чел., т. е. примерно каждый пятый волгоградец. Около 24 тыс. чел. работало по договорам найма или совместительства.

В течение 2011 г. за содействием в поиске подходящей работы в государственные учреждения службы занятости обратилось почти 23 тыс. чел., не занятых трудовой деятельностью [1, с. 128].

Уровень безработицы, зарегистрированный на конец декабря 2011 г., составил 1,6 % от экономически занятого населения, т. е. около 90 тыс. чел. находились в процессе поиска работы через регистрацию в Комитете по труду и занятости населения Администрации области.

Теперь – о главном. На мой взгляд, в области есть все условия для успешного ведения экономики: наш регион является абсолютно самодостаточным для развития всех основных отраслей народного хозяйства: машиностроение, металлургия, оборонная промышленность, электро- и теплоэнергетика, строительная индустрия, легкая и пищевая промышленность, сельское хозяйство. Область богата природными ресурсами: нефтью, газом, бишофитом, калийными удобрениями, фосфоритами, песками и другими природными ископаемыми.

Взглянув на результаты работы по итогам 2011 г. в разрезе отраслей народного хозяйства региона, можно с уверенностью сделать вывод, что, как и в прежние годы, основным источником формирования бюджета области являются промышленные предприятия. На их долю приходится более 65 % отчисления налогов в региональный бюджет. Однако все они находятся далеко не в одинаковых экономических и технологических условиях, а также условиях обеспеченности рабочими и инженерно-техническими кадрами.

Условно все промышленные предприятия я бы разбил на 3 группы.

К первой группе, отвечающей современным требованиям, можно отнести следующие предприятия:

- «Волжский трубный завод» ТМК;
- «Волгоградский нефтеперерабатывающий завод» НК «ЛУКОЙЛ»;

- ОАО «Волжский абразивный завод»;
- ОАО «Волжский оргсинтез»;
- ОАО «Каустик» и «Пласткард»;
- ОАО «Себряковцемент»;
- ОАО СП «Волгодеминоил»;
- Камышинский стеклотарный завод;
- ОАО «Волгограднефтемаш»;
- «Волгоградский алюминиевый завод» (группа СУАЛ);
- ЦКБ «Титан» с опытным заводом;
- ОАО «Волжский автобусный завод».

На мой взгляд, именно эти предприятия по своему техническому состоянию, уровню менеджмента, кадровому потенциалу и конкурентоспособности на рынке в большей степени, чем другие, готовы к жесткой борьбе в условиях новой волны экономического кризиса и требований рынка. (В силу специфики предприятий энергокомплекса автор сознательно не рассматривает эти группы предприятий.)

Ко второй группе предприятий я бы отнес следующие производства:

- Волгоградский завод буровой техники;
- ПО «Баррикады»;
- Сталепроволочно-канатный завод;
- Волжский подшипниковый завод;
- ОАО «СИБУР» г. Волжский;
- ОАО «Волгайр-пром»;
- Камышинский «Газпром-кран»;
- группа предприятий ВАТИ;
- ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий» и некоторые другие предприятия, успех деятельности которых во многом определяется либо госзаказами, либо заказами отечественных монополий, либо во многом зависит от экологических требований к их продукции (например, последний в моем списке).

Кроме того, на данных предприятиях в значительной степени используется устаревший парк станков и производственного оборудования, имеются проблемы с дефицитом рабочих профессий.

К третьей, наиболее сложной группе, требующей особого внимания всех властных структур, я бы отнес следующие предприятия:

- ОАО «ВГТЗ»;
- ОАО «Судостроительный завод»;
- ОАО «Химпром»;
- ОАО «ВЗТДиН»;
- ЗАО «Красный Октябрь»;
- ОАО «Урюпинский крановый завод»;
- ЗАО «Волжская резинотехника»;
- ОАО «Волгоградмебель».

Чем характеризуется эта группа: все перечисленные предприятия (может быть, за исключением 2-х последних) совсем недавно были градообразующими, своего рода «монстрами», не только с богатой историей, но и в цехах которых трудились тысячи волгоградцев. От состояния дел в этих коллективах во многом зависели судьбы целых районов и городов. Да и сегодня, случись что с «Химпромом» и «Красным Октябрем», недалеко до серьезных социальных взрывов. Во все годы власть пыталась максимально влиять на ситуацию на заводах и фабриках области, поддерживая их в рабочем состоянии. Однако непризнание необходимости, до последнего времени, проведения промышленной политики в России привело к тому, что в 90-е и начале 2000-х гг. произошли серьезные структурные изменения в стране и регионах. Особенно это касается таких отраслей, как машиностроение, судостроение, легкая и оборонная промышленность. Именно в это время, несмотря на попытки

местных властей и особенно директорского корпуса, были практически потеряны целые предприятия: моторный завод, заводы «СК» и «Латекс» в г. Волжском, текстильный комбинат в г. Камышине, крановый завод в Урюпинске, заводы электронного машиностроения. На улице без зарплаты и пособий остались тысячи людей.

Знаю из собственной практики работы: при всех сложностях и трудностях во многом судьбу предприятий решают не только инвестиции, экономические законы и преференции, действующие в регионе, но и личные деловые качества, отношения первых руководителей региона с собственниками и акционерами предприятий.

Приведу лишь один пример.

Установив прочные, постоянные деловые контакты с руководством образовавшегося в 2006 г. РАО «Железные дороги», администрации области в очень короткий период времени удалось решить важнейшие для региона задачи: провести электрификацию пути «Волгоград – Котельниково», «Волгоград – Саратов», произвести модернизацию крупнейшей в России сортировочной станции им. М. Горького, провести реконструкцию десятков железнодорожных переездов, остановочных пунктов, приобрести несколько современных электро- и дизельпоездов, решить вопрос о строительстве подъездных путей к строящемуся комбинату компанией «Евро-Хим» в Котельниковском районе и многое другое. Компанией РАО «ЖД» было вложено в область только за 2007–2010 гг. более 12 млрд руб.

Аналогичные примеры характерны для сотрудничества области с компаниями «ЛУКОЙЛ» и «Трубная металлургическая».

Еще раз подчеркну, ситуацию на таких предприятиях, как «ВГТЗ», «Химпром», «Красный Октябрь» и др., можно исправить только при постоянных и личных контактах первых лиц области и собственников этих предприятий.

В значительной мере следует изменить отношение и оказать максимально возможную поддержку еще двум группам предприятий: строительной индустрии и предприятиям легкой и пищевой промышленности.

Безусловно, и здесь есть свои лидеры: взять, к примеру, ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий» (президент компании В. С. Сивокозов), Урюпинскую трикотажную фабрику (генеральный директор Т. М. Гаврилова), ЗАО «НП «Конфил» (генеральный директор О. В. Цубенко). Прекрасная работа этих коллективов во многом объясняется профессиональными качествами руководителей, их умением выстраивать отношения и находить поддержку у руководства области и областного Совета директоров.

Кстати, несколько слов о роли этого очень важного на территории нашего региона органа. Областной Совет директоров выполнял, выполняет и должен выполнять свою главную задачу: формировать внутрорегиональные кооперационные связи, региональную тарифную политику, защищая ее от растущих аппетитов энергетических монополий, влиять на рынок профессий, занятости и особенно в части подготовки рабочих и инженерных кадров. В этой связи необходимо не только и не столько обсуждать эти вопросы на Совете директоров, сколько соединить воедино возможности и желания директорского корпуса с Советом директоров вузов, руководителями ПТУ, колледжей, техникумов и начинать строить подготовку кадров в местных учебных заведениях по заявке на ближайшие 5–10 лет, исходя из прогноза потребностей предприятий. Конечно, необходимо оживить работу областного Совета по инвестициям, научно-технического Совета, пересмотреть их персональные составы,

имея в виду присутствие там лиц, не только по формально-должностным принципам, но и тех, кто имеет для этого необходимые профессиональные знания и опыт работы.

Таким образом, определив точки роста региональной экономики, сконцентрировав на них лучшие научные, производственные кадры, выстроив управленческие функции в исполнительной власти, в короткие сроки можно и необходимо внести изменения в действующие на территории основные экономические законы в целях реализации задач, которые позволят региону стать по-настоящему привлекательным и понятным для инвесторов.

Усиление внимания к предприятиям стройиндустрии необходимо потому, что их работу сдерживают очень большие бюрократические препоны в городах и районах области. За последние годы в стрессовом состоянии побывали все строительные компании, многие из них работают по всей стране, но только не в нашей области. В итоге строительство жилья в городах резко снижается и в объемах, и в качестве, опыт строительства на селе (пример – Старополтавский район), малых городах (г. Михайловка) не получил должной поддержки. Здесь необходим глубокий анализ положений дел, а во главе этой строительной пирамиды должен стоять опытный профессионал – строитель.

Что касается легкой промышленности, то именно благодаря системной работе подразделения областной администрации, которое возглавляет многие годы Г. Мезенцева, мы имеем сегодня немало крепких предприятий, поддерживать работу которых, безусловно, следует и дальше.

А вот где нужно особенно поработать, так это в направлении развития сети пищевых и перерабатывающих производств. Если сравнивать положение дел и поддержку со стороны властных структур нас и наших соседей, в этих направлениях многому надо поучиться у краснодарцев, ростовчан, ставропольцев. Есть и местный опыт, например ОАО «Еланский маслосыркомбинат», ОАО «Маслодельно-сыродельный комбинат» Михайловский, ОАО «Сан-Инбев», ОАО «Молсыркомбинат» Волжский, Волжский хлебозавод. Однако нам явно не хватает предприятий мясомолочной переработки в виде компактных производств в отдаленных районах области и, конечно, предприятий по переработке и консервированию овощной продукции. Большая часть прибыли от работы действующих в области предприятий овощной продукции не идет в областной бюджет, а падает на счета перепродавцов.

Наконец, надо все-таки найти в себе силы и отладить механизм реализации арбузов и их переработки. Лучшие специалисты, глубоко владеющие делом, есть и в сельхозуниверситете, и на опытных станциях. Кстати, в действующем комитете по сельскому хозяйству администрации области «яблоку» и «арбузу», при численности его более 100 чел., действительно негде упасть. Это при том, что яблоневого сада и арбузов у нас в области производится больше, чем в других регионах России! Парадокс!

Мы располагаем примерами, когда в нелегкие времена лихих 90-х – начале 2000-х гг. в области появились новые современные производства: это «Волжский автобусный завод», ЗАО «НП Конфил», ООО «Урюпинский МЭЗ», Фроловский ЗАО «Волга-ФЭСТ», ЗАО «НПО Волга-Биофарм», ОАО «Сады Придонья» и др. Все они являются результатом совместной работы отличных менеджеров, прекрасных коллективов и исполнительной и законодательной власти области.

Один из лучших коллективов области, Национальная продовольственная группа «Сады Придонья», является,

пожалуй, ярким примером теснейшего сотрудничества Администрации области на всех периодах ее развития. Об этом неоднократно заявлял ее президент Андрей Павлович Самохин. Успех компании состоит в умелом менеджменте, наличии выверенных кратко- и долгосрочных бизнес-планов, умелой работе с кадрами, деловыми партнерами, властными и государственными структурами.

Анализируя тяжелейший период времени для волгоградских предприятий, прихожу к выводу, что с наименьшими потерями, с хорошими результатами оказались те предприятия, которые возглавляли наиболее профессиональные команды управленцев. Именно от умения руководителя не только решать проблемы и правильно построить работу внутри возглавляемого им коллектива, но и работы с «внешним миром» во многом зависит конечный результат.

Вспомню еще двух руководителей: ОАО «Химпром» Леонида Кутянина, ОАО «Красный Октябрь» Алексея Фоменко. Сколько руководителей было после них, уже никто и не вспомнит. Казалось бы, заводы не изменились, люди те же, только при них все было иначе – шла нормальная работа. Их знали, уважали, помогали. Они не держали власть «за дураков», они выстраивали отношения с энергетиками, партнерами, фискалами. Они были директорами-политиками! Именно директорский корпус внушил Областной администрации, что нужна в регионе промышленная политика. Может быть, и поэтому в 2007 г. президент страны В. В. Путин провел в г. Волгограде заседание «О промышленной политике в России», где впервые в послеперестроечное время высшие руководители нашей страны вслух пользовались данной терминологией. Уж слишком долго, на всех уровнях, тема эта считалась чуть ли не вредной рыночной экономике. И надо сказать, многие поддались на эту уловку и теперь там, где об этом подзабыли, очень сожалеют.

Итак, первое, совершенно очевидное для развития региона – это наличие региональной концепции развития промышленности. Причем сегодня она должна, на мой взгляд, носить ярко выраженный кластерный характер. В свою очередь кластеры должны формироваться, прежде всего, на базе действующих производств и их кооперационных связей. Для нашей области это, в первую очередь, предприятия химической, нефтехимической, машиностроительной отрасли, электронной, текстильной и легкой промышленности.

Формирование фармакологического и текстильного кластеров по сути уже началось, но, на мой взгляд, они носят пока узковедомственный характер, т. е. в процесс непосредственно вовлечены только заинтересованные организации и ведомства. Но куда важнее сформировать вокруг них благоприятную обстановку со стороны местных муниципалитетов, региональных и местных законодателей, федеральных и фискальных структур. По сути именно при формировании региональных кластеров должны четко просматриваться механизмы и элементы государственно-частного партнерства. Совершенно очевидно, что в этом направлении база заложена неплохая: областной думой принят закон «О государственно-частном партнерстве в Волгоградской области», в Комитете экономики администрации области создан отдел государственно-частного партнерства. По инициативе комитета экономики и ее руководителя проведены серьезные семинары-совещания с участием специалистов Центра развития государственно-частного партнерства, на которых обсуждены основные бизнес-проекты в области промышленности и сельского хозяйства области.

Глубоко убежден, что в решении вопросов приоритетного развития экономики значительно большую роль должны сыграть ученые ведущих вузов региона. В этой связи можно было бы несколько по-иному построить работу по поощрению научных коллективов региона системой грантов. Благодаря инициативе ректора ВолГУ О. В. Иншакова и его коллег, депутатами предыдущего состава областной думы за лучшие научные работы были установлены гранты в размере 300 тыс. руб. На мой взгляд, в целях наиболее тесной увязки важнейших задач в решении развития экономики региона настало время увязать эти гранты с главными ее точками роста: определить приоритеты выработки кластерной промышленной политики.

Кроме того, в своих предложениях я исхожу также из того, что всем, без исключения, предприятиям, в каком бы состоянии они сегодня ни находились, в самой ближайшей перспективе предстоит решить важнейшую технологическую задачу, в основе которой должны лежать нанотехнологии. Их главной составляющей станут наноэлектроника, наноматериалы, нанооборудование, нанометрология, нанобиотехнологии, гелио- и ядерная энергетика. По сути именно в этот период до 2020 г. большинство стран планирует переход от экономики массового производства к экономике знаний, в котором важнейшими инструментами станут научно-технический и интеллектуальный потенциал. Именно это обстоятельство определяет ведущее значение для модернизации жизни науки, образования и здравоохранения.

Премьер-министр В. В. Путин заявил о необходимости создания в стране до 2020 г. дополнительно 20 млн рабочих мест.

Кто силен в математике, знает демографическую картину и размещение производственных сил в стране, быстро сообразит, что Волгоградской области предстоит подготовить примерно 200–225 тыс. рабочих мест. А сегодня только на «Красном Октябре» и «Баррикадах» (металлургии) к увольнению готовится более 1 000 чел. Что нужно сделать исполнительной власти и законодателям, чтобы реально быть готовым к задачам, с которыми придется столкнуться в самое ближайшее время? Как лучше позиционировать область? Для этого нужен диалог, к которому я и хотел бы пригласить сегодня всех тех, кому безразлична судьба родного края.

Наконец, последнее. Сегодня мы все чаще и чаще будем возвращаться к таким инструментам, как промышленная политика, импортозамещение, межрегиональные кооперационные связи, местный протекционизм. И все это надо будет делать по новым правилам игры – правилам страны, вступающей и играющей на поле Всемирной торговой организации.

Поставленным задачам должны соответствовать и подразделения областной, городских и районных администраций. Речь идет не только о том, что пора, наконец, поставить с головы на ноги структуру обл администрации, в которой сегодня почти половина сотрудников занята контролем, справками, отчетами, сопровождением, чем угодно, только не живой работой с людьми.

Несмотря на широко разрекламируемое почти созданное электронное правительство, объем бумажного оборота вырос за 2 года в разы, прохождение документов даже внутри самой администрации не выдерживает никакой критики. Контролеров больше, чем людей, генерирующих идеи, способных общаться на уровне современных требований, тем более способных анализировать и предлагать решения.

Допущен явный перекоп не в пользу тех, кто должен задавать тон в работе.

Еще один важный аспект – уметь оказывать протекционизм региональным предприятиям. Так было, есть и должно быть всегда. Но делать это нужно корректно, высоко-профессионально, особенно в условиях вхождения России в ВТО. К примеру, если сегодня для местных товаров в магазинах выделены «золотые полки», то как это сделать завтра, чтобы комиссары ВТО не предъявили местным властям штрафы и претензии? Думать и выстраивать эту работу нужно уже сегодня.

Итак, можно сделать следующие выводы:

– в регионе должна быть взвешенная, дифференцированная, научно обоснованная промышленная политика для различных групп промышленных предприятий, рассчитанная на среднесрочную перспективу;

– региональная промышленная политика на современном этапе должна носить инновационный, кластерный характер, предполагающий максимальный охват внутрирегиональных кооперационных производственных связей;

– процессы модернизации предприятий, их инновационный характер требуют быстрого реагирования со стороны местных законодателей, совершенствования действующих местных законов экономического характера;

– на фоне происходящих в нашей стране серьезных изменений политической системы необходимо серьезно перестраивать экономические основы общества. В этой связи следует внести серьезные коррективы в структуру администрации области, а также систему подготовки и подбора кадров в аппараты исполнительной и законодательной власти.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Социально-экономическое положение Волгоградской области в 2011 году: доклад. Волгоград: Федеральная служба государственной статистики по Волгоградской области, 2012. 180 с.

#### REFERENCES

1. Report. Social-economic situation in Volgograd region in 2011. Volgograd: Federal service of the state statistics of Volgograd region, 2012. 180 p.

УДК 658.5  
ББК 65.291.92

**Кабанов Вадим Николаевич,**  
д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕРЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ МОДЕЛИ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ)

#### ECONOMIC ASSESSMENT IN MANAGEMENT (ON EXAMPLE OF APPLICATION OF THE ACCOUNTING MODEL OF THE BREAK-EVEN POINT)

*Для выполнения экономических измерений количественных показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность, в настоящей работе рассматривается возможность практического применения широко известной бухгалтерской модели точки безубыточности. Приводится сравнение степени влияния показателей, составляющих бухгалтерскую модель точки безубыточности на финансовый результат деятельности предприятия (прибыль). Экономические измерения, выполняемые с целью бухгалтерской модели точки безубыточности, могут оказать существенное влияние на принимаемые управленческие решения на отечественных предприятиях.*

*In order to perform economic assessments of the quantitative indices characterizing the entrepreneurship, the present article has reviewed the possibility of practical application of the well-known accounting model of the breakeven point. The comparison of the degree of impact of indices composing the breakeven point accounting model on the financial result of the company activity (income) has been provided. Economic*

*assessments performed for the breakeven point accounting model can significantly affect the management decisions made in the domestic companies.*

*Ключевые слова: бухгалтерская модель точки безубыточности, условно-постоянные расходы, условно-переменные расходы, выручка, прибыль, объем реализованной продукции, измерение, количественные показатели, экономические характеристики, предпринимательская деятельность.*

*Keywords: accounting model of the breakeven point, conventional-permanent expenses, conventional-variable expenses, revenue, income, volume of sales, assessment, quantitative indices, economic features, entrepreneurship.*

Проблема экономических измерений (или измерений в экономике) возникла не случайно и достаточно давно. Работая в 80-е годы над проблемой эффективности организационно-технологических решений в строительстве, автор обратил внимание, что наибольшее значение при

оценке управленческих решений отдается экономическому критерию – прибыли. Дальнейшая работа над программами долгосрочного развития предприятий и общественно-территориальных объединений населения еще более укрепила авторскую позицию о необходимости выполнения количественной оценки эффективности управления.

В настоящей работе рассматривается одно из наиболее простых направлений экономических измерений – измерения при помощи экономико-математической модели. В качестве модели для настоящей публикации не случайно выбрана бухгалтерская модель точки безубыточности. Дело в том, что эта модель нашла широкое распространение в учебной литературе и наиболее успешно усваивается студентами при изучении экономических дисциплин. Кроме того, именно эта модель нашла широкое практическое использование, например, при формировании краткосрочных и среднесрочных бюджетов предприятий и организаций. Простота и доступность математического аппарата, а также весьма доброжелательное графическое представление, с точки зрения автора, создают наилучшие условия для выполнения экономических измерений при помощи бухгалтерской модели точки безубыточности.

Несмотря на широкое распространение знаний о бухгалтерской модели точки безубыточности, на наш взгляд, следует коротко остановиться на основных принципах формирования и использования этой модели. Бухгалтерская модель точки безубыточности, как большинство экономико-математических моделей, состоит из выручки (произведение цены единичного объема продукции на объем продаж) – притока денежных средств, условно-постоянных и условно-переменных расходов – оттока денежных средств, и прибыли – разница притока и оттока денежных средств или финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Аналитическая запись модели точки безубыточности представляет собой алгебраическое выражение 1:

$$WC_{V1} - WC_{Z1} - C_{const} - C_D = 0, \tag{1}$$

где  $W$  – объем продаж готовой продукции в рассматриваемую единицу времени, выраженный в физических единицах измерения (в некоторых случаях объем продаж в единицу времени удобнее называть производительностью);

$C_{V1}$  – цена единичного объема продукции (или услуги), выраженная в денежных единицах;

$C_{Z1}$  – условно-переменные расходы, необходимые для создания единичного объема продукции (или услуги), выраженные в денежных единицах;

$C_{const}$  – условно-постоянные расходы в единицу времени (в ту же единицу времени, за которую реализована продукция объемом  $W$ ), выраженные в денежных единицах;

$C_D$  – прибыль (финансовый результат), полученная предприятием при реализации готовой продукции объемом  $W$  в заданную единицу времени, выраженная в денежных единицах (условие безубыточности в данной модели выражается значением прибыли:  $C_D = 0$  или  $C_D > 0$ ).

Аналитическую запись бухгалтерской модели точки безубыточности (1) принято изображать в виде графика трех прямых (рис. 1). Такое представление позволяет мгновенно находить область эффективной предпринимательской деятельности (справа от точки  $C_D = 0$ ), а также визуально определять важнейшие соотношения, например структуру выручки предприятия, отношение условно-переменных к условно-постоянным расходам и др.

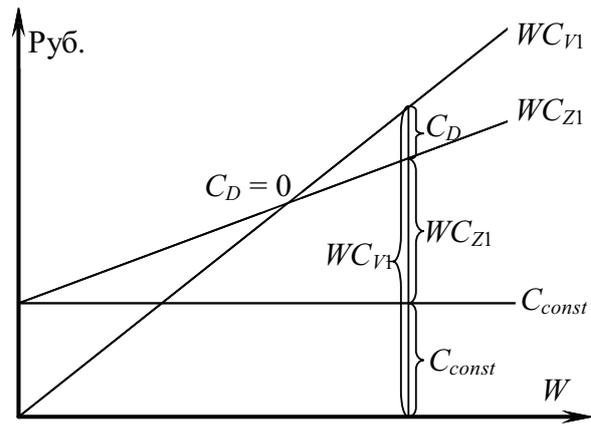


Рис. 1. Графическое представление бухгалтерской модели точки безубыточности

Использование бухгалтерской модели точки безубыточности применительно к решению задач по формированию, оценке и выбору управленческих решений на отечественных предприятиях предполагает, в большинстве случаев, получение ответов на два наиболее важных вопроса:

1. Насколько изменится прибыль предприятия при увеличении выручки или сокращении расходов?
2. Изменение какого показателя (из числа показателей используемых в рассматриваемой модели) приведет к наибольшему росту прибыли?

Для того, чтобы ответить на поставленные вопросы, необходимо выполнить экономические измерения на бухгалтерской модели точки безубыточности. Однако, прежде чем перейти к измерениям, необходимо определить, какие количественные изменения прибыли следует определять. Не вызывает сомнения необходимость вычисления абсолютного прироста прибыли, т. е. нахождение разницы между полученным значением прибыли и значением прибыли за предшествующий период. Абсолютное изменение прибыли покажет существование или отсутствие роста, но по этому значению весьма сложно судить об эффективности использования ресурсов.

Для оценки эффективности использования ресурсов на предприятии весьма часто используют относительное изменение прибыли – рентабельность. Применительно к рассматриваемой модели таким относительным показателем прибыли может стать рентабельность продаж, которая вычисляется как частное от деления прибыли на выручку предприятия. Сальдо рентабельности относительно предыдущего отрезка времени покажет рост или падение. В зависимости от этого следует судить об эффективности использования всех видов ресурсов, включая систему управления на предприятии.

Таким образом, определена цель выполнения экономических измерений – вычисление прибыли. Помимо показателя прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности используется еще 4 показателя (1). Содержание экономических измерений, выполняемых на бухгалтерской модели точки безубыточности, сводится к вычислению абсолютного и относительного (рентабельности) значения прибыли при изменении каждого из четырех показателей: условно-постоянных и условно-переменных расходов, объема продаж и цены единичного объема продукции. Следует подчеркнуть, что графическое изображение таких изменений (рис. 2) не может быть использовано для однозначного ответа на поставленные выше вопросы.

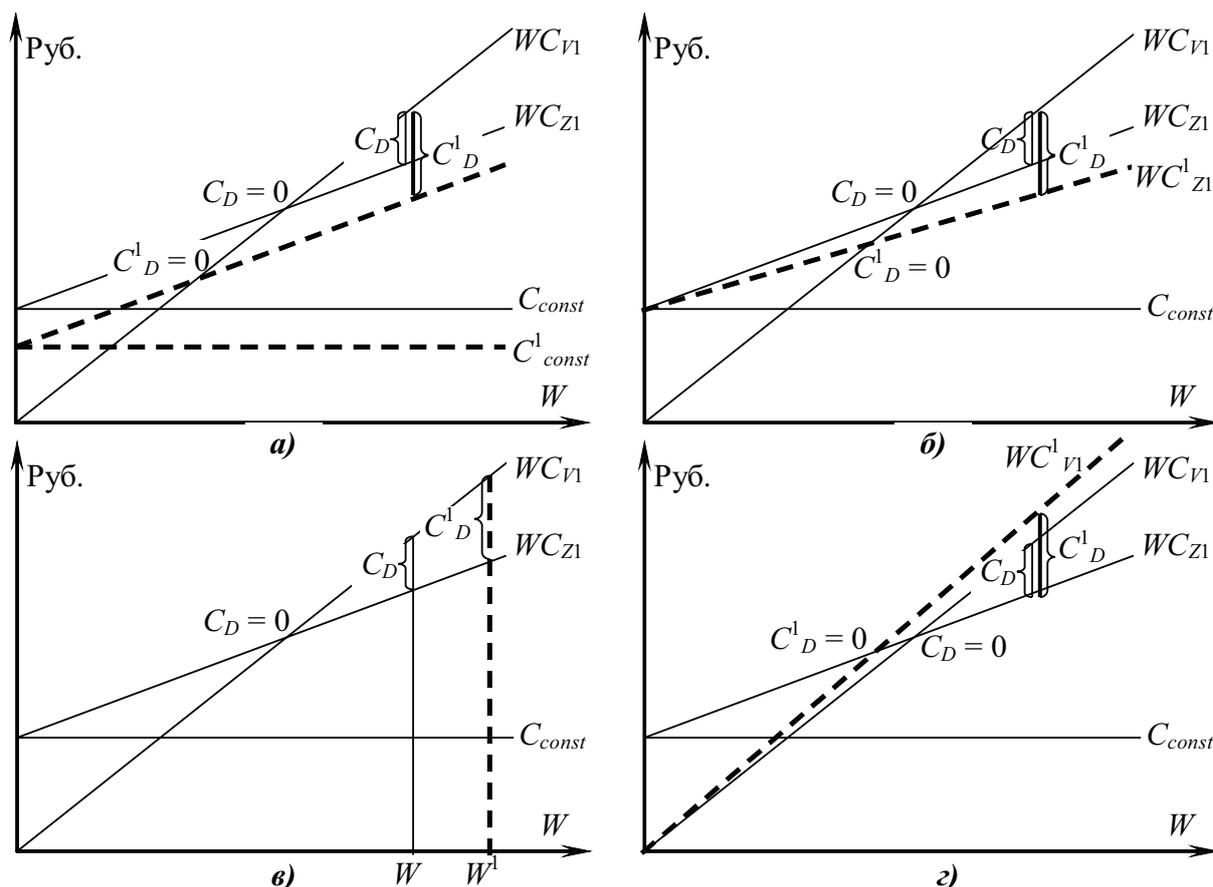


Рис. 2. Графическое изображение роста выручки и снижения затрат на бухгалтерской модели точки безубыточности: а) снижение условно-постоянных расходов; б) снижение условно-переменных расходов; в) увеличение объема продаж; г) увеличение цены единичного объема продукции

Для того чтобы выполнить количественную оценку влияния показателей, используемых в бухгалтерской модели точки безубыточности, необходимо выполнить экономические измерения, а также попытаться преобразовать исходную алгебраическую запись (1) для получения характерных аналитических зависимостей. Численное решение поставленных задач, а также их алгебраическое решение целесообразно выполнять для каждого из перечисленных показателей рассматриваемой модели.

**Влияние условно-постоянных расходов на значение прибыли и рентабельности предприятия**

Измерить влияние условно-постоянных расходов на значение прибыли предприятия возможно в абсолютных и относительных единицах. Абсолютное измерение характеризует величину изменения прибыли при увеличении или уменьшении значения условно-постоянных расходов. Относительные единицы измерения используются для оценки экономической эффективности управленческих решений, направленных на снижение условно-постоянных расходов. Для измерения экономической эффективности управленческих решений целесообразно применять показатель рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке).

Измерение абсолютного приращения прибыли при уменьшении условно-переменных расходов на конкретное значение, выраженное в рублях за рассматриваемый промежуток времени (например, сутки, неделя, декада, месяц, квартал, год), можно выполнить нахождением разницы между значением прибыли до изменений (исходное значение) и после, например, уменьшения условно-постоянных расходов до нового значения –  $C_{const}^1$ :

$$C_D^1 - C_D = WC_{v1} - WC_{z1} - C_{const}^1 - WC_{v1} + WC_{z1} + C_{const} = C_{const} - C_{const}^1 \tag{2}$$

где  $C_{const}^1$  – новое (уменьшенное) значение условно-постоянных расходов.

В практической деятельности при выполнении вычислений рекомендуется пользоваться выражением, полученным после выполнения простейших алгебраических преобразований:

$$C_D^1 - C_D = (C_{const} - C_{const}^1), \tag{3}$$

где  $C_D^1$  – новое абсолютное значение прибыли, полученное путем прибавления к предыдущему (исходному –  $C_D$ ) разницы между исходным ( $C_{const}$ ) и новым значением условно-постоянных расходов ( $C_{const}^1$ ).

Для выполнения экономических измерений влияния изменения условно-постоянных расходов на прибыль необходимо сделать несколько допущений:

- пусть исходное значение условно-постоянных расходов составляет 100 % ( $C_{const} = 1,0$ );
- пусть исходное значение условно-постоянных расходов уменьшается от 1,0 до 0;
- пусть исходное значение прибыли предприятия равно нулю ( $C_D = 0$ ), что соответствует положению точки безубыточности, тогда выражение 3 можно записать в виде:

$$\Delta C_D = (1 - x) C_{const}, \tag{4}$$

где  $x$  – доля, на которую уменьшается исходное значение условно-постоянных расходов, с диапазоном изменения  $0 < x < 1$  ( $x = \frac{C_{const}^1}{C_{const}}$ ).

Результаты вычислений, выполненных по формуле 4, приводятся в табл. 1. Для того чтобы попытаться решить задачу в общем виде, в табл. 1 приводятся значения не в денежных единицах, а в долях по отношению к исходному значению условно-постоянных расходов. Фактический рост прибыли в денежном выражении получается умножением значения, указанного в колонке 6 (табл. 1), на исходное значение условно-постоянных расходов, выраженное в денежных единицах (рис. 2а).

Таблица 1

**Абсолютное изменение прибыли при уменьшении условно-постоянных расходов (единицы измерений – доля от условно-постоянных расходов)**

| №  | Условно-постоянные расходы |                     | Исходная прибыль, $C_D$ | Фактический прирост прибыли | Расчетная прибыль, $C_D^1$ |
|----|----------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------------|
|    | Исходные $C_{const}=1$     | Уменьшенные $(1-x)$ |                         |                             |                            |
| 1  | 1                          | 1                   | 0                       | 0                           | 0                          |
| 2  | 1                          | 0,9                 | 0                       | 0,1                         | 0,1                        |
| 3  | 1                          | 0,8                 | 0                       | 0,2                         | 0,2                        |
| 4  | 1                          | 0,7                 | 0                       | 0,3                         | 0,3                        |
| 5  | 1                          | 0,6                 | 0                       | 0,4                         | 0,4                        |
| 6  | 1                          | 0,5                 | 0                       | 0,5                         | 0,5                        |
| 7  | 1                          | 0,4                 | 0                       | 0,6                         | 0,6                        |
| 8  | 1                          | 0,3                 | 0                       | 0,7                         | 0,7                        |
| 9  | 1                          | 0,2                 | 0                       | 0,8                         | 0,8                        |
| 10 | 1                          | 0,1                 | 0                       | 0,9                         | 0,9                        |
| 11 | 1                          | 0                   | 0                       | 1                           | 1                          |

На основании данных, приведенных в табл. 1, несложно построить график зависимости  $C_D = f(C_{const})$ , приведенный на рис. 3. На графике видно, что прямая, описывающая зависимость абсолютного значения прибыли от изменения условно-постоянных расходов, расположена к осям координат под углом 45 градусов. Такое положение прямой обеспечивает равенство координат (абсциссы и ординаты) для всех точек, лежащих на этой прямой. При этом ордината графика отражает прирост прибыли ( $\Delta C_D = C_D^1 - C_D$ ), полученный в результате уменьшения условно-постоянных расходов и выраженный в долях от  $C_{const}$ .

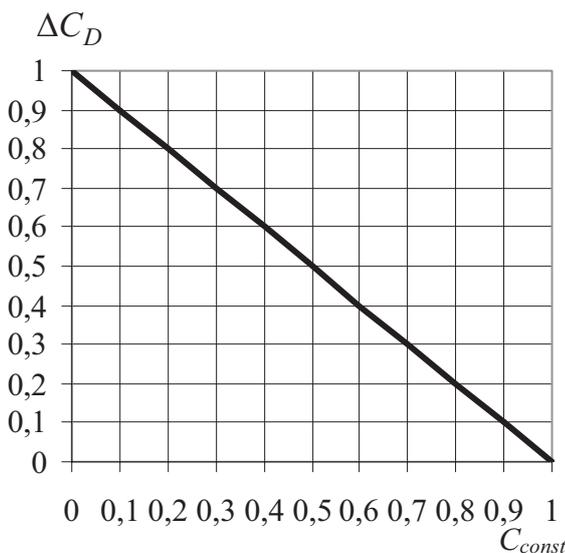


Рис. 3. Влияние условно-постоянных расходов на размер прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности

Для формирования вывода о влиянии условно-постоянных расходов на прибыль достаточно обратить внимание

на график (рис. 3). Не требуется специального математического образования для того, чтобы на основании анализа сделать следующие выводы:

1. Уменьшение абсолютного значения условно-постоянных расходов приведет к росту прибыли на величину, равную уменьшению условно-постоянных расходов.

2. Увеличение абсолютного значения условно-постоянных расходов приводит к уменьшению прибыли на величину, равную росту условно-постоянных расходов (рис. 2а).

3. Рост условно-постоянных расходов ограничен размером прибыли предприятия (при условии, если другие показатели, составляющие бухгалтерскую модель точки безубыточности, остаются неизменными, а прибыль больше нуля) и не может вырасти на величину, превышающую текущее значение прибыли (рис. 2 а).

Для измерения экономической эффективности управленческих решений, направленных на изменение условно-постоянных расходов, в данной работе предлагается использовать в качестве критерия рентабельность продаж. Этот критерий обеспечивает количественное измерение экономической эффективности и вычисляется как отношение прибыли к выручке. Разница значений рентабельности до и после уменьшения условно-постоянных расходов служит количественным обоснованием принятия управленческих решений.

Поскольку выручка предприятия – произведение стоимости единичного объема продукции и объема реализованной продукции, то, разделив обе части уравнения, отражающего аналитическую запись бухгалтерской модели точки безубыточности, получим:

$$p_1 - p = 1 - \frac{C_{Z1}}{C_{V1}} - \frac{C_{const}^1}{WC_{V1}} - 1 + \frac{C_{Z1}}{C_{V1}} + \frac{C_{const}}{WC_{V1}}, \quad (5)$$

где  $p_1$  и  $p$  – соответственно рентабельность продаж после и до уменьшения условно-постоянных расходов,  $p_1 = \frac{C_{const}^1}{WC_{V1}}$ ,  $p = \frac{C_{const}}{WC_{V1}}$ ;  $WC_{V1}$  – выручка предприятия.

Приведя подобные члены в выражении 5, и используя ранее предложенную систему измерения в долях от исходного значения условно-постоянных расходов, приведем выражение, используемое для дальнейших измерений:

$$p_1 - p = \frac{C_{const}(1-x)}{WC_{V1}} \quad (6)$$

Изучение выражения 6 позволяет сделать несколько важных выводов, необходимых для выполнения измерений экономической эффективности (например, при помощи постановки численного эксперимента):

– для того чтобы получить неотрицательную прибыль, значение условно-постоянных расходов должно быть меньше выручки, следовательно, значение отношения  $\frac{C_{const}(1-x)}{WC_{V1}}$ , будет меняться в диапазоне  $0 \leq \frac{C_{const}(1-x)}{WC_{V1}} \leq 0$ , задавая значения от 0 до 1, можно учесть влияние выручки на экономическую эффективность уменьшения условно-постоянных расходов;

– использование коэффициента  $(1-x)$  позволяет решать задачу в общем виде и избегать привязки вычислений к конкретным значениям, характеризующим финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Таблица 2

**Относительное изменение прибыли (рентабельности) при уменьшении условно-постоянных расходов (единицы измерений – доля от условно-постоянных расходов)**

| 1 - x | $\frac{C_{const}}{WC_{v1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-------|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|       | 0,1                         | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| 0     | 0                           | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    |
| 0,1   | 0,01                        | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,09 |
| 0,2   | 0,02                        | 0,04 | 0,06 | 0,08 | 0,1  | 0,12 | 0,14 | 0,16 | 0,18 |
| 0,3   | 0,03                        | 0,06 | 0,09 | 0,12 | 0,15 | 0,18 | 0,21 | 0,24 | 0,27 |
| 0,4   | 0,04                        | 0,08 | 0,12 | 0,16 | 0,2  | 0,24 | 0,28 | 0,32 | 0,36 |
| 0,5   | 0,05                        | 0,1  | 0,15 | 0,2  | 0,25 | 0,3  | 0,35 | 0,4  | 0,45 |
| 0,6   | 0,06                        | 0,12 | 0,18 | 0,24 | 0,3  | 0,36 | 0,42 | 0,48 | 0,54 |
| 0,7   | 0,07                        | 0,14 | 0,21 | 0,28 | 0,35 | 0,42 | 0,49 | 0,56 | 0,63 |
| 0,8   | 0,08                        | 0,16 | 0,24 | 0,32 | 0,4  | 0,48 | 0,56 | 0,64 | 0,72 |
| 0,9   | 0,09                        | 0,18 | 0,27 | 0,36 | 0,45 | 0,54 | 0,63 | 0,72 | 0,81 |
| 1     | 0,1                         | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |

По значениям, приведенным в табл. 2, построены графики изменения рентабельности при снижении условно-постоянных расходов. Ось абсцисс графика (рис. 4) показывает, какую долю от первоначального значения составляют условно-постоянные расходы (очевидно, что значение этих показателей всегда меньше единицы и превышает ноль). Ордината каждой точки, лежащей на прямой, указывает значение рентабельности. Каждая прямая, из числа прямых, проведенных на графике, соответствует определенному значению отношения условно-постоянных расходов к выручке предприятия. При этом, чем меньше угол наклона прямой к оси абсцисс, тем меньше отношение условно-постоянных расходов к выручке.

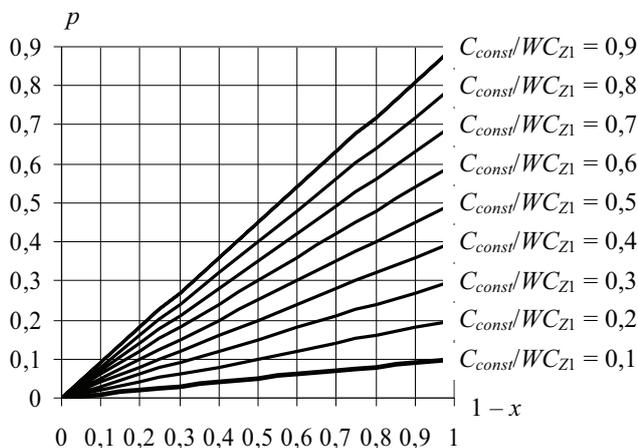


Рис. 4. Влияние условно-постоянных расходов на значение рентабельности в бухгалтерской модели точки безубыточности

К числу выводов, сделанных по результатам экономических измерений для оценки влияния условно-постоянных расходов на прибыль, следует добавить некоторые заключения по поводу влияния уменьшения условно-постоянных расходов на экономическую эффективность:

1. Уменьшение условно-постоянных расходов увеличивает значение рентабельности продаж, а значит, и повышает экономическую эффективность результата применения соответствующих управленческих решений. Справедливо обратное утверждение. Рост условно-постоянных расходов не только снижает прибыль предприятия, но и уменьшает

экономическую эффективность (рентабельность продаж) деятельности предприятия, а значит, и менеджмента в целом.

2. Интенсивность роста эффективности предпринимательской деятельности в результате снижения условно-постоянных расходов зависит от доли, которую занимают условно-постоянные расходы в выручке предприятия. Здесь наблюдается прямо пропорциональная зависимость: чем меньше доля условно-постоянных расходов в выручке предприятия, тем меньшее влияние на значение рентабельности продаж оказывает уменьшение этих расходов. Справедливо также утверждение о том, что максимальное влияние снижения условно-постоянных расходов на рентабельность продаж достигается при наиболее высокой доле этих расходов в выручке предприятия.

**Влияние условно-переменных расходов на значение прибыли и рентабельности**

Применяя апробированную выше методику выполнения экономических измерений для обоснования управленческих решений, рассмотрим влияние второго вида расходов, представленных в бухгалтерской модели точки безубыточности – условно-переменных. В отличие от рассмотренных выше условно-постоянных расходов условно-переменные расходы вычисляются применительно к единичному объему производства, следовательно, в большей степени зависят от объема продаж, а также оказывают большее влияние на формирование цены единичного объема продукции. Кроме того, влияние условно-переменных расходов на прибыль не зависит от времени, а определяется в расчете на некоторый объем реализованной продукции.

Абсолютное изменение прибыли в результате уменьшения условно-переменных расходов целесообразно вычислять, используя аналитическую запись бухгалтерской модели точки безубыточности:

$$\Delta C_D = WC_{v1} - WC_{Z1}^1 - C_{const} - WC_{v1} + WC_{Z1} + C_{const} = W(C_{Z1} - C_{Z1}^1), \tag{7}$$

где  $C_{Z1}^1$  – значение условно-переменных расходов после снижения.

Детально рассматривая выражение 7, нетрудно обратить внимание на то, что это выражение устанавливает математическую связь между тремя переменными. Построить график, изображающий одно уравнение с тремя неизвестными, удается не всегда. Для облегчения визуального восприятия зависимости 7 разделим обе части выражения на  $W$ . Результат от деления имеет вид:

$$\frac{\Delta C_D}{W} = (1 - x)C_{Z1} \tag{8}$$

где  $x$  показывает, насколько изменилось значение условно-переменных расходов по отношению к исходному значению ( $0 < x < 1$ );

$\frac{\Delta C_D}{W}$  показывает, насколько в абсолютных единицах измерения изменится приращение прибыли в зависимости от значения объема продаж.

Совершенно очевидно, что график, изображающий зависимость 8, в декартовой системе координат будет представлять собой прямую, выходящую из начала координат и составляющую с осями координат угол, равный 45 градусам. Для количественной иллюстрации графического изображения зависимости 8 приведем значения, полученные

в результате вычислений в табл. 3. Необходимо отметить, что при выполнении вычислений полагалось, что значение объема продаж – постоянная величина, и в этой связи ее можно приравнять единице  $W = 1$ .

Таблица 3

**Абсолютное изменение прибыли при уменьшении условно-переменных расходов (единицы измерений – доля от условно-переменных расходов)**

| №  | Условно-переменные расходы |                      | Исходная прибыль, $C_D$ | Объем продаж, $W$ | Расчетная прибыль, $C_D^1$ |
|----|----------------------------|----------------------|-------------------------|-------------------|----------------------------|
|    | Исходные $C_Z=1$           | Уменьшенные, $(1-x)$ |                         |                   |                            |
| 1  | 2                          | 3                    | 4                       | 5                 | 6                          |
| 1  | 1                          | 1                    | 0                       | 1,0               | 1                          |
| 2  | 1                          | 0,9                  | 0                       | 1,0               | 0,9                        |
| 3  | 1                          | 0,8                  | 0                       | 1,0               | 0,8                        |
| 4  | 1                          | 0,7                  | 0                       | 1,0               | 0,7                        |
| 5  | 1                          | 0,6                  | 0                       | 1,0               | 0,6                        |
| 6  | 1                          | 0,5                  | 0                       | 1,0               | 0,5                        |
| 7  | 1                          | 0,4                  | 0                       | 1,0               | 0,4                        |
| 8  | 1                          | 0,3                  | 0                       | 1,0               | 0,3                        |
| 9  | 1                          | 0,2                  | 0                       | 1,0               | 0,2                        |
| 10 | 1                          | 0,1                  | 0                       | 1,0               | 0,1                        |
| 11 | 1                          | 0                    | 0                       | 1,0               | 0                          |

По данным табл. 3 построен график (рис. 5). Необходимо обратить внимание на то, что ось ординат отражает не абсолютное приращение прибыли, а значение роста прибыли, деленное на объем выручки. Поскольку объем продаж не изменяется, то можно говорить о существовании прямо пропорциональной зависимости между уменьшением условно-переменных расходов и прибыли.

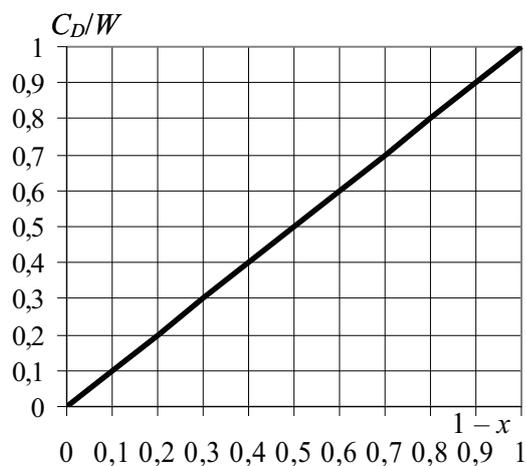


Рис. 5. Влияние условно-переменных расходов на абсолютное значение прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности

По оси абсцисс показано изменение условно-переменных расходов, выраженное в долях единиц по отношению к первоначальному значению этого показателя. То есть для использования описанной зависимости в практических экономических измерениях следует помнить об особенностях представления количественных значений на осях в декартовой системе координат.

Завершая экономические измерения абсолютного значения прибыли при уменьшении условно-переменных расходов, следует сделать следующие выводы:

1. Уменьшение условно-переменных расходов приводит к увеличению прибыли при реализации (продаже) некоторого объема готовой продукции. Абсолютный прирост прибыли равен значению фактического уменьшения условно-переменных

расходов, умноженному на объем реализованной продукции (см. рис. 2б).

2. Влияние снижения условно-переменных расходов, выраженных в абсолютных величинах, на прибыль тем выше, чем выше объем реализованной продукции (см. рис. 2б).

Для измерения экономической эффективности (рентабельности продаж), которая может быть получена в результате уменьшения условно-переменных расходов, определим разницу текущей (исходной) рентабельности со значением, вычисленным применительно к сниженным условно-переменным расходам:

$$\Delta p = 1 - \frac{C_{Z1}^1}{C_{V1}} - \frac{C_{cpnst}}{WC_{V1}} - 1 + \frac{C_{Z1}}{C_{V1}} + \frac{C_{consi}}{WC_{V1}} \quad (9)$$

После приведения подобных членов может быть получено более удобное для вычислений выражение:

$$\Delta p = \frac{C_{Z1}}{C_{V1}}(1 - x) \quad (10)$$

Для графического представления выражения 10 необходимо задать диапазон изменения сомножителя  $(C_{Z1}/C_{V1})$ , который, совершенно очевидно, будет находиться в пределах от 0 до 1. Очевидность этого утверждения состоит в том, что если условно-переменные расходы превышают цену единичного объема продукции, то прибыль всегда будет меньше нуля (см. рис. 1).

Экономический смысл другого сомножителя  $(1 - x)$  описан выше, в данном измерении он отражает величину снижения условно-переменных расходов от исходного значения. Количественные значения изменения рентабельности в зависимости от уменьшения условно-переменных расходов и доли этих расходов в цене единичного объема продукции представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Относительное изменение прибыли (рентабельности) при уменьшении условно-переменных расходов (единицы измерений – доля от условно-переменных расходов)**

| 1 - x | $\frac{C_{Z1}}{C_{V1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-------|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|       | 0,1                     | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| 0     | 0                       | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    |
| 0,1   | 0,01                    | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,09 |
| 0,2   | 0,02                    | 0,04 | 0,06 | 0,08 | 0,1  | 0,12 | 0,14 | 0,16 | 0,18 |
| 0,3   | 0,03                    | 0,06 | 0,09 | 0,12 | 0,15 | 0,18 | 0,21 | 0,24 | 0,27 |
| 0,4   | 0,04                    | 0,08 | 0,12 | 0,16 | 0,2  | 0,24 | 0,28 | 0,32 | 0,36 |
| 0,5   | 0,05                    | 0,1  | 0,15 | 0,2  | 0,25 | 0,3  | 0,35 | 0,4  | 0,45 |
| 0,6   | 0,06                    | 0,12 | 0,18 | 0,24 | 0,3  | 0,36 | 0,42 | 0,48 | 0,54 |
| 0,7   | 0,07                    | 0,14 | 0,21 | 0,28 | 0,35 | 0,42 | 0,49 | 0,56 | 0,63 |
| 0,8   | 0,08                    | 0,16 | 0,24 | 0,32 | 0,4  | 0,48 | 0,56 | 0,64 | 0,72 |
| 0,9   | 0,09                    | 0,18 | 0,27 | 0,36 | 0,45 | 0,54 | 0,63 | 0,72 | 0,81 |
| 1     | 0,1                     | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |

Изучение количественных значений (табл. 4) и графика (рис. 6) позволяет сделать выводы о влиянии снижения условно-переменных расходов на экономическую эффективность при постоянном объеме продаж, аналогичные выводы, сформулированным для условно-постоянных расходов:

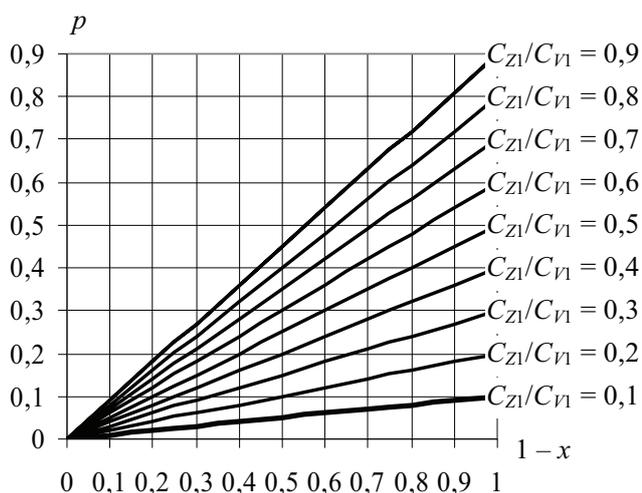


Рис. 6. Влияние условно-переменных расходов на значение рентабельности в бухгалтерской модели точки безубыточности

1. Уменьшение условно-переменных расходов увеличивает значение рентабельности продаж, а значит, и повышает экономическую эффективность результата применения соответствующих управленческих решений. Справедливо обратное утверждение. Рост условно-переменных расходов не только снижает прибыль предприятия, но и уменьшает экономическую эффективность (рентабельность продаж) деятельности предприятия, а значит, и менеджмента в целом.

2. Интенсивность роста эффективности предпринимательской деятельности в результате снижения условно-переменных расходов зависит от доли, которую занимают условно-переменные расходы в цене единичного объема продукции. Здесь наблюдается прямо пропорциональная зависимость: чем меньше доля условно-переменных расходов в цене единичного объема продукции, тем меньшее влияние на значение рентабельности продаж оказывает уменьшение этих расходов. Справедливо также утверждение о том, что максимальное влияние снижения условно-переменных расходов на рентабельность продаж достигается при наиболее высокой доле этих расходов в цене единичного объема продукции.

Необходимо обратить внимание на степень влияния управленческих решений, направленных на снижение расходов, на экономическую эффективность результата предпринимательской деятельности (рентабельность). Для сравнения целесообразно обратить внимание на выражения 4.3 и 5.3. Если при вычислении количественного значения, описывающего влияние условно-постоянных расходов, величину снижения необходимо делить на выручку, то при аналогичной оценке применительно к условно-переменным расходам на стоимость единичного объема продукции. Совершенно очевидно, что выручка предприятия, в большинстве случаев, значительно превышает стоимость единичного объема продукции. Следовательно, управленческие решения, направленные на снижение условно-переменных расходов, несколько эффективнее решений, предполагающих снижение условно-постоянных расходов.

**Влияние объема продаж на значение прибыли и рентабельности предприятия**

Если два предыдущих показателя бухгалтерской модели точки безубыточности относились к расходам и для достижения экономической эффективности требовали уменьшения значений, то объем продаж и цена единичного объема продукции формируют выручку предприятия и для

роста прибыли требуют роста показателей, формирующих приток денежных средств (выручку).

Для изучения влияния объема продаж на прибыль в бухгалтерской модели точки безубыточности традиционно рассмотрим измерения в относительных и абсолютных показателях. Еще раз следует подчеркнуть, что если абсолютные значения могут использоваться для количественной оценки результата управленческого воздействия на систему (предприятие), то относительные значения, весьма часто, количественно характеризуют широко распространенное понятие экономической эффективности.

Для оценки изменения абсолютного значения прибыли найдем разницу значений прибыли до и после увеличения объема продаж:

$$\Delta C_D = W^1 C_{v1} - W^1 C_{z1} - C_{const} - W C_{v1} + W C_{z1} + C_{const} = (W^1 - W) (C_{v1} - C_{z1}), \tag{11}$$

где  $W^1$  – объем продаж после увеличения ( $W^1 > W$ ).

Для того чтобы выполнить оценку влияния объема продаж на прибыль в общем виде, не привязываясь к конкретным значениям, описывающим действующее предприятие, необходимо несколько упростить выражение 6. С этой целью заменим сомножитель  $(W^1 - W)$  на  $W(x - 1)$ , обозначив отношение  $W^1 / W = x$ . В этом случае первый сомножитель будет показывать приращение объема продаж относительно исходного значения  $W$ .

Если второй сомножитель выражения 6 представить в виде  $C_{v1}(1 - a)$ , где  $a = C_{z1}/C_{v1}$ , тогда можно изменять значение  $a$  в диапазоне  $0 < a < 1$  и получать зависимости для ограниченного числа интервалов рассматриваемого диапазона (например, 10). Отношение условно-переменных расходов  $C_{z1}$  к цене единичного объема продукции  $C_{v1}$  будет характеризовать структуру цены выпускаемой продукции, а кроме того, позволит учесть влияние показателей, составляющих бухгалтерскую модель точки безубыточности, на зависимость абсолютного значения прибыли от роста объема продаж.

Описанные выше замены переменных позволяют записать выражение 11 в виде:

$$\Delta C_D = W C_{v1} (x - 1)(1 - a) \tag{12}$$

Для выполнения измерений следует задать диапазон изменения объема продаж  $W$ , например, пусть рост составит 100 % (то есть исходный объем продаж – 100 %, или единица, а увеличенный объем продаж составит 200 %, или 2). Вычислим значение прибыли для каждого из 10 значений объема продаж в диапазоне  $1 < W < 2$ , с интервалом 0,1. Вычисления будем выполнять для каждого из 10 значений показателя  $a$ , приняв исходное значение цены единичного объема продукции за 100 % (или приравнять единице) и назначив интервал изменения 0,1. Результаты вычисления показаны в табл. 5.

Таблица 5

**Абсолютное изменение прибыли при увеличении объема продаж (единицы измерений – доля от условно-переменных расходов)**

| x - 1 | $a = \frac{C_{z1}}{C_{v1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-------|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|       | 0,1                         | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| 0     | 0                           | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    |
| 0,1   | 0,09                        | 0,08 | 0,07 | 0,06 | 0,05 | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,01 |

Окончание табл. 5

| x - 1 | $a = \frac{C_{Z1}}{C_{V1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |  |
|-------|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
|       | 0,1                         | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |  |
| 0,2   | 0,18                        | 0,16 | 0,14 | 0,12 | 0,10 | 0,08 | 0,06 | 0,04 | 0,02 |  |
| 0,3   | 0,27                        | 0,24 | 0,21 | 0,18 | 0,15 | 0,12 | 0,09 | 0,06 | 0,03 |  |
| 0,4   | 0,36                        | 0,32 | 0,28 | 0,24 | 0,20 | 0,16 | 0,12 | 0,08 | 0,04 |  |
| 0,5   | 0,45                        | 0,40 | 0,35 | 0,30 | 0,25 | 0,20 | 0,15 | 0,10 | 0,05 |  |
| 0,6   | 0,54                        | 0,48 | 0,42 | 0,36 | 0,30 | 0,24 | 0,18 | 0,12 | 0,06 |  |
| 0,7   | 0,63                        | 0,56 | 0,49 | 0,42 | 0,35 | 0,28 | 0,21 | 0,14 | 0,07 |  |
| 0,8   | 0,72                        | 0,64 | 0,56 | 0,48 | 0,40 | 0,32 | 0,24 | 0,16 | 0,08 |  |
| 0,9   | 0,81                        | 0,72 | 0,63 | 0,54 | 0,45 | 0,36 | 0,27 | 0,18 | 0,09 |  |
| 1,0   | 0,90                        | 0,80 | 0,70 | 0,60 | 0,50 | 0,40 | 0,30 | 0,20 | 0,10 |  |

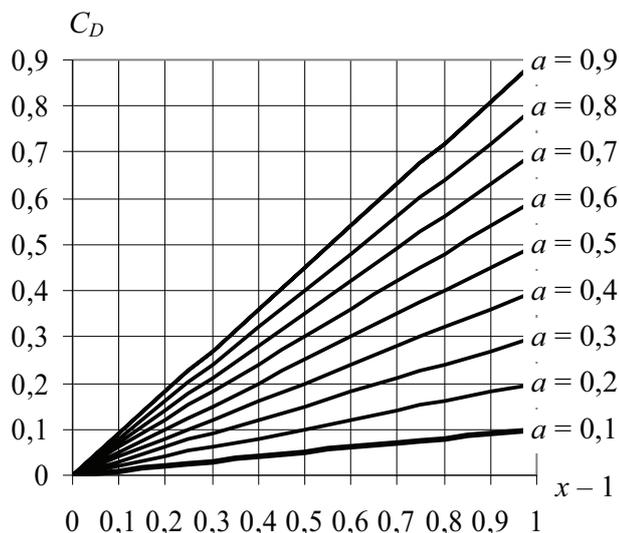


Рис. 7. Влияние объема продаж на абсолютное значение прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности

Графики прямых (рис. 7) отражают зависимость изменения прибыли при увеличении объема продаж в зависимости от доли, которую занимают условно-переменные расходы в цене единичного объема продукции. На основании расчетных значений, представленных в табл. 5, и графиков, показанных на рис. 7, можно сформулировать следующие выводы о влиянии объема продаж на абсолютное значение прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности:

1. Степень влияния объема продаж на абсолютное значение прибыли зависит от доли условно-переменных расходов в цене единичного объема продукции (рис. 2в).

2. Абсолютное значение прибыли при увеличении объема продаж имеет наибольшее приращение при наименьшем значении доли условно-переменных расходов в цене единичного объема продукции. Справедливо обратное утверждение: минимальное приращение абсолютного значения прибыли при увеличении объема продаж обеспечивается максимальным значением отношения условно-переменных расходов к цене единичного объема продукции (рис. 2в).

3. Абсолютный прирост прибыли в результате увеличения объема продаж, вычисленный при помощи модели точки безубыточности, будет зависеть от первоначального (исходного) значения выручки (произведения исходного объема продаж на исходное значение цены единичного объема продукции).

Для выполнения измерений с целью оценки влияния объема на относительное значение прибыли (рентабельность) необходимо определить разницу показателя рентабельности до и после изменений. В качестве исходного состояния будем рассматривать положение предприятия, при котором

прибыль равна нулю ( $C_D = 0$ ). Для получения приращения рентабельности (экономической эффективности) запишем логику действий в виде алгебраического уравнения:

$$\frac{C_D^1}{W^1 C_{V1}} - \frac{C_D}{W C_{V1}} = \frac{W^1 C_{V1} - W^1 C_{Z1} - C_{const}}{W^1 C_{V1}} - \frac{W C_{V1} - W C_{Z1} - C_{const}}{W C_{V1}} = \frac{C_{const}}{W C_{V1}} \left( \frac{x-1}{x} \right), \quad (13)$$

где  $x = \frac{W^1}{W}$  – отношение увеличенного значения объема продаж к исходной (или первоначальной) величине.

В результате решения уравнения 13 получена зависимость, устанавливающая влияние объема продаж (производительности) на экономическую эффективность деятельности предприятия. Необходимо подчеркнуть, что степень влияния объема продаж на рентабельность будет зависеть от исходного (или первоначального) значения доли условно-постоянных расходов в выручке предприятия ( $\frac{C_{const}}{W C_{V1}}$ ).

Для выполнения измерений необходимо задать исходные значения всех переменных и некоторый диапазон изменения основных показателей:

- исходные значения:  $C_D = 0$ ;  $W = 1$ ;  $C_{V1} = 1$ ;
- диапазон увеличения объема продаж равен единице (от 1 до 2), а приращение (интервал изменения): 0,1;
- диапазон доли условно-постоянных расходов в выручке предприятия не может превышать единицу и быть меньше нуля, в целях исследования рассмотрим изменение этого показателя с шагом 0,1.

Таблица 6

**Относительное изменение прибыли (рентабельности) при увеличении объема продаж (единицы измерений – доля от условно-переменных расходов)**

| x   | $\frac{C_{const}}{W C_{V1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |  |
|-----|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
|     | 0,1                          | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |  |
| 1   | 0,00                         | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |  |
| 1,1 | 0,01                         | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 |  |
| 1,2 | 0,02                         | 0,03 | 0,05 | 0,07 | 0,08 | 0,10 | 0,12 | 0,13 | 0,15 |  |
| 1,3 | 0,02                         | 0,05 | 0,07 | 0,09 | 0,12 | 0,14 | 0,16 | 0,18 | 0,21 |  |
| 1,4 | 0,03                         | 0,06 | 0,09 | 0,11 | 0,14 | 0,17 | 0,20 | 0,23 | 0,26 |  |
| 1,5 | 0,03                         | 0,07 | 0,10 | 0,13 | 0,17 | 0,20 | 0,23 | 0,27 | 0,30 |  |
| 1,6 | 0,04                         | 0,08 | 0,11 | 0,15 | 0,19 | 0,23 | 0,26 | 0,30 | 0,34 |  |
| 1,7 | 0,04                         | 0,08 | 0,12 | 0,16 | 0,21 | 0,25 | 0,29 | 0,33 | 0,37 |  |
| 1,8 | 0,04                         | 0,09 | 0,13 | 0,18 | 0,22 | 0,27 | 0,31 | 0,36 | 0,40 |  |
| 1,9 | 0,05                         | 0,09 | 0,14 | 0,19 | 0,24 | 0,28 | 0,33 | 0,38 | 0,43 |  |
| 2   | 0,05                         | 0,10 | 0,15 | 0,20 | 0,25 | 0,30 | 0,35 | 0,40 | 0,45 |  |

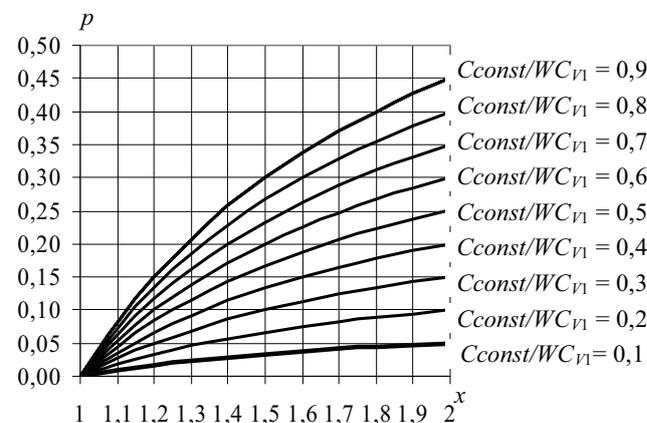


Рис. 8. Влияние объема продаж на относительное значение прибыли (рентабельности) в бухгалтерской модели точки безубыточности

Результаты вычисления представлены в табл. 6. Графическое представление зависимости показано на рис. 8. Совершенно понятно, что в результате алгебраических преобразований (13) получено уравнение сложной функции (рис. 8). Поведение этой функции рассмотрено нами на участке от 1 до 2. Принимая во внимание весьма большую редкость увеличения объема продаж в 2 раза, рассмотрение этой функции за пределами указанного диапазона нецелесообразно.

По результатам выполненных экономических измерений следует сформулировать выводы, имеющие значение для систем управления современными предприятиями:

1. Степень влияния изменения объема продаж на прибыль зависит от доли условно-постоянных расходов в выручке предприятия.

2. Чем большее значение принимает отношение условно-постоянных расходов к выручке предприятия, тем меньше приращение экономической эффективности, соответственно, чем выше доля объема условно-постоянных расходов в цене, тем больший рост рентабельности обеспечивает увеличение объема продаж.

3. Зависимость рентабельности предприятия от объема продаж описывается сложной функцией (13), которая имеет практический интерес в целях принятия управленческих решений, при  $x > 1$ .

**Влияние цены единичного объема продукции на значение прибыли и рентабельности предприятия**

Для того чтобы обеспечить сравнимость результатов, получаемых в результате измерений, будем анализировать изменение прибыли в абсолютных и относительных единицах, сохраняя при этом интервал изменения исследуемого показателя (в данном случае цену единичного объема продукции). Для выполнения измерений зафиксируем размер объема продаж в размере 100 % (или равном единице). Исходным значением является положение, при котором прибыль предприятия равна нулю (положение точки безубыточности). За диапазон измерения принимаем двукратное увеличение цены единичного объема продукции от первоначального (первоначальное значение – 100 %, или 1), с интервалом приращения 0,1.

Совершенно очевидно, что повышение цены единичного объема продукции относится к наименее затратным мерам, направленным на увеличение прибыли предприятия. В рыночной экономике такая мера, в большинстве случаев, сопряжена со снижением объема продаж. В рассматриваемой бухгалтерской модели точки безубыточности такое значительное увеличение цены единичного объема продукции носит теоретический характер.

Заметим, что применение математических моделей, как правило, идеализирует реальные процессы, а вычисленные значения носят некоторую погрешность. Не являются исключением экономико-математические модели, описывающие финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Однако применение моделей оправдано тем, что они могут эффективно использоваться для описания различных ситуаций, в которых может оказаться предприятие как в текущем моменте времени, так и в будущем, в том числе весьма отдаленном.

Для измерения влияния роста цены единичного объема продукции на абсолютное значение прибыли традиционно рассмотрим разницу между ожидаемым в результате роста цены значением и исходным (первоначальным):

$$\Delta C_D = WC_{V1}^1 - WC_{Z1} - C_{const} - WC_{V1} + WC_{Z1} + C_{const} = W(C_{V1}^1 - C_{V1}) \quad (14)$$

Если отношение  $C_{V1}^1/C_{V1}$  приравнять к  $x$ , тогда результат алгебраического преобразования, полученный в выражении 14, можно записать в виде:

$$\Delta C_D = W C_{V1} (x - 1) \quad (15)$$

Выражение 15 отражает зависимость прибыли от увеличения цены единичного объема продукции. Эта зависимость будет описана одной прямой при условии постоянного объема продаж  $W = const = 1$ . Если стоимость объема продаж принять за единицу, тогда на графике уравнение 15 будет представлено прямой, проходящей под углом 45 градусов к осям координат и смещенной по оси абсцисс на единицу.

Принимая во внимание простоту расчетов, значения функции и аргумента не приводятся. Иллюстрация рассматриваемой зависимости ограничивается только графиком (рис. 9).

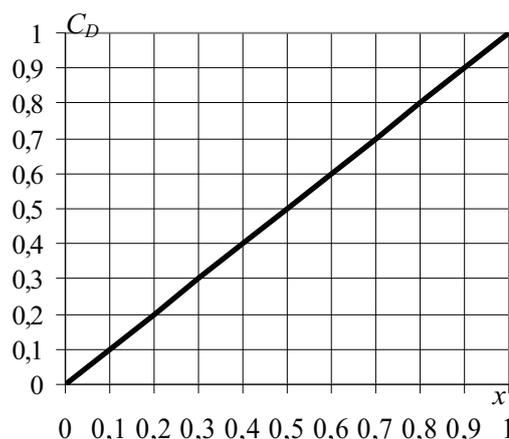


Рис. 9. Влияние объема продаж на относительное значение прибыли (рентабельности) в бухгалтерской модели точки безубыточности

В результате выполненных экономических измерений следует сделать следующие выводы о влиянии роста цены на абсолютное значение прибыли в бухгалтерской модели точки безубыточности (см. рис. 2з):

1. Абсолютное приращение прибыли равно увеличению цены единичного объема продукции, выраженному в абсолютных единицах. То есть между прибылью и ценой выпускаемой продукции существует прямо пропорциональная зависимость (см. рис. 2з).

2. На рост прибыли в результате увеличения цены единичного объема готовой продукции не оказывает влияния ни один из показателей, составляющих бухгалтерскую модель точки безубыточности (см. рис. 2з).

Для оценки влияния цены единичного объема продукции на относительный показатель прибыли (рентабельность) рассмотрим разницу показателей экономической эффективности после увеличения цены и до ее повышения (исходное значение):

$$\Delta P = \frac{WC_{V1}^1 - WC_{Z1} - C_{const}}{WC_{V1}^1} - \frac{WC_{V1} - WC_{Z1} - C_{const}}{WC_{V1}} = \frac{C_{Z1}W + C_{const}}{WC_{V1}} \left( \frac{x-1}{x} \right) \quad (16)$$

где  $x = \frac{C_{V1}^1}{C_{V1}}$  – отношение увеличенной цены единичного объема готовой продукции ( $C_{V1}^1$ ) к исходному (первоначальному) значению цены;

$C_{Z1}W + C_{const}$  – выражение, отражающее себестоимость (выручка минус прибыль) производства продукции, а отношение к выручке показывает долю себестоимости в выручке предприятия.

Таблица 7

**Относительное изменение прибыли (рентабельности) при увеличении цены единичного объема продукции (единицы измерений – доля от условно-переменных расходов)**

| x   | $\frac{C_{z1}W + C_{const}}{WC_{v1}}$ |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|     | 0,1                                   | 0,2  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,6  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| 1   | 0,00                                  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1,1 | 0,01                                  | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 |
| 1,2 | 0,02                                  | 0,03 | 0,05 | 0,07 | 0,08 | 0,10 | 0,12 | 0,13 | 0,15 |
| 1,3 | 0,02                                  | 0,05 | 0,07 | 0,09 | 0,12 | 0,14 | 0,16 | 0,18 | 0,21 |
| 1,4 | 0,03                                  | 0,06 | 0,09 | 0,11 | 0,14 | 0,17 | 0,20 | 0,23 | 0,26 |
| 1,5 | 0,03                                  | 0,07 | 0,10 | 0,13 | 0,17 | 0,20 | 0,23 | 0,27 | 0,30 |
| 1,6 | 0,04                                  | 0,08 | 0,11 | 0,15 | 0,19 | 0,23 | 0,26 | 0,30 | 0,34 |
| 1,7 | 0,04                                  | 0,08 | 0,12 | 0,16 | 0,21 | 0,25 | 0,29 | 0,33 | 0,37 |
| 1,8 | 0,04                                  | 0,09 | 0,13 | 0,18 | 0,22 | 0,27 | 0,31 | 0,36 | 0,40 |
| 1,9 | 0,05                                  | 0,09 | 0,14 | 0,19 | 0,24 | 0,28 | 0,33 | 0,38 | 0,43 |
| 2   | 0,05                                  | 0,10 | 0,15 | 0,20 | 0,25 | 0,30 | 0,35 | 0,40 | 0,45 |

Экономические измерения влияния цены единичного объема продукции на рентабельность в бухгалтерской модели точки безубыточности, выполненные при помощи выражения 16, позволили получить количественные значения, характеризующие экономическую эффективность при различных долях себестоимости в выручке (табл. 7). По данным, указанным в табл. 7, построены графики изменения прибыли для каждого значения доли себестоимости в выручке (рис. 10).

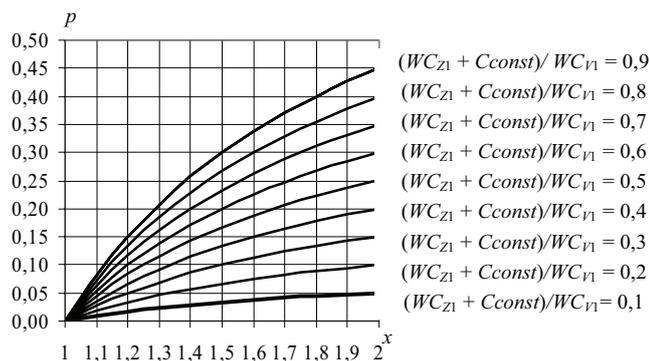


Рис. 10. Влияние цены единичного объема продукции на относительное значение прибыли (рентабельности) в бухгалтерской модели точки безубыточности

По количественным значениям, приведенным в табл. 7, и по графическому изображению данных на рис. 10 можно сформулировать следующие выводы о влиянии цены единичного объема продукции на экономическую эффективность (рентабельность) предприятия в бухгалтерской модели точки безубыточности:

1. Степень влияния роста цены единичного объема продукции зависит от доли себестоимости (условно-постоянные расходы плюс условно-переменные расходы) в выручке (произведение цены единичного объема продукции и объема продаж).
2. Чем больше доля себестоимости в выручке предприятия, тем меньше исходное значение рентабельности (прибыль – разница между выручкой и себестоимостью), следовательно, рост цены оказывает наибольшее влияние при наибольшей доле себестоимости в выручке.
3. Зависимость рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия от изменения цены описывается сложной функцией (переменная  $x$  в выражении 8.1) и имеет экономический смысл, если  $x$  принимает значение больше единицы ( $x > 1$ ).

**Сравнение степени влияния каждого показателя бухгалтерской модели точки безубыточности на значение прибыли и рентабельности**

В бухгалтерской модели точки безубыточности при вычислении прибыли предприятия используются четыре показателя. Два показателя (условно-постоянные и условно-переменные расходы) описывают изменение расходов и имеют ограничения по позитивному изменению (уменьшению). Отличительной особенностью двух других показателей, описывающих приток денежных средств на предприятии (цена единичного объема продукции и объема продаж), является отсутствие ограничений по приросту значений относительно исходной величины.

Для каждого из перечисленных показателей выполнено измерение степени влияния на абсолютный прирост прибыли. Чтобы сравнить степень влияния каждого из четырех показателей, рекомендуется выполнить несложный экономико-математический анализ алгебраических выражений, описывающих изменение прибыли (табл. 8).

Таблица 8

**Влияние показателей модели точки безубыточности на абсолютное приращение прибыли на бухгалтерской модели точки безубыточности**

| Наименование показателя          | Обозн.      | Приращение прибыли при изменении показателя | Степень влияния |
|----------------------------------|-------------|---|-----------------|
| 1                                | 2           | 3   | 4               |
| Условно-постоянные расходы       | $C_{const}$ | $\Delta C_D = C_{const} (1 - x)$            | 3               |
| Условно-переменные расходы       | $C_{z1}$    | $\Delta C_D = C_{z1} (1 - x)$               | 3               |
| Объем продаж                     | $W$         | $\Delta C_D = WC_{v1} (x - 1)(1 - a)$       | 2               |
| Цена единичного объема продукции | $C_{v1}$    | $\Delta C_D = WC_{v1} (x - 1)$              | 1               |

В табл. 8, данные колонки 4 указывают на степень влияния каждого показателя модели точки безубыточности на абсолютное приращение прибыли. Единице соответствует наибольшая степень влияния, соответственно тройке – наименьшая. В качестве оснований для такого вывода следует предложить следующие логические выводы:

1. Одинаковое значение степени влияния условно-постоянных и условно-переменных расходов на абсолютное приращение прибыли может возникнуть при условии равенства их значений  $C_{z1} = C_{const}$ . Совершенно очевидно, что при построении модели точки безубыточности на фактических значениях, описывающих реальное предприятие, такое равенство скорее исключение, чем правило. Учитывая такую особенность, можно констатировать, что степень влияния условно-постоянных расходов на абсолютное приращение прибыли выше, чем влияние условно-переменных расходов в случае, если абсолютное значение условно-постоянных расходов больше абсолютного значения условно-переменных расходов. Аналогичное утверждение справедливо в отношении условно-переменных расходов.

Поскольку выражение для вычисления абсолютного приращения прибыли при увеличении цены единичного объема продукции и объема продаж содержит значение выручки, то степень влияния указанных показателей выше. Это объясняется тем, что в модели точки безубыточности для области, характеризующейся выполнением условия безубыточности ( $C_D > 0$ ), значение выручки больше любого из рассматриваемых показателей. В этой связи степень влияния условно-постоянных и условно-переменных расходов на абсолютное значение прибыли будет всегда ниже, чем степень влияния цены единичного объема продукции и объема продаж.

Необходимо подчеркнуть, что абсолютное приращение прибыли в результате уменьшения расходов предприятия (условно-постоянных и условно-переменных) меньше, чем при увеличении выручки (увеличение цены единичного объема продукции и объема продаж). Такой вывод позволяет заключить, что по критерию абсолютного роста прибыли наиболее эффективными управленческими решениями будут такие решения, которые направлены на увеличение выручки и предполагают увеличение цены единичного объема продукции или рост объемов продаж.

Таблица 9

**Влияние показателей модели точки безубыточности на относительное приращение рентабельности (экономической эффективности) на бухгалтерской модели точки безубыточности**

| Наименование показателя          | Обозн.      | Приращение прибыли при изменении показателя                                  | Степень влияния |
|----------------------------------|-------------|--|-----------------|
| Условно-постоянные расходы       | $C_{const}$ | $\Delta p = \frac{C_{const}}{WC_{v1}}(1 - x)$                                | 3               |
| Условно-переменные расходы       | $C_{z1}$    | $\Delta p = \frac{C_{z1}}{C_{v1}}(1 - x)$                                    | 3               |
| Объем продаж                     | $W$         | $\Delta p = \frac{C_{const}}{WC_{v1}} \frac{(x - 1)}{x}$                     | 2               |
| Цена единичного объема продукции | $C_{v1}$    | $\Delta p = \frac{C_{z1}W + C_{const} \cdot x - 1}{WC_{v1}} \frac{x - 1}{x}$ | 1               |

2. Наибольший абсолютный прирост прибыли при увеличении показателей, направленных на изменение выручки, обеспечивается в результате роста цены единичного объема продукции. Такой вывод сделан на основании того, что алгебраическое выражение для вычисления прибыли при изменении объема продаж содержит множитель  $(1 - a)$ , характеризующий отношение условно-постоянных расходов и цены единичного объема продукции. Совершенно очевидно, что указанная разница всегда меньше единицы ( $C_{z1} < C_{v1}$ ), поскольку целесообразно рассматривать область модели безубыточности, для которой выполняется условие:  $C_D > 0$ . Не требует доказательств тот факт, что множитель меньше единицы уменьшает значение произведения.

Для сравнения степени влияния показателей бухгалтерской модели точки безубыточности на приращение рентабельности (экономической эффективности) сформируем табл. 9 по аналогии с формированием табл. 8.

Для формирования выводов о степени влияния необходимо воспользоваться сравнением алгебраических выражений, приведенных в колонке 3 табл. 9. В результате такого сравнения получены следующие выводы:

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Николаев Ю. Н. Экономическая оценка условия безубыточной и эффективной деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 11. С. 91–99.  
 2. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.

**REFERENCES**

1. Nikolayev Yu. N. Economic evaluation of the break-even and effective activity of the company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 11. P. 91–99.  
 2. Morozova N. I. Analysis of the population life in Russia: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 108–113.

1. Управленческие решения, направленные на снижение расходов, менее эффективны, чем меры, направленные на рост выручки. Для доказательства следует найти разницу между множителями, содержащими показатель  $x$ :

$$\left(\frac{x - 1}{x}\right) - (1 - x) = \frac{x^2 - 1}{x} \Rightarrow x > 1 \quad (17)$$

Приведенное выражение 9 подтверждает, что изменения показателей бухгалтерской модели точки в сторону увеличения (цена единичного объема продаж и объем продаж) обеспечивают наибольший прирост рентабельности продаж по отношению к показателям, предполагающим уменьшение (условно-постоянные и условно-переменные расходы).

2. При сравнении степени влияния объема продаж и цены единичного объема продукции следует сравнивать неодинаковые множители (для объема продаж – отношение условно-постоянных расходов к выручке, для цены единичного объема продукции – себестоимость к выручке). Совершенно понятно, что во всех без исключения случаях себестоимость больше условно-постоянных расходов. Следовательно, управленческие решения, предполагающие увеличение цены единичного объема продукции, обеспечивают максимальный прирост экономической эффективности предприятия.

3. При сравнении управленческих решений, направленных на снижение расходов, экономическая эффективность зависит от выполнения условия:

$$\frac{C_{const}}{C_{v1}W} - \frac{C_{z1}W}{C_{v1}W} = C_{const} - C_{z1}W \begin{cases} > 0 \Rightarrow \text{условно-постоянные} \\ < 0 \Rightarrow \text{условно-переменные} \end{cases} \quad (18)$$

При равенстве условно-постоянных расходов произведению условно-переменных расходов и объему продаж степень влияния одинакова. В ином случае показатель, обладающий наибольшим влиянием на экономическую эффективность, выбирается при помощи выражения 18.

В заключение следует отметить, что экономические измерения, выполняемые с целью обоснования экономической эффективности управленческих решений, могут оказать существенное влияние на процессы принятия решений на отечественных предприятиях. Обратим внимание на то, что подчас нет необходимости выполнять трудоемкие экономические расчеты с использованием большого количества данных. Применение методов моделирования и численного решения задач при помощи таких моделей может существенно снизить трудоемкость выполнения оценочных процедур.

## **РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**



**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА  
ПОЗВОЛЯЕТ НАМ  
ЛУЧШЕ ПОНИМАТЬ, ЧТО МЫ  
ВИДИМ,  
БОЛЕЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО  
И ЛОГИЧНО РАЗМЫШЛЯТЬ  
О ШИРОКОМ КРУГЕ  
СЛОЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ  
ВЗАИМОСВЯЗЕЙ.**

*Хейне П. Экономический образ мышления /  
П. Хейне: пер. с англ. – 2-е изд., стер. –  
М.: Дело, 1993. – С. 699*

**08.00.01. – Экономическая теория**

**08.00.05. – Экономика и управление  
народным хозяйством**

01. – Экономика, организация и управле-  
ние предприятиями, отраслями, комплексами.

02. – Управление инновациями.

03. – Региональная экономика.

04. – Логистика.

05. – Экономика труда.

06. – Экономика народонаселения  
и демография.

07. – Экономика природопользования.

08. – Экономика предпринимательства.

09. – Маркетинг.

10. – Менеджмент.

11. – Ценообразование.

12. – Экономическая безопасность.

13. – Стандартизация и управление качеством  
продукции.

14. – Землеустройство.

15. – Рекреация и туризм.

**08.00.10. – Финансы, денежное обращение  
и кредит**

**08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика**

**08.00.13. – Математические  
и инструментальные методы в экономике**

**08.00.14 – Мировая экономика**

**Приглашаем на сайт научного журнала:**

**<http://vestnik.volbi.ru>**

**Все вопросы**

**по e-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)**

**08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**  
**01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ**  
**ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**  
**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

УДК 338.45  
ББК 65.053.3

**Абрамян Лиана Романовна,**  
аспирант каф. экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: liana\_2183@mail.ru

**ОБОСНОВАНИЕ МОМЕНТА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПО**  
**УПРАВЛЕНИЮ ИМУЩЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВАНИИ ФИЗИЧЕСКОЙ**  
**МОДЕЛИ**

**JUSTIFICATION OF THE INSTANT OF MAKING MANAGEMENT DECISION REGARDING**  
**THE COMPANY PROPERTY CONTROL ON THE BASIS OF PHYSICAL MODEL**

*Существует множество различных методов оценки эффективности вложений: простые (статистические), динамические (основанные на дисконтировании), с учетом инвестиционного риска, основанные на оценке развития всей организации и т. п. Однако данные методы не позволяют определить момент времени принятия решения по управлению собственностью, а зачастую именно время является ключевым показателем. В статье предлагается метод определения точки принятия управленческого решения по управлению имуществом организации. На основании физической модели находится уравнение, при помощи которого можно определить точку на графике использования основных производственных фондов и делаются соответствующие выводы.*

*There are a lot of various methods for evaluation of investments effectiveness: simple (statistical), dynamic (based on discounting), taking into consideration the investment risk, on the basis of the entire company development evaluation, and etc. However, these methods do not allow defining the moment of making a decision regarding the property control, although time is often a key indicator. The article has proposed the method of determination the instant of making management decision regarding the property control. Based on the physical model the equation is identified, which helps to define the point of the curve of the main production funds usage, and the appropriate conclusions are made.*

*Ключевые слова: эффективность инвестиций, методы оценки эффективности инвестиций, оценка рисков, использование производственных фондов, управление имуществом, управленческое решение, процесс принятия решения, потенциальная прибыль, фактическая прибыль, точка принятия решения, модернизация.*

*Keywords: effectiveness of investments, investments effectiveness evaluation methods, risks evaluation, production funds using, property management, administrative decision, decision-making process, potential profit, actual profit, decision-making instant, modernization.*

В условиях динамично развивающегося рынка, чтобы оставаться конкурентоспособными, организациям необходимо производить качественные товары и услуги, использовать новые технологии, качественное сырье и оборудование. Зачастую наращивание объемов влечет за собой большие ин-

вестиционные затраты, а потому вопросы, связанные с оценкой эффективности вложений в проекты, эффективностью управления имуществом, являются очень актуальными.

На данный момент существует множество различных методов по оценке эффективности инвестиционных проектов. Наиболее распространенными являются 2 вида [1]:

1. Простые, статистические методы, не включающие дисконтирование:

- метод, основанный на определении срока окупаемости инвестиций;
- метод определения нормы прибыли на капитал;
- метод Cash-flow, или накопленное сальдо денежного потока;
- метод, основанный на сравнении эффективности приведенных затрат на производство продукции,
- метод сравнения прибыли.

2. Методы, основанные на дисконтировании (динамические):

- метод чистой дисконтированной стоимости;
- метод внутренней нормы прибыли;
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций;
- метод расчета ставки дисконтирования, при которой сумма дисконтированных доходов всего периода осуществления инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных инвестиций;
- метод аннуитета.

Ряд авторов предлагают методы оценки с учетом инвестиционного риска [3; 4], методы с учетом развития всей организации [2; 5]. У каждого из этих и предложенных выше методов есть свои положительные и отрицательные стороны, на которых автор сейчас не будет останавливаться.

Используя данные методы по оценке эффективности инвестиционных проектов, собственник имеет возможность принять решение по вопросу вложений в те или иные фонды. Но что делать с данными фондами после получения желаемой прибыли? Как и когда принять решение о замене, модернизации или продолжении эксплуатации существующего имущества? Данные вопросы зачастую владельцу крайне сложно решить.

Заинтересовавшись данной проблемой, автор предлагает следующий процесс принятия решения по управлению производственными фондами организации на основании физической модели.

В начале эксплуатации производственные фонды есть возможность использовать в полном объеме, на полный ресурс. С течением времени, в силу износа данный ресурс уменьшается, увеличиваются эксплуатационные расходы и затраты на содержание, снижаются производственные возможности. То есть использование производственных фондов представляем в виде следующего рисунка.

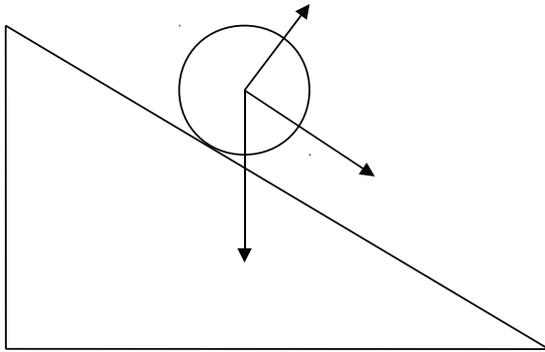


Рис. 1. Использование производственных фондов организации

Таким образом, мы получили график движения тела по наклонной плоскости, вследствие чего мы можем рассматривать данный процесс с точки зрения физики и применять к нему физические законы. В частности, закон сохранения и превращения энергии, который гласит, что энергия не возникает и не исчезает, а только превращается из одного вида в другой [6, с. 27].

А также закон сохранения энергии, согласно которому полная механическая энергия, то есть сумма потенциальной ( $E_k$ ) и кинетической энергии тела ( $E_p$ ), составляющих замкнутую систему, остается постоянной, если действуют только сила упругости и тяготения [6, с. 27]:

$$E_k = - E_p \tag{1}$$

или

$$mv^2/2 = - mgh \tag{2}$$

То есть вначале каждый производственный фонд обладает некой потенциальной энергией, которая переходит в энергию движения – кинетическую энергию.

С точки зрения автора данная потенциальная энергия есть не что иное, как потенциальная прибыль, которую ожидает получить собственник от имущества при эксплуатации, а кинетическая энергия есть фактическая прибыль, которая образуется за счет данных фондов.

Потенциальную прибыль представляем как произведение нормативного объема производства за время эксплуатации на коэффициент загрузки оборудования и прогно-

зируемую цену на товар (услугу) за минусом ожидаемых издержек на производство и реализацию продукции без амортизационных отчислений и ожидаемой суммы амортизационных отчислений:

$$E_p = m_1gh - Z_1 - A_1, \tag{3}$$

где  $E_p$  – потенциальная прибыль,  
 $m_1$  – прогнозируемая цена на товар (услугу),  
 $g$  – коэффициент (норма) загрузки оборудования,  
 $h$  – нормативный (технический, паспортный) объем производства за время эксплуатации,  
 $Z_1$  – ожидаемые издержки на производство и реализацию продукции без амортизационных отчислений,  
 $A_1$  – ожидаемая сумма амортизационных отчислений.

Фактическая прибыль образуется как произведение фактического объема производства в натуральном выражении на фактическую цену на товар (услугу) за минусом фактических издержек на производство и реализацию продукции без амортизационных отчислений и фактической суммы амортизационных отчислений:

$$E_k = m_2v - Z_2 - A_2, \tag{4}$$

где  $E_k$  – фактическая прибыль,  
 $m_2$  – фактическая цена на товар (услугу),  
 $v$  – фактический объем реализации в натуральном выражении,  
 $Z_2$  – фактические издержки на производство и реализацию продукции без амортизационных отчислений,  
 $A_2$  – фактическая сумма амортизационных отчислений.

Таким образом, основываясь на законе сохранения энергии, получаем следующую формулу:

$$m_1gh - Z_1 - A_1 = m_2v - Z_2 - A_2 \tag{5}$$

То есть с помощью данного уравнения мы находим определенную точку на графике использования основных производственных фондов, которую можно назвать точкой принятия управленческого решения. Следовательно, на основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: как только фактическая прибыль будет равна ожидаемой, необходимо принимать решение о замене, модернизации или продолжении эксплуатации оборудования.

Таким образом, используя физическую модель, мы нашли точку принятия решения по управлению имуществом организации.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике, рук. авт. кол.: В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. М.: Экономика, 2000. 421 с.
2. Дасковский В. Б., Киселев В. Б. Об оценке эффективности инвестиций // Экономист. 2007. № 3. С. 40–48.
3. Ендовицкий Д. Оценка проектного риска: аналитические подходы и процедуры // Инвестиции в России. 2000. № 9. С. 35–46.
4. Ендовицкий Д., Коменденко О. Систематизация методов анализа и оценки инвестиционного риска // Инвестиции в России. 2001. № 3. С. 39–46.
5. Харламенко Е. В. Оценка экономической эффективности модернизации материально-технической базы организаций связи на основе концепций сбалансированной системы показателей и экономической добавленной стоимости организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 24 с.
6. Перышкин А. В. Физика. 13-е изд., стер. М.: Дрофа, 2010. 191 с.

## REFERENCES

1. Methodical recommendations for evaluation of investment projects effectiveness / Ministry of the RF economics, Ministry of the RF finances, Civil Code for construction, architecture and housing policy, head of the team of authors: V. V. Kossov, V. N. Livshits, A. G. Shakhnazarov. M.: Economics, 2000. 421 p.
2. Daskovsky V. B., Kiselev V. B. On the investments effectiveness evaluation // Economist. 2007. # 3. P. 40–48.
3. Endovitsky D. Evaluation of the project risk: analytical approaches and procedures // Investments in Russia. 2000. # 9. P. 35–46.
4. Endovitsky D., Komedenko O. Systematization of analysis methods and evaluation of investment risk // Investments in Russia. 2001. # 3. P. 39–46.
5. Kharlamenko E. V. Evaluation of economic effectiveness of modernization of logistical basis of communication companies on the basis of the concepts of balanced system of indices and economic value-added cost of companies: abstract of dissertation of the candidate of economics. Moscow, 2010. 24 p.
6. Peryshkin A. V. Physics. 13-th edition, typical. M.: Drofa, 2010. 191 p.

## АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

УДК 338.43

ББК 65.32

**Шапкина Любовь Николаевна**,  
канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и банковского дела  
Волгоградского института экономики, социологии и права,  
г. Волгоград,  
e-mail:luba.1982@mail.ru

### СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРИИ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

#### ESSENCE AND CHARACTERISTICS OF THE CATEGORY 'FOOD SAFETY'

*В статье рассмотрены основные аспекты сущности продовольственной безопасности. Определено, что понятие «продовольственная безопасность», в первую очередь, определяется состоянием экономики, при котором гарантируется экономическая и физическая доступность продовольствия для населения страны, при этом удовлетворение продовольственных потребностей достигается на основе самообеспечения, в разумной мере, с учетом природно-экономических условий страны дополнительного импортом дефицитных продуктов.*

*The major aspects of the food safety essence have been reviewed in the article. It has been determined that the concept of 'food safety' is first of all defined by the state of economics, at which the economic and physical availability of the food-stuff for the country population is guaranteed, while the satisfaction of the food demands is achieved on the basis of self-provision, to the reasonable extent with regards to the natural-economic conditions of the country, which are supplemented by the import of the food-stuff in short supply.*

*Ключевые слова: продовольственная безопасность; продовольственная независимость; экономическая безопасность; агропромышленный комплекс; критерии продовольственной безопасности, продовольственный потенциал; сельское хозяйство; продовольствие; потребительская корзина.*

*Keywords: food safety, food independence, economic safety, agricultural and industrial complex, criteria of food safety, food potential, agriculture, food-stuff, consumer basket.*

Продовольственная безопасность – один из основных аспектов устойчивого и независимого развития Российской Федерации в современных условиях. Для обеспечения продовольственной безопасности необходимо создание условий для активного развития сельского хозяйства и пе-

рерабатывающей промышленности, позволяющих удовлетворять вне зависимости от изменения внешних факторов потребности россиян в жизненно важных продуктах питания в количестве и качестве, необходимом для сохранения здоровья и работоспособности населения.

Существующую проблему продовольственной безопасности страны необходимо рассмотреть в контексте экономической безопасности, так как в ней сконцентрированы главные направления аграрной политики и экономической реформы в сложившихся условиях рынка. В этом процессе отражены реальные тенденции развития сельскохозяйственного производства, состояние рынка и положение на нем потребителей, определяется степень вовлечения и зависимость от мирового рынка.

С самого начала установления в России рыночной системы хозяйствования решение проблемы продовольственной безопасности вошло в число наиболее приоритетных государственных задач, процесс ее решения идет очень трудно и медленно.

Широкое обсуждение проблемы продовольственной безопасности призвано помочь глубже понять ее суть и нынешнее состояние, истоки нависшей угрозы и пути ее нейтрализации. Понятие продовольственной безопасности является дискуссионным. Существует большое число определений этой категории, что свидетельствует о многоаспектности категории «продовольственная безопасность» [1].

Продовольственная безопасность страны и ее регионов рассматривается как способность государства гарантировать удовлетворение потребностей в продовольствии на уровне, при котором обеспечивается нормальная жизнедеятельность населения.

Необходимо отметить, что за рубежом, где проблема продовольственной безопасности стала объектом внимания

общества еще с начала 70-х гг. XX в., существует ряд определенных термина «продовольственная безопасность». При некоторых различиях в подходах общим для всех стало требование поддержание такого положения, при котором все члены общества фактически пользуются правом на достаточное питание или продовольственные ресурсы с тем, чтобы вести здоровую и эффективную жизнь. Кроме того, отмечается, что продовольственная безопасность определяется как макроэкономической ситуацией, эффективностью общественного производства, доходами населения, так и состоянием и развитием национального агропродовольственного сектора экономики

Однако в условиях рыночной системы хозяйствования в обеспечении продовольственной безопасности страны помимо усилий государства немалое значение имеют и усилия общества в целом, отдельных его слоев и групп, каждого его члена. В налаженной рыночной экономике роль государства в продовольственной сфере должна сводиться к регулированию процессов обеспечения продовольствием, контролю над их развитием, поддержке отечественных производителей продовольствия и созданию запасов на случай чрезвычайных обстоятельств [3].

Обеспечение продовольственной безопасности не ограничивается только непосредственным обеспечением питания населения, хотя эта задача является его конечной целью. Обеспеченность продовольственной безопасности включает также создание стратегических запасов продовольствия; формирование оптимального для страны соотношения продовольствием за счет собственного производства и импорта; развитие продовольственной базы сельского хозяйства и сети предприятий по переработке сырья, а также торговле этим сырьем и продовольствием; расширение транспортных сетей для поставок сырья на предприятия пищевой промышленности, а продовольствия – потребителям.

По нашему мнению, уровень продовольственной безопасности определяют следующие факторы:

- отечественное производство, способное насытить потребительский рынок;
- импорт продовольствия, включающий товары, которые могут производиться в России, и товары, которые производиться в России не могут;
- уровень развития отечественной перерабатывающей промышленности;
- покупательная способность населения различных регионов России, взаимосвязанная с насыщенностью потребительского рынка;
- самообеспечение населения, то есть уровень развития личного подсобного хозяйства.

Несомненно, указанные факторы – важнейшие составляющие элементы продовольственной безопасности. Наш взгляд, она определяется не только ими, но и общеэкономической ситуацией в стране. Низкие реальные доходы значительной части населения делают продовольствие недоступным в необходимом для нормального жизнеобеспечения объеме, что негативно сказывается на рационе питания. Низкая платежеспособность населения ограничивает и возможности развития национального производства продуктов питания. Не менее сложная проблема – это конкурентоспособность отечественного продовольствия на внутреннем и мировом рынках.

Категория «продовольственная безопасность» формирует некий вектор движения национальной продовольственной системы к своему идеальному (нормативному) со-

стоянию. Под национальной продовольственной системой в данном случае понимается:

- а) совокупность отраслей, производств, объектов инфраструктуры, участвующих в производстве и реализации продовольствия;
- б) субъекты продовольственного рынка – производители и потребители продовольственных товаров, трейдеры и прочие операторы продовольственного рынка, в том числе участники внешнеторговой деятельности;
- в) экономические механизмы, регулирующие процессы производства, переработки, внешней торговли, распределения и сбыта агропродовольственной продукции;
- г) механизмы, обеспечивающие устойчивое социальное положение сельских жителей и сельской местности.

Соответственно продовольственная безопасность рассматривается как комплекс мер, призванных системно и эффективно решать задачи не только развития собственного производства, внешней торговли, хранения, переработки, но и справедливого распределения основных продуктов питания, а также социального развития сельской местности.

Таким образом, сфера обеспечения продовольственной безопасности представляется значительно более широкой, чем собственно обеспечение питания населения. Она соответствует удовлетворению не только этой насущной потребности любого человека, но и включает в себя удовлетворение многих других жизненно важных потребностей (которые правильнее было бы назвать интересами личности, общества и государства как основных объектов безопасности, охватывая по существу весь АПК страны и внешнюю торговлю продовольственными товарами).

Условия продовольственной безопасности – это, прежде всего, физическая и экономическая доступность необходимого количества и ассортимента продуктов питания.

Критерии продовольственной безопасности, характеризующие состояние агропромышленного комплекса страны, можно разделить на следующие группы:

- натуральные или абсолютные;
- относительные;
- технико-экономические;
- социально-демографические;
- эколого-географические.

Для того, чтобы оценить степень соответствия этим критериям уровня продовольственной безопасности в настоящее время и на перспективу, необходимо использовать соответствующие параметры. В качестве средних минимальных нормативных параметров уровня питания населения по качеству и ассортименту продовольствия, содержанию в них питательных веществ и достаточной калорийности может быть использован набор продуктов, принятый при расчете потребительской корзины. В качестве одного из важных параметров продовольственной безопасности можно назвать также степень стабильности цен на основные виды продовольственных товаров, таких как хлебопродукты, картофель, овощи, сахар, растительное масло, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, рыба и рыбопродукты.

Основу продовольственной безопасности составляет продовольственная независимость. Обеспечение продовольственной независимости является необходимым условием и ядром достижения продовольственной безопасности страны.

Если продовольственная независимость – это способность страны к самообеспечению по основным жизненно важным продуктам национального производства уровне

80 % потребности, то продовольственная безопасность, базирующаяся на концепции самообеспечения страны основными видами отечественного продовольствия, выступает как составная часть национальной безопасности. Самообеспечение базовыми продуктами питания снимает угрозу политического давления, позволяет стабильно снабжать население продовольствием в случае введения эмбарго. Страна в меньшей степени зависит от конъюнктуры мирового продовольственного рынка, избавляется от угрозы подавления собственного аграрного сектора вследствие продолжительного замещения отечественных продуктов питания импортными. Однако продовольственная безопасность страны не означает ее самоизоляцию. Замещение собственных продуктов питания конкурентоспособным импортом имеет положительный эффект экономии отечественных ресурсов и повышения конкурентоспособности товаров отечественного производства.

Следовательно, продовольственная безопасность означает достижение такого уровня развития агропромышленного комплекса, который обеспечивает бесперебойное снабжение населения страны базовыми видами продовольствия независимо от колебания конъюнктуры мирового рынка.

Защищенность интересов отечественных потребителей продовольствия проявляется в соблюдении критериев удовлетворения людей в продуктах питания. С нашей точки зрения, существует четыре таких критерия.

Первый из них – критерий физической доступности продуктов питания для потребителя. Этот критерий определяющий, поскольку известно, чем кончается для людей отсутствие или даже нехватка продовольствия. И хотя в стране серьезной проблемы физической доступности продовольствия нет, не следует забывать о пустых полках продовольственных магазинов в период так называемой перестройки, что еще несколько лет назад Россия была одним из получателей продовольственной помощи от Мировой продовольственной программы ООН.

Второй – критерий экономической доступности продуктов питания, т. е. их доступности для потребителя по цене. Относительно соблюдения этого критерия приходится констатировать, что в течение постсоветского периода страны цены на многие продовольственные товары повышались. При этом рост цен опережал рост реальных доходов россиян.

Третий – это критерий безопасности продуктов питания, т. е. отсутствие в них всего того, что делает данный продукт непригодным в пищу или опасным для человека. В 2000 г. был принят Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов». В ст. 1 этого закона безопасность пищевых продуктов определяется как «состояние обоснованной уверенности в том, что пищевые продукты при обычных условиях их использования не являются вредными и не представляют опасности для здоровья нынешнего и будущего поколения» [6]. Казалось бы, наличие такого закона гарантирует от попадания на стол потребителей вредных пищевых продуктов. На самом же деле в данной сфере наблюдаются проявления неблагоприятия.

В большинстве случаев об опасности продукта, употребляемого в пищу, потребитель, как правило, даже не подозревает. Это касается и пищевых продуктов импортного происхождения. Зарубежные импортеры нередко стремятся поставить в Россию залежалый, подпорченный товар. Этим объясняется, например, тот факт, что только в 2010 г. Госторгинспекцией России было забраковано и снижена

сортность 54 % мяса и 72 % консервов, поставленных из-за рубежа.

Особо следует сказать о генетически модифицированных продуктах, которые изготовлены из продовольственного сырья (мясо, рыба, овощи, фрукты), в генетический код которого были искусственно внесены изменения с целью повышения их товарных качеств. Внешне они выглядят вполне привлекательно, по вкусу ничем не отличаются от обычных пищевых продуктов и потому все более активно потребляются во всем мире, в том числе и нашей стране. Растущий спрос на такие продукты привел к тому, что общая площадь, засеянная в мире трансгенными культурами, постоянно растет. И это притом, что современная наука не может дать гарантий безопасности потребления таких продуктов человеком. Возражения против их использования растут. Так, Евросоюз настоял на том, чтобы прекратить поставки зерна из США в связи с существенными опасениями, что американская продукция может быть генетически измененной.

В нашей стране отношение к генетически модифицированным продуктам либеральное. Минздравом РФ разрешены использование в пищевой промышленности и продаже населению без ограничения 13 видов генетически измененного продовольственного сырья и 5 видов генетически измененных микроорганизмов. Это вызывает тревогу. Но гораздо хуже другое. В продаже все чаще выявляются продукты, содержащие генетические изменения, но не имеющие ни соответствующей маркировки, ни декларации об их наличии. Среди исследованных фитосанитарной службой России продуктов питания, содержащих генетические изменения, таких оказалось 36,4 %, а среди импортных – 47,8 %.

Четвертый – критерий качества питания, т. е. потребления человеком в ежедневном рационе питания необходимого количества калорий и питательных компонентов. В ежедневном питательном рационе активно работающего должно содержаться от 2 500 до 6 000 ккал. При этом высокое качество питания обеспечивается еще и сочетанием в пище белков, жиров, углеводов и витаминов, которые соответствуют медицинским нормам. В высокоразвитых странах поддержание должного качества питания является составной частью социальных программ правительства, постоянной заботой общественных организаций [5].

Вследствие сокращения наполовину за последние 15 лет сельскохозяйственного производства, постоянного роста цен на основные пищевые продукты и соответствующего снижения покупательной способности населения к началу 2011 г. россияне потребляли фруктов и ягод в объеме 37,4 % от медицинской нормы, молока и молочных продуктов – 56,1; рыбы и рыбных продуктов – 40; сливочного масла – 58,2; мяса и мясопродуктов – 60,4, компенсируя это избыточным потреблением картофеля и хлеба. Калорийность суточного рациона питания среднестатистического человека снизилась с 3 373 ккал в 1986 г. до 2 496,9 ккал в 2010 г. Сейчас по этим характеристикам Россия занимает 65–67-е место в мире, хотя еще в 1970 г. входила в десятку стран с наилучшими показателями [2].

Защищенность жизненно важных интересов российских потребителей продовольствия еще далека от требуемой полноты. Каким же образом построен интерес российских производителей продовольствия? Конечно, у каждого отечественного производителя реализация его интересов происходит в жесткой борьбе с конкурентами за покупателя, рынки сбыта. Более узкие по содержанию интересы (стремление к получению прибыли конкретным предпринимателем) порождают у российских производителей продовольствия

заинтересованность в развитии отечественной экономики. Иначе говоря, даже в борьбе между собой за потребителя, производители продовольствия способны подняться до понимания того, что эта борьба не должна подрывать основу их бизнеса – производственный потенциал АПК.

При этом, разумеется, не исключается наличие в массе отечественных производителей продовольствия несовпадающих жизненно важных интересов, например у производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. В частности, переработчикам в современных российских условиях зачастую выгоднее работать с иностранным, а не отечественным сырьем. В ближайшей перспективе у отечественных перерабатывающих предприятий сельскохозяйственной продукции жизненно важные интересы выражаются в желании видеть сельское хозяйство страны передовым и развитым. Это объясняется тем, что уже сейчас российское сельскохозяйственное сырье по безопасности для здоровья и по вкусовым свойствам становится более привлекательным, а если оно станет еще и не дороже иностранного, то у отечественных переработчиков не останется никаких сомнений насчет того, на каком сырье им работать. Перерабатывающим предприятиям всегда лучше иметь как можно больший набор поставщиков. Это позволяет им не зависеть и от поставщика-монополиста, и от переменной конъюнктуры на мировых рынках сельскохозяйственной продукции. Поставки зарубежного сырья могут в любой момент быть прерваны на неопределенный период по не зависящим от поставщиков причинам, например из-за ухудшения отношений между странами, запретов фитосанитарной или таможенной служб.

Некоторые различия отмечаются и между содержанием интересов тех отечественных производителей продовольствия, которые в своей деятельности ориентированы на внутренний рынок, и тех, которые работают на экспорт. В частности, российские продовольственные экспортеры в определенной степени заинтересованы в сохранении общей низкой покупательной способности россиян, так как это дает им возможность увеличивать вывоз продовольствия из страны. Работающие на внутренний рынок продовольствия, напротив, заинтересованы в увеличении его емкости.

Таким образом, расхождения в содержании жизненно важных интересов различных групп российских производителей продовольствия носят, как правило, кратковременный, ситуативный характер и не имеют перспектив стать устойчивыми. Иное дело, когда приходится сопоставлять жизненно важные интересы поставщиков продовольствия в Россию и отечественных производителей. Между ними существуют не просто расхождения, а, по сути, непримиримые расхождения.

По нашему мнению, переход к рынку в стране привел к тому, что даже на внутреннем рынке отечественным производителям продовольствия приходится бороться не столько друг с другом, сколько с иностранными конкурентами, укрепившимися на этом рынке с начала 1990-х гг. Вследствие разрушений, которые возникли в российском АПК в ходе реформ, возможности страны к самообеспечению продовольствием резко сократилось. На внутреннем рынке была сформирована «ниша», которую заполнил широкий поток зарубежного продовольствия. В настоящее время до 30 % продаваемых в стране продовольственных товаров являются импортными: доля мясных и колбасных изделий достигает 40 %, мясного сырья – 80,5, растительного масла – 50 %. Таким образом, зависимость России от импорта продовольствия превышает те 20 % объема потребления,

которые большинство развитых стран рассматривают в качестве «порога» своей продовольственной безопасности. Но самое неприятное состоит в том, что достигнутый в стране уровень зависимости от импорта продовольствия не проявляет сколько-нибудь заметной тенденции к снижению.

Иностранные поставщики пищевых товаров сумели быстро оценить те преимущества, которые они получали на российском рынке. Во-первых, этот рынок оказался для них весьма емким. Так, только в последние годы по официальным каналам в Россию из стран дальнего зарубежья поставляется продуктов на 20–25 млрд долл. в год. Во-вторых, отечественные производители продовольствия для повышения конкурентоспособности своей продукции очень нуждались и продолжают нуждаться в капитальных вложениях, которые они перестали получать как раз в период активного внедрения в Россию их зарубежных конкурентов. По этой причине отечественные производители на собственном рынке оказались в ущербном положении. В то же время их зарубежные конкуренты сумели создать мощный экспортный потенциал и, опираясь на него, а также всестороннюю помощь и поддержку своих правительств, имеют преимущества в борьбе за российский продовольственный рынок. В-третьих, богатые иностранные экспортеры продовольствия в своих интересах нашли связи с коррумпированными чиновниками, которые стали работать в ущерб развитию отечественного АПК. Вот почему реализация интересов поставщиков стала играть на внутреннем российском рынке продовольствия едва ли не определяющую роль.

Из содержания продовольственной безопасности следует, что это проблема не только аграрно-производственная, но и экономическая.

Естественно, в силу ограниченных финансовых возможностей Россия не оказывает мощную поддержку отечественному сельскому хозяйству по стандартам развитых западных стран.

Однако имеется возможность использования специфических внутренних источников роста, которыми обладает аграрный сектор, но их реализация в настоящее время блокируется действующим законодательством, а также внешних источников, которые могут дополнительно быть привлечены к финансированию АПК, не затрагивая сложившихся взаимоотношений его отраслей и предприятий с бюджетом.

Таким образом, мы считаем, что продовольственная безопасность – это аграрно-производственная, социально-экономическая категория, в целом представляет собой продовольственную систему, которая включает в себя отрасли, участвующие в производстве и реализации продовольствия; производителей и потребителей продовольственных товаров; экономические механизмы, регулирующие процессы производства, переработки, внешней торговли, распределения и сбыта агропродовольственной продукции. Понятие «продовольственная безопасность», в первую очередь, определяется состоянием экономики, при котором гарантируется экономическая и физическая доступность продовольствия для населения страны, т. е. такой уровень продовольственного достатка, который сбалансирован в количественном и качественном аспектах, как по энергетическому потенциалу (в килокалориях), так и по соотношению питательных веществ, при этом удовлетворение продовольственных потребностей достигается на основе самообеспечения, в разумной мере (с учетом природно-экономических условий страны) дополняемого импортом дефицитных продуктов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атаманов Г. А., Рогачев А. Ф. О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. СПб., 2009. С. 322–327.
2. Волгоградская область в сравнении с регионами России (по данным Федеральной службы государственной статистики). Волгоград, 2010. 370 с.
3. Левинсон С. Б. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса – основа продовольственной безопасности региона // Конкурентоспособность, устойчивость и безопасность региона: материалы научно-практической конференции. Волгоград, 2001. С. 128–132.
4. Семин А. Н. Продовольственная безопасность региона: факторы генерации и механизм обеспечения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 5. С. 8–13.
5. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Волгоградской области (статистическое обозрение). Волгоград, 2010. 120 с.
6. О качестве и безопасности пищевых продуктов : федер. закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 2. Ст. 150.

## REFERENCES

1. Atamanov G. A., Rogachev A. F. On the necessity of new approaches to investigation of the phenomenon of economic safety // Scientific-technical bulletins of Saint-Petersburg state technical university. Saint-Petersburg. 2009. P. 322–327.
2. Volgograd region in comparison with the regions of Russia (based on the data of the Federal service of the state statistics). Volgograd 2010. 370 p.
3. Levinson S. B. Stable development of agricultural and industrial complex is the basis of the region food safety // Competitiveness, stability and safety of the region: materials of the scientific-practical conference. Volgograd, 2001. P. 128–132.
4. Semin A. N. Food safety of the region: factors of generation and mechanism of providing // Economics of agricultural and processing companies. 2010. # 5. P. 8–13.
5. Major of social-economic indicators of the Volgograd region population life level (statistical review). Volgograd, 2010. 120 p.
6. On the quality and safety of the food-stuff: Federal law dated 02.01.2000 # 29-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2000. # 2. Article 150.

УДК 338.43  
ББК 65.321

**Беликина Анна Васильевна,**  
соискатель каф. экономической теории и экономической политики  
Волгоградского государственного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: bav742009@rambler.ru

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕМЯН МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР В РЕГИОНЕ

### CURRENT STATUS OF THE OILSEEDS PRODUCTION IN THE REGION

*В статье дан обзор современного состояния производства масличных культур в регионе. Производство семян масличных культур в Волгоградской области занимает одно из основных мест в сельскохозяйственном производстве. Основной масличной культурой в регионе является подсолнечник. Проанализированы показатели уровня интенсификации производства маслосемян. Охарактеризованы рынок масличных культур и его особенности. Отмечено, что основными каналами сбыта маслосемян в области являются перерабатывающие предприятия и организации оптовой торговли. Выявлены проблемы, устранение которых будет способствовать повышению экономической эффективности производства масличных культур. Предложены направления по дальнейшему развитию производства масличных культур.*

*The article reviews the modern state of oilseeds production in the region. Production of oilseeds in Volgograd region takes one the main places in the agricultural production. The basis of the oilseeds in the region is the sunflower. The indices of the lev-*

*el of the oilseeds production intensification have been reviewed. The market of the oilseeds and its features has been described. It is noted that the main distribution channels of the oilseeds in the region are processing and the wholesale companies. The problems, which elimination would enhance the economic efficiency of production of the oilseeds, have been revealed. The directions for further development of the production of oilseeds have been proposed.*

*Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, масличные культуры, подсолнечник, уровень интенсивности производства, каналы сбыта, рынок масличных культур, урожайность, валовой сбор, посевные площади, маслосемена, сельскохозяйственная техника, государственная поддержка.*

*Keywords: agricultural production, oilseeds, sunflower, intensity level of production, distribution channels, market of oilseeds, crop capacity, total yield, acreage, oilseeds, agricultural machinery, government support.*

Волгоградская область обладает огромным производственно-экономическим потенциалом в аграрном производстве. Общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 6,6 млн га, в том числе 4,7 млн га пашни, однако фактически используется только 5,1 млн га. По производству сельскохозяйственной продукции Волгоградская область стабильно занимает четвертое место среди регионов Южного федерального округа.

Почвенно-климатические условия Волгоградской области позволяют организовать высокоэффективное производство высококачественной сельскохозяйственной продукции. В структуре сельскохозяйственного производства около 70 % приходится на растениеводство, в том числе доля масличных культур составляет около 20 %. Основная доля масличных культур производится на сельскохозяйственных предприятиях – около 76,9 % и в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 23,1 %.

На полях области возделывается ряд различных масличных культур: горчица, соя, лен, но основной масличной культурой является подсолнечник. По валовым сборам его в ЮФО он занимает третье место после Краснодарского края и Ростовской области и составляет 582,9 тыс. т.

Производству семян масличных культур в Волгоградской области присущи те же проблемы, что и по всей России. Эффективность их производства за время кризиса девяностых годов прошлого века снизилась. Несоблюдение правил оптимального севооборота, снижение плодородия почвы, использование некачественного семенного материала для посева, нарушение технологии возделывания, сокращение использования химических средств борьбы с сорняками, вредителями и болезнями, отсутствие необходимого набора техники, недостаток грамотных специалистов, распространение болезней и вредителей, отсутствие государственной политики ценообразования на рынке сельскохозяйственных культур и госзаказов на сельхозпродукцию – важнейшие причины снижения эффективности производства масличных и рентабельности отрасли.

Наибольший валовой сбор масличных культур в области был в 2008 г. – 761,4 тыс. т при урожайности 0,97 т/га, по сравнению с другими годами в исследуемом периоде. Но в последующие 2009–2010 гг. произошло снижение производства масличных культур – в 2009 г. – 585,2 тыс. т, а в 2010 г. – 426,1 тыс. т (61 % в 2010 г. к 2006 г.). Одна из немаловажных причин этого – неблагоприятные метеорологические условия прошедших лет. Засушливые явления, проявившиеся в 2010 г., когда высокие температуры воздуха вызвали атмосферную и почвенную засуху, отрицательно повлияли на рост и развитие растений и формирование урожая масличных культур. Но тем не менее по сравнению с другими сельскохозяйственными культурами производство масличных культур в регионе остается наиболее выгодным, рентабельным.

Таблица 1

**Производство семян масличных культур в Волгоградской области в хозяйствах всех категорий 2006–2010 гг.**

| Показатель                 | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Подсолнечник               |         |         |         |         |         |
| Посевная площадь, тыс. га  | 658,5   | 645,8   | 700,1   | 719,6   | 827,8   |
| Урожайность, ц/га          | 1,02    | 0,97    | 1,07    | 0,8     | 0,5     |
| Валовой сбор всего, тыс. т | 673,2   | 624,1   | 752,4   | 582,9   | 420,4   |
| Горчица                    |         |         |         |         |         |
| Посевная площадь, тыс. га  | 45,3    | 24,5    | 20,2    | 28,1    | 20,1    |

Окончание табл. 1

| Показатель                 | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Урожайность, ц/га          | 0,64    | 0,16    | 0,45    | 0,08    | 0,3     |
| Валовой сбор всего, тыс. т | 29,2    | 3,8     | 9,0     | 2,3     | 5,7     |
| Соя                        |         |         |         |         |         |
| Посевная площадь, тыс. га  | 0,4     | 0,3     | 1,0     | 2,1     | 7,1     |
| Урожайность, ц/га          | 0,25    | 0,67    | 0,6     | 0,6     | 0,24    |
| Валовой сбор всего, тыс. т | 0,1     | 0,2     | 0,6     | 1,2     | 1,7     |

Подводя итоги табл. 1, отражающей производство семян масличных культур, можно заключить, что развитие производства семян подсолнечника в исследуемый период проходило экстенсивным путем, то есть за счет расширения посевных площадей культуры. Если в 2006 г. его посевная площадь составляла 658,5 тыс. га, то в 2010 году – 827,8 тыс. га. Увеличение посевных площадей произошло в 1,3 раза, или на 79,5 %. В структуре валовых сборов масличных культур в 2010 г. он составлял 95,2 %, горчица – 2,3 %, соя – 0,8 %.

Посевные площади горчицы увеличились с 45,3 тыс. га в 2006 г. до 201,1 тыс. га в 2010 г. Валовой сбор ее достигает 5,7 тыс. т и занимает в общем валовом сборе масличных культур в области – 1,3 %.

Соя – ценная сельскохозяйственная культура, которая возделывается как для получения пищевых масел, так и на кормовые цели для сельскохозяйственных животных. В нашей области ее посевные площади достигают немного более чем 7,0 тыс. га.

Преобладание подсолнечника в структуре валовой продукции масличных культур во многом объясняется реакцией сельхозтоваропроизводителей на конъюнктурные изменения масличного рынка, их адаптацию к новым условиям функционирования отрасли. Получая высокие доходы от производства масличных культур, в частности от подсолнечника, они обеспечивают высокую рентабельность их производства.

В текущей ситуации, в которой функционирует сельскохозяйственное производство, следует признать неблагоприятное ценовое соотношение сельскохозяйственной и промышленной продукции, которое отягощает финансовое положение многих сельскохозяйственных предприятий. Имеющийся на селе технический потенциал морально и физически устарел. Из-за низкой обеспеченности сельхозтоваропроизводителей современной техникой, ее неудовлетворительного технического состояния не соблюдаются оптимальные агротехнические сроки, что, в свою очередь, прямо влияет на энергообеспеченность сельхозпредприятий. В расчете на 100 га посевных площадей она, по оценкам экспертов, составляет 145 л. с., что в 2–4 раза ниже этого показателя в странах с развитым сельским хозяйством [1]. В Волгоградской области этот показатель составил 117,9 л. с. на 100 га посевной площади. Из-за нехватки финансовых средств у товаропроизводителей нет возможности обновлять машинно-тракторный парк. В 2010 г. наблюдалась тенденция снижения наличия по всем видам техники в регионе: количество тракторов, сеялок – на 19 %, комбайнов – всего на 15,8 %, в том числе зерноуборочных – на 21,6 %, жаток – 25 % относительно к 2006 г.

Многokратная переоценка основного производственного капитала, повышение цен на горюче-смазочные материалы, электроэнергию, сельскохозяйственную технику привели к росту стоимостных показателей уровня интенсивности, которые объективной оценки не дают. Поэтому

при анализе интенсивности производства масличных культур рассматриваются натуральные показатели. Так, из данных табл. 2 видно, что в области на 100 га пашни в 2010 г. приходилось 2,6 трактора, при норме в этой зоне 14, а на 1 000 га уборочной площади – 3,2 комбайна, при норме 71 на 1 000 га уборочной площади [2].

Низкими остаются уровень внесения минеральных и органических удобрений, объемы проведения агрохимических мероприятий по борьбе с сорняками, вредителями и болезнями растений, в результате чего продолжаются снижение плодородия почв, ухудшение фитосанитарной обстановки в посевах сельскохозяйственных культур, что, несомненно, оказывает пагубное влияние на устойчивость роста валовых сборов масличных и других сельскохозяйственных культур.

Таблица 2

**Уровень интенсивности производства масличных культур в Волгоградской области в хозяйствах всех категорий 2006–2010 гг.**

| Показатель  | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Обеспеченность тракторами на 1 000 га пашни, шт.          | 3,7     | 3,6     | 3,0     | 2,8     | 2,6     |
| Обеспеченность комбайнами на 1 000 га пашни, шт.          | 2,7     | 2,7     | 2,5     | 2,6     | 3,2     |
| Внесено удобрений на 1 га посева масличных культур:       |         |         |         |         |         |
| минеральных, кг   | 17      | 12      | 13      | 17      | 10      |
| органических, т   | 0,04    | 0,02    | 0,01    | 0,04    | 0,02    |
| Удельный вес посевов масличных культур в площади пашни, % | 14,4    | 12,6    | 12,7    | 11,2    | 11,5    |

Производство масличных культур является доходным видом сельскохозяйственной деятельности, позволяющим поддерживать положительную рентабельность, которая составляла в 2006–2010 гг. 55,3–64,2 %. Обеспечение высокой рентабельности производства масличных культур в настоящее время наиболее актуально, поскольку сельхозтоваропроизводители сталкиваются с необходимостью обновления машинно-тракторного парка, без которого ведение современного сельскохозяйственного производства, производящего конкурентоспособную, качественную и экологически безопасную продукцию, невозможно. В этой связи необходимы совершенствование ценовых отношений, механизма ценообразования в отрасли производства маслосырья и взаимосвязанных с ней отраслей АПК, поиск новых решений по продвижению маслосырья и продукции переработки к потребителю.

Рынок основной масличной культуры области – семян подсолнечника – характеризуется большим числом взаимосвязей и взаимодействий, в которой производители семян стремятся вернуть затраченные средства и получить прибыль, а их потребители – удовлетворить собственные потребности. Как и большинству других рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, рынку семян подсолнечника присущи общие особенности, связанные со спецификой ведения сельского хозяйства:

– экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно связан с естественным процессом воспроизводства;

– несовпадение периода производства с рабочим периодом вызывает сезонность производства и выражается

в неравномерном в течение года использовании производственных ресурсов, реализации продукции и поступлении денежных средств;

– использование части продукции на собственные нужды;

– ценовая неэластичность спроса на пищевые продукты сельского хозяйства выражается в том, что спрос на них почти не реагирует на повышение цен, так же как и на их снижение;

– сравнительно высокий уровень конкуренции сельскохозяйственных товаропроизводителей при сохраняющейся монополизации рынка средств производства и услуг.

Вместе с тем рынку семян подсолнечника присущи определенные особенности, связанные со спецификой их производства, сбыта и использования:

– для возделывания подсолнечника на семена характерна относительно низкая землеемкость и себестоимость продукции, затраты земельных ресурсов на растительные жиры примерно в 6–10 раз меньше, чем на получение эквивалентного количества сливочного масла;

– производство подсолнечного масла не требует больших затрат по организации, затраты на весовую единицу или калорию растительных жиров в 8–10 раз меньше, чем на производство животных жиров;

– на протяжении последних пяти лет емкость рынка подсолнечного масла увеличивалась ежегодно на 6–7 % ежегодно вследствие замены жиров животного происхождения на подсолнечное масло;

– рынок семян подсолнечника имеет четко выраженный сезонный характер торговли, пик которой приходится на сентябрь-январь вследствие традиционного сезонного минимума цен на них в сентябре-октябре и когда наиболее интенсивно происходит насыщение оптовых каналов реализации;

– в отличие от других сегментов агропродовольственного рынка рынок семян подсолнечника меньше, чем другие его сегменты, регулируется государством. С целью удовлетворения потребностей населения и промышленности Волгоградской области в семенах подсолнечника и масле за счет мобилизации потенциала собственного производства сельскохозяйственным товаропроизводителям требуется государственная поддержка [3].

Важный аспект рыночного спроса на семена масличных культур – потребительские ожидания будущих цен и доходов. Семена масличных культур можно хранить достаточно долго без потери качества. Многие коммерческие структуры скупают маслосемена в больших объемах с целью получения прибыли при дальнейшем росте цены.

Предложение – объем семян масличных культур, который имеется в продаже при имеющейся цене. Она показывает, имеется ли выгода для производителей увеличивать производство маслосемян или следует его сократить. По закону предложения – с повышением цен соответственно растет и величина предложения, и, наоборот, со снижением цен, величина предложения падает. Следует отметить, что вместе со спросом и предложением на формирование цены оказывают влияние и рынки сбыта, формы, сроки расчетов, степень государственного регулирования, потребительские свойства маслосемян. Производители маслосемян работают в условиях монополистической конкуренции, они не могут иметь собственной ценовой политики и оказывать влияние на рыночную цену. Находясь под влиянием рынка, они принимают любой его уровень.

Дестабилизировать рынок масличных культур могут большие валовые сборы, закупочная политика олигополии

масложировой промышленности, действующая 20 % экспортная пошлина.

Как показывает сложившаяся практика, для эффективной работы сельхозтоваропроизводителей большое значение имеет сбыт, канал реализации занимает ведущее место.

Емкость товарных потоков маслосемян определяется количественными параметрами масличного рынка, представляющими совокупную платежеспособность покупателей, необходимую для покупки нужного вида и количества маслосемян, а также продуктов их переработки, реализуемых на товарных рынках в течение определенного периода времени. В регионе сформировалась своя многоканальная система реализации маслосемян, которая в большей степени оказала влияние на результативность производства семян масличных культур. Полная экономическая ответственность каждого товаропроизводителя за результаты своей хозяйственной деятельности стимулирует его для поисков наиболее выгодных рынков сбыта, лучшего сочетания различных форм реализации товарной продукции.

Основные каналы сбыта семян масличных культур – реализация различным организациям по переработке, организациям оптовой торговли, на долю которых приходится 50–97,6 %.

Весьма эффективными стали прямые связи товаропроизводителей с предприятиями перерабатывающей промышленности и торговли. Прямые связи позволяют значительно сократить сроки доставки маслосемян потребителю, сохранить их качество, уменьшить расходы на заготовку. При выборе покупателя хозяйства, как правило, руководствуются предлагаемой ценой и формой взаиморасчетов. Среди других причин имеют место объем закупки, доставка транспортом покупателя, отсутствие задолженности у покупателя.

Подводя итог под вышесказанным, можно заключить, что рынок масличных зависит от валового производства масличных культур, наличия потребителей с наиболее выгодными предложениями по продаже маслосемян с учетом его качества, условий и сроков поставок, уровня цены. Вследствие того, что государство не вмешивается в хозяйственную и предпринимательскую деятельность производителей маслосемян, расширены их права в выборе структуры производства и каналов сбыта и создается здоровая конкурентная среда между хозяйствующими субъектами.

Следует отметить, что тяжелое финансовое положение товаропроизводителей, снижение потребительского спроса, разрыв ранее сложившихся хозяйственных связей обуславливают трудности в сбыте произведенных маслосемян. Большие надежды производители зерна связывают с крупными интегрированными структурами, охватывающими, как правило, всю цепочку – от сырьевой базы до продажи готового продукта. Интегрируются, чаще всего, крупные маслоперерабатывающие предприятия или холдинги, владеющие значительной долей рынка.

Экспорт маслосемян – необходимая составляющая масличного рынка, один из основных механизмов его стабилизации. Производство масличных культур – это экономически эффективное направление, которое позволяет сделать наше полеводство более рентабельным и заработать средства для технического и технологического перевооружения отрасли, что позволит повысить производительность труда, снизить себестоимость произведенной растениеводческой продукции. Отмена существующей 20 % экспортной пошлины на маслосемена – устранение возникшего внутриотраслевого перекоса и ускорение развития отечественного сельского хозяйства.

Таким образом, продажа семян масличных культур его производителем не является завершающей торговой операцией. Прежде чем оно попадет в собственность потребителя, будут совершены еще несколько сделок купли-продажи. В этом смысле место первой продажи лишь начальная стадия рынка масличных культур. Его первичная структура во многом определяет степень развитости торговли семенами масличных культур, направления ее движения в области и за ее пределы. Рационализация каналов сбыта продукции на региональном рынке непосредственно влияет на формирование сбытовой политики предприятий: политику цен, выбор контрагентов, подготовку кадров для маркетинговой деятельности, на условия и сроки договоров с автотранспортными и другими смежными предприятиями.

Однако положение в сельском хозяйстве Волгоградской области на данное время остается сложным. Показатели эффективности производства и рентабельность инвестиций будут неустойчивыми до тех пор, пока увеличивается влияние ряда негативных факторов как организационно-правового, так и технологического порядка. Основные из них: нарушение севооборотов и структуры посевных площадей, низкий уровень заработной платы в отрасли, недостаточный уровень обеспеченности сельскохозяйственной техникой, использование некачественного семенного материала, низкий уровень инвестиций в основной капитал, истощение почв, недостаточное количество вносимых удобрений и гербицидов на полях в посевах сельскохозяйственных культур и прочие отрицательные моменты.

Итак, для существенного увеличения валового производства маслосемян подсолнечника необходим качественно новый уровень экономических отношений. В решении задачи увеличения валового производства семян масличных культур и более полного удовлетворения потребности общества в высококачественных масложировых продуктах питания главная задача – совершенствование организации производства и экономических отношений между сферами производства и переработки маслосырья. Экономическую эффективность производства масличных культур определяет совокупность внутренних и внешних факторов. Среди внутренних факторов, определяющих производство, особое внимание следует уделять повышению урожайности маслосемян, улучшению качества и снижению их себестоимости. Вместе с внутренними факторами эффективному производству семян масличных культур в значительной мере способствует государственная поддержка отрасли как внешний фактор.

Необходимо корректировать государственную политику в области аграрного производства по созданию благоприятных экономических условий для развития растениеводства, обеспечению оптимальной доходности через формирование достойных цен на отечественном рынке сельхозпродукции, ограничению и контролю роста тарифов, цен на услуги и товары промышленного производства. Современный диспаритет цен между сельскохозяйственной продукцией и товарами смежных отраслей достиг наиболее опасного размера.

На основании исследований современного состояния производства масличных растений в регионе можно предложить следующие направления его развития:

– до начала весеннего сева следует определить цену реализации сырья для маслоперерабатывающих предприятий, которая должна обеспечивать уровень рентабельности 25–30 %. Ключевая роль в формировании ценовой политики должна отводиться государственным структурам управления сельским хозяйством региона;

– определить оптимальное количество минеральных и органических удобрений, средств защиты растений для производства качественного маслосырья и оптимизировать систему ценообразования на них, что позволит обеспечить выполнение современных передовых технологий возделывания масличных растений;

– для повышения технической оснащенности хозяйств целесообразно предусматривать льготную систему финансирования приобретения необходимого для производства набора сельхозмашин, оборудования;

– определить меры государственного регулирования производства масличных культур и их рынков сбыта, связанных с закупками маслосырья для масложировой про-

мышленности и его экспорта. В частности, предусмотреть отмену или снижение 20 % экспортной пошлины на экспортируемые семена масличных растений;

– органам управления сельскохозяйственного производства оказывать содействие и заинтересованность в агропромышленной интеграции производителей семян масличных культур и предприятий, осуществляющих их хранение, переработку и реализацию.

Полагаем, что последовательное выполнение предложенных мероприятий позволит увеличить производство высококачественного маслосырья для маслоперерабатывающей промышленности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Скрынник Е. Техничко-технологическая модернизация сельского хозяйства – важнейшая задача государственной агропродовольственной политики // Экономика сельского хозяйства России. 2010. № 1. С. 18–40.
2. Кулик Г. В. Справочник по планированию и экономике сельскохозяйственного производства. М.: Изд-во Россельхозиздат, 1983. 479 с.
3. Галушкина Е. Г. Развитие рынка семян подсолнечника (на материалах Волгоградской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 24 с.

#### REFERENCES

1. Skrynnik E. Technical and technological modernization of agriculture is the most important task of the state agro-food policy / Scrynnik E // Economy of Agriculture of Russia. 2010. # 1. P. 18–40.
2. Kulik G. Handbook on Planning and Economics of agricultural production. M.: Publishing house Rosselhozizdat, 1983. 479 p.
3. Galushkina E.G. Development of sunflower seeds (on the examples of Volgograd region) : abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2010. 24 p.

---

---

## СТРОИТЕЛЬСТВО

УДК 332.87  
ББК 65.44

**Максимчук Ольга Викторовна,**  
д-р экон. наук, профессор,  
декан факультета экономики и права  
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: olga\_maksimchuk@mail.ru  
**Мелик-Степанян Нарек Ваграмович,**  
аспирант каф. экономики и управления проектами в строительстве  
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: nar23@mail.ru

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ НА УРОВНЕ ГОРОДА (МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ)

### METHODICAL BASES OF ESTABLISHING THE SYSTEM OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE REAL ESTATE FACILITIES AT THE CITY LEVEL (MUNICIPAL ENTITY)

*В данной работе раскрываются основные уровни управления рынка недвижимости, их классификация и критерии. Также в контексте данного исследования дается описание роли недвижимости в условиях экономической нестабильности как важного компонента городской недвижимости с дальнейшей характеристикой систем муниципальных образований. Рассматриваются понятие управленческих решений и их классификация, а также описание процесса*

*и основных этапов принятия управленческих решений в отношении рынка недвижимости. В заключение рассматриваются основные принципы реализации системы эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (муниципального образования).*

*The main levels of the real estate market management, their classification and criteria have been presented in the article. Additionally, in terms of the present research, the description of*

*the role of the real estate in the conditions of the economic non-stability has been provided as an important component of the urban real estate with the further characteristics of the municipal entities system. The concept of management decisions and their classification has been reviewed, as well as the description of the process and the main stages of making management decisions regarding the real estate market. In the conclusion, the main principles of implementation of the effective management system of the real estate facilities at the city level (municipal entity) have been described.*

*Ключевые слова: муниципальное образование; объект недвижимости; управление объектом недвижимости; рынок недвижимости; недвижимость города; управленческие решения; система эффективного управления; классификации управленческих решений; системы муниципального управления; эффективность рынка недвижимости.*

*Keywords: municipal entity, real estate facility, real estate facility management, real estate market, city real estate, management decisions, system of effective management, classification of management decisions, system of municipal management, effectiveness of the real estate market.*

На уровне муниципального образования в управлении рынком недвижимости можно выделить три уровня:

– *первый уровень* предполагает разработку концепции развития рынка недвижимости, предусматривающей набор альтернатив, многовариантную проработку вектора развития, включая производственный и жилищный сегменты, источники инвестиций;

– *второй уровень* – разработка политики – совокупности решений, мер по их реализации и действий всех субъектов рынка недвижимости;

– *третий уровень* управления деятельностью рынка недвижимости – разработка планов инвестиций в недвижимость, которые должны составляться на уровне городов и включать перечни строек с указанием объемов капитальных вложений и продолжительности инвестиционного цикла [5].

Отправной точкой управления является цель (цель-направление и цель-результат). Она определяет направление, вектор развития рынка недвижимости; систему отношений и связей между субъектами рынка недвижимости. Управление рынком недвижимости означает реализацию типичных функций менеджмента: прогнозирования и планирования; организации и мотивации взаимодействия субъектов рынка; учет, анализ и контроль текущих и конечных результатов этого взаимодействия; регулирование взаимодействия между субъектами рынка недвижимости.

Таким образом, принимая рынок недвижимости как объект управления, в этом самом процессе управления можно выделить несколько видов последнего: выработка и реализация стратегии развития рынка недвижимости; среднесрочное тактическое управление деятельностью рынка недвижимости в рамках стратегических решений и текущих финансовых возможностей и потребностей субъектов, заключающееся в формировании, мониторинге и корректировке портфеля недвижимости; оперативное управление деятельностью рынка недвижимости в рамках регионального портфеля недвижимости, заключающееся в управлении реализацией конкретных инвестиционных программ и проектов, а также подготовке решений по «выходу» из убыточных или рискованных программ и проектов [5].

Принятие управленческого решения представляет собой сознательный выбор из имеющихся вариантов или альтер-

натив направления действий, сокращающих разрыв между настоящим и будущим желательным состоянием объекта управления (в данном случае – рынка недвижимости).

Управленческое решение представляет собой формализованное представление о желаемом результате решения проблемы, возникающей в системе взаимоотношений между субъектами рынка недвижимости. Под управленческим решением понимают выбор альтернатив; акт, направленный на разрешение проблемной ситуации. В более широком понимании управленческое решение рассматривают как основной вид управленческой деятельности, совокупность взаимосвязанных, целенаправленных и логически последовательных управленческих действий, которые обеспечивают реализацию управленческих задач.

Управленческие решения классифицируют по многочисленным признакам. Определяющим моментом в их классификации являются условия, в которых принимается решение. Обычно оно принимается в обстановке определенности или в обстановке риска (неопределенности). Таким образом, различают четыре основных вида управленческих решений:

1. Простые управленческие решения.
2. Сложные управленческие решения.
3. Управленческие решения, принимаемые в условиях полной определенности.
4. Управленческие решения, принимаемые в условиях полной неопределенности.

При выработке и принятии всех четырех управленческих решений применяются методы математического программирования, методы математической статистики, теория игр, методы корреляции и регрессии, эвристические методы, экономико-математические методы, метод экспертных оценок.

Существуют и другие критерии классификации управленческих решений:

- по сроку действия последствий управленческого решения: долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные;
- по чистоте принятия: одноразовые (случайные) и повторяющиеся;
- по широте охвата: общие (касающиеся всех работников) и узко специализированные;
- по форме подготовки: единоличные, групповые и коллективные;
- по жесткости регламентации: контурные (эти решения приблизительно обозначают схему действия подчиненных и дают им широкий простор для выбора методов их осуществления), структурированные (предполагают жесткое регламентирование действий подчиненных) и алгоритмические (предельно жестко регламентируют деятельность подчиненных и практически исключают их инициативу).

Отметим, что существует другая классификация решений, данная Месконом М. Х., которая выделяет три вида управленческих решений [6]:

1. Организационные управленческие решения.
2. Интуитивные управленческие решения.
3. Рациональные управленческие решения.

Для решения проблемы требуется не единичное решение, а совокупность выборов. Как правило, процесс решения проблемы или принятия управленческого решения в отношении рынка недвижимости состоит из пяти основных этапов:

1. Диагностика проблем развития рынка недвижимости. Первый шаг на пути решения проблем – определение или

диагноз, полный и правильный. Существуют два способа рассмотрения проблем. Согласно одному проблемой считается ситуация, когда поставленные цели не достигнуты. Полностью определить проблему зачастую трудно, поскольку все части организации взаимосвязаны. В крупной организации, сегменте или рынке могут быть сотни таких взаимозависимостей. Поэтому правильно определить проблему – значит наполовину решить ее. В результате диагноз проблемы сам по себе часто становится процедурой в несколько шагов и принятием промежуточных решений. Первая фаза в диагностировании сложной проблемы – осознание и установление симптомов затруднений или имеющихся возможностей. Выявление симптомов помогает определить проблему в общем виде. Это способствует также сокращению числа факторов, которые следует учитывать применительно к управлению.

Для выявления причин возникновения проблемы необходимо собрать и проанализировать требующуюся внутреннюю и внешнюю (относительно исследуемого рынка) информацию.

2. Формулировка ограничений и критериев принятия решений в отношении рынка недвижимости. Когда руководитель диагностирует проблему с целью принятия решения, он должен отдавать себе отчет в том, что именно можно с нею сделать. Многие возможные решения проблем организации не будут реалистичными, поскольку либо у руководителя, либо у организации недостаточно ресурсов для реализации принятых решений.

Кроме того, причиной проблемы могут быть находящиеся вне организации силы, такие как законы, которые руководитель не властен изменить. Ограничения корректирующих действий сужают возможности в принятии решений. Перед тем как переходить к следующему этапу процесса, руководитель должен беспристрастно определить суть ограничений и только потом выявлять альтернативы. Ограничения варьируются и зависят от ситуации и конкретных руководителей.

3. Определение альтернатив. Следующий этап – формулирование набора альтернативных решений проблемы. Вместо поиска наилучшего возможного решения люди продолжают перебирать альтернативы только до тех пор, пока не выявится такая, которая удовлетворит определенному приемлемому минимальному стандарту. Руководители понимают, что поиск оптимального решения занимает чересчур много времени, дорого стоит или труден. Следует, однако, позаботиться о том, чтобы был учтен достаточно широкий спектр возможных решений. Углубленный анализ трудных проблем необходим для разработки нескольких действительно различающихся альтернатив, включая возможность бездействия. Отобрав альтернативы, необходимо оценить их.

4. Оценка альтернатив. Следующий этап – оценка возможных альтернатив. При их выявлении необходима определенная предварительная оценка. Исследования, однако, показали, что как количество, так и качество альтернативных идей растет, когда начальная генерация идей отделена от оценки окончательной идеи. Для сопоставления решений необходимо располагать стандартом, относительно которого можно измерить вероятные результаты реализации каждой возможной альтернативы. Подобные стандарты называются критериями принятия решений, устанавливаемыми на этапе 2.

5. Выбор альтернативы. Если проблема была правильно определена, а альтернативные решения тщательно взве-

шены и оценены, сделать выбор сравнительно просто. Как правило, выбирается альтернатива с наиболее благоприятными последствиями. Однако если проблема сложна и приходится принимать во внимание множество компромиссов или если информация и анализ субъективны, может случиться, что одна альтернатива не будет наилучшим выбором. В этом случае главная роль принадлежит хорошему суждению и опыту.

Схема процесса принятия управленческого решения в отношении рынка недвижимости может выглядеть так.

Эффективность рынка недвижимости как интегральная характеристика эффективности взаимодействия всех субъектов этого рынка может быть определена через несколько целей [7]:

Цель 1. Объемы и качество объектов недвижимости должны соответствовать требованиям потребителей.

Цель 2. Деятельность предприятий, создающих объекты недвижимости, должна опираться на достижения научно-технического прогресса в целях увеличения выпуска объектов недвижимости на единицу затрат, обеспечивать потребителей их наилучшими, новыми видами.

Цель 3. Деятельность субъектов рынка недвижимости должна способствовать полному и эффективному использованию инвестиционных ресурсов в недвижимость.

В контексте данного исследования эффективность управления рынком недвижимости определяется как оптимальное соотношение эффекта от управления к затратам на мероприятия по созданию и обеспечению функционирования управления, повлекшим этот эффект. Эффективность управления рынком недвижимости зависит от структуры, реализующей этот процесс, во-первых, и от поведения субъектов рынка недвижимости, во-вторых.

Недвижимость и организация ее оборота (рынок недвижимости) – чрезвычайно важные компоненты городской экономики. Город не обладает более значительными активами, чем недвижимость.

В силу своей инертности недвижимость выступает своего рода стабилизатором экономических изменений в городе. При резких изменениях экономической ситуации (резкий рост доходов в городе или разорение большинства экономических агентов) недвижимость реагирует на них с некоторым запозданием и позволяет городу более спокойно пережить любые экономические потрясения.

Земля и недвижимость уже играют очень заметную роль в доходах городских бюджетов; по результатам специального исследования, суммарный вклад всех источников доходов, связанных с землей и недвижимостью (поступления от продаж прав, в основном приватизационные, налог на землю, около 50 % налога на имущество, арендные поступления от земли и другой недвижимости), хотя и колеблется от города к городу в очень широких пределах – от 10 до 32 %, все же весьма заметен во всех исследованных городах. Тем не менее исследование, в частности, показало, что потенциал земли и недвижимости как источников поступления в городские бюджеты большинства городов реализован далеко не полностью. В качестве предложений нами были сформулированы два стратегических направления увеличения доходов и улучшения их структуры: расширение базы доходов, не зависящих от других уровней власти, и повышение эффективности извлечения доходов из тех источников, которые уже находятся в распоряжении городов. И если для реализации первого стратегического направления могут понадобиться законодательные изменения, по крайней мере на уровне субъектов Российской

Федерации, то улучшения по второму стратегическому направлению в большинстве случаев могут быть достигнуты на городском уровне.

Реализация данного стратегического направления диктует необходимость формирования системы эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (муниципального образования).

Эффективное применение муниципальной системы управления объектами недвижимости актуально в условиях проводимых в России укрепления вертикали власти на государственном и муниципальном уровне, развития экономической, социальной, финансовой инициативы на территориях муниципальных образований (МО). Муниципальным органам власти перераспределяются полномочия и ответственность в самостоятельном управлении социально-экономическими процессами и отношениями на территории МО. В значительной степени на них перекладываются обязанности по обеспечению на МО качественной деятельности экономики и социальной сферы, эффективному использованию объектов недвижимости, обеспечению для жителей муниципалитета утвержденных государством экономических, социальных, экологических стандартов.

Система муниципального управления является совокупностью специфического набора определенных законодательством механизмов и инструментов, применяемых для обеспечения развития МО как территориального комплекса и связанных с ним объектов управления, с учетом приоритета социальных целей и задач – повышения жизненного уровня и условий проживания населения; успешного развития предприятий и организаций всех форм собственности на территории МО. Построение и эффективное использование муниципальной системы управления в России важно для власти и для бизнеса, населения, некоммерческих организаций [4].

Под управлением недвижимостью города (МО) понимается спланированный, организованный и контролируемый комплекс мероприятий, который направлен на достижение намеченных целей и решение поставленных задач по эффективному использованию, сохранности, распоряжению, преобразованиям и развитию недвижимости, находящейся в государственной собственности [4].

Данный комплекс мероприятий реализуется во взаимодействии с внешней средой, рынком недвижимости и другими собственниками.

Реализация системы эффективного управления объектами недвижимости МО предполагает использование следующих основополагающих принципов [1; 2]:

*Принцип пообъектного управления.* Как указывалось ранее, основным объектом управления является взаимосвязанный комплекс объектов недвижимости, состоящих из земельного участка и всех неразрывно связанных с ним результатов человеческой деятельности. Так, в качестве объекта управления могут выступать имущественные комплексы, основу которых составляют объекты (группы объектов), объединенные единством территории, инженерной инфраструктурой, предназначением, управление которыми как единым целым в наибольшей степени обеспечивает достижение поставленных целей.

*Принцип целенаправленности управления.* Применительно к каждому объекту управления – имущественному комплексу – должна быть определена и зафиксирована цель, достижению которой служит данный объект. Цели собственника должны иметь соответствующее количественное выражение, позволяющее оценить степень их ре-

листичности и результаты деятельности по их достижению. На основании целей собственника, мониторинга рынка и анализа состояния внутренней, внешней среды и объекта управления применительно к каждому объекту управления должен разрабатываться перечень мероприятий – программ, обеспечивающих максимальное достижение поставленных целей и задач. Программы управления каждым объектом должны содержать экономически обоснованные показатели текущего и среднесрочного планирования, финансовых, экономических и иных результатов.

*Принцип экономической обоснованности управленческих решений.* Управленческие решения должны приниматься в соответствии с четко выверенными критериями, на основании достоверной и всесторонней информации о состоянии объекта управления, состоянии и тенденциях развития внутренней и внешней среды. Данный принцип предполагает проведение полной инвентаризации и учета объектов, включающего систему технико-экономических и финансовых показателей, адекватно отражающих состояние и основные тенденции в использовании имущества.

*Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования.* В соответствии с данным принципом система управления должна обеспечивать его наилучшее и наиболее эффективное использование объектов управления. Наилучшее и наиболее эффективное использование определяется как разумное и возможное использование, которое в наибольшей степени обеспечивает достижение поставленных целей. Данное определение предполагает необходимость учета поставленных целей и задач управления, существующие нормативно-правовые и технические ограничения на то или иное функциональное использование объектов управления, экономические и социальные результаты от различных вариантов их использования.

*Принцип единства системы управления.* В соответствии с данным принципом модель системы управления должна строиться на основе неразрывного единства следующих взаимосвязанных элементов:

- сформулированные цели и поставленные задачи;
- анализ наиболее эффективного использования объектов управления;
- формирование центров ответственности за управление, контроль за их деятельностью и создание системы мотивации;
- использование учета и отчетности для оценки результатов управления;
- принятие обоснованных управленческих решений на основании анализа результатов управленческого, бухгалтерского, налогового, статистического учета и отчетности.

*Принцип комплексности управления результатами деятельности.* Деятельность по управлению комплексами объектов недвижимости предполагает систематическое принятие решений и их выполнение на всех стадиях их жизненного цикла, направленных на достижение поставленных целей. Полноценный процесс управления может быть обеспечен только при соблюдении обязательного условия охвата всего жизненного цикла объекта управления. Так, в течение всего срока жизни объекта параллельно выполняются три цикла: правовой, экономический и физический. Решения по физическому изменению объекта, изменению его правового статуса принимаются в тесной связи с изменением его экономических характеристик.

Важнейшим для построения системы эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (МО) является использование различных видов и механизмов

управленческого воздействия, среди которых целесообразно выделить следующие три вида воздействия: прямое, косвенное и параметрическое управление [4].

В схеме прямого управления субъект непосредственно воздействует на объект управления. Иначе говоря, собственник сам управляет своими объектами.

В схеме косвенного управления субъект реализует свои намерения с помощью другого субъекта – управляющего. К такой схеме относятся доверительное управление, аренда, девелопмент.

При параметрическом управлении субъект реализует свои намерения, воздействуя на параметры внешней среды, такие как изменение содержания нормативно-правового обеспечения, изменение состава и объемных показателей градостроительных и экономических нормативов

Кроме того, существуют и другие механизмы управленческого воздействия на систему управления объектами недвижимости на уровне города (МО): организационно-правовые и экономические.

Внешняя среда системы управления объектами недвижимости на уровне города (МО) представлена следующими факторами:

- экономическими (дефицит муниципального бюджета, дефицит внешних инвестиций);
- нормативными (пересмотр принципов и содержания генерального плана развития территории МО);
- социальными (изменение демографической ситуации);
- организационными (реализация остро необходимых охраняемых мероприятий);
- экологическими (обострение экологического состояния).

Система эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (МО) должна включать в себя следующие подсистемы [3]:

*Подсистема прогнозирования, планирования и стратегического развития муниципального образования* формирует технологии управления территорией МО в условиях нестабильности и неопределенности внешней и внутренней среды, применяя стратегический анализ, прогнозирование, планирование, методы социально-экономического мониторинга.

*Подсистема генерации проектов и привлечения инвестиций.* Целью этой подсистемы является разработка программ и проектов развития МО, приоритетных с точки зрения сформированных в предыдущей подсистеме стратегий, а также инвестиционное обеспечение для их реализации.

*Подсистема управления финансовыми и бюджетными потоками* решает задачи управления муниципальными финансовыми потоками и финансовыми отношениями, возникающими при движении финансовых ресурсов между органами местного самоуправления, государственными органами власти и другими хозяйствующими субъектами. В подсистеме формируются и используются финансовые механизмы, основанные на методах финансового менеджмента, логистики, планирования и прогнозирования, а также инструментов нормативно-правового, информационного и организационного обеспечения.

Подсистема управления информационными потоками и взаимодействием с внешней средой должна быстро снабдить остальные подсистемы необходимыми данными и сведениями в объеме, достаточном для принятия обоснованных управленческих решений на всех уровнях управления. В этой подсистеме обеспечивается поддержка связей

внутри муниципальных органов власти и внешних связей с государственными органами власти, предприятиями и организациями всех форм собственности, населением и общественными организациями.

*Подсистема управления промышленно-экономической политикой МО.* Цель данной подсистемы – применение комплекса административных и экономических инструментов регулирования экономики МО, отдельных сфер и отраслей экономики, чтобы обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие территорий:

– тарифное и ценовое регулирование: контроль ценообразования на муниципальные услуги – аренду муниципальных помещений, объектов недвижимости, земельных участков;

– налоговое и финансовое регулирование: льготы и преференции использования объектов недвижимости предприятиями социальной сферы, компенсация процентных ставок по ипотечным кредитам, субсидии малообеспеченным слоям населения по оплате услуг ЖКХ;

– регулирование земельных отношений и недропользования: определение условий и порядка предоставления хозяйствующим субъектам земельных участков, формирование перечня требований к претендентам на разработку и использование земельных участков, упрощение доступа предпринимателей к объектам недвижимости территории.

*Подсистема управления внутренними бизнес-процессами.* Целью данной подсистемы является реализация на уровне каждого объекта недвижимости (или комплекса объектов) конкретных стратегических задач комплексного социально-экономического развития всего МО, определенных подсистемами вышестоящего уровня – в первую очередь, подсистемой прогнозирования, планирования и стратегического развития.

*Подсистема контроля эффективности принятия управленческих решений* на основе оценочных и сбалансированных показателей финансово-хозяйственной деятельности обеспечивает сбор результатов и показателей функционирования всех ранее перечисленных подсистем, проведение их анализа сравнением с запланированными показателями и результатами прошлых периодов. В ней полученные результаты оцениваются по соответствию общему портфелю реализуемых системой управления стратегий, а также по эффективности применения используемых инструментов.

*Подсистема управления результатами на основе реинжиниринга внутренних и внешних процессов* системы управления обеспечивает адаптацию как всей системы управления, так и отдельных ее подсистем к изменениям внутренней и внешней среды в соответствии с анализом сбалансированных и оценочных показателей территориального комплекса, проведенным в предыдущей подсистеме. Оценивается соответствие результатов социальным, коммерческим и операционным целям, пересматривается перечень целевых показателей и оцениваются дальнейшие направления использования отдельных комплексов и объектов недвижимости в соответствии с изменившимися условиями внутренней и внешней среды. В зависимости от доступных мер по реинжинирингу каждого из процессов управления отдельным комплексом или объектом недвижимости рассматривается возможность изменения набора инструментов или конкретных механизмов управления, изменения направления использования объекта недвижимости, передачи его в государственную или частную систему управления.

Таким образом, предложенная система эффективного управления объектами недвижимости на уровне города (МО) позволяет:

- оптимизировать работу подсистем и инструментов муниципальной системы управления объектами недвижимости в достижении социальных, экономических и операционных целей, четко сформулировать задачи на долгосрочную, средне- и краткосрочную перспективу;
- сформулировать разработанные для реализации стратегии критерии в виде целевых сбалансированных оценочных показателей на всех уровнях объектов управления – от отдельного объекта недвижимости до территориального комплекса муниципального образования;

- в режиме реального времени получать данные о техническом, экономическом состоянии объектов и комплексов недвижимости, степени и эффективности их использования;

- оценить эффективность использования объектов и комплексов недвижимости, целесообразность их владения, определить эффективность работы соответствующих подсистем и субъектов муниципальной системы управления;

- оптимизировать систему в целом (от отдельного инструмента и управляющего воздействия до подсистемы, от отдельного объекта недвижимости до территориального комплекса, от муниципального служащего до центра ответственности – органа муниципальной власти).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Жилкин И. Е., Галеев А. З. Сервейинг как механизм вовлечения в хозяйственный оборот неэффективно используемой недвижимости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pai.ru/metods/gilkin.htm> (дата обращения: 01.03.2012).
2. Иванов В. В., Михальченко А. И. Система управления развитием малого бизнеса территории // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 2. С. 128–140.
3. Иванов В. В. Модель муниципальной системы управления территориальным комплексом объектов недвижимости // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 44–54.
4. Кошкина В. И. Управление государственной собственностью : учебник. М.: ЭКМОС, 2002. 664 с.
5. Ларионов А. Н., Поляков В. Г., Василенко Г. В. Управление жилищными инвестиционными проектами в регионе : учеб. пособие. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. 228 с.
6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. М.: Дело, 1993. 704 с.
7. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. 698 с.

## REFERENCES

1. Zhilkin I. E., Galeev A. Z. Surveying as a mechanism of involvement of non-effectively used real estate in the economic turn-over [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pai.ru/metods/gilkin.htm> (date of viewing: 01.03.2012).
2. Ivanov V. V., Mikhailchenkov A. I. System of management of the territory small business development // Management in Russia and abroad. 2004. # 2. P. 128–140.
3. Ivanov V. V. Model of municipal system of management of the territorial complex of the real estate entities // Management in Russia and abroad. 2005. # 5. P. 44–54.
4. Koshkina V. I. Management of the state property : textbook. M.: EKAMOS, 2002. 664 p.
5. Larionov A. N., Polyakov V. G., Vasilenko G. V. Management of the housing investment projects in the region : textbook. Volgograd : publishing house of VolGU, 1999. 228 p.
6. Meskon M. H., Albert M., Khedoury F. Fundamentals of management : translation from English. M.: Delo, 1993. 704 p.
7. Sherer F. Structure of industrial markets: translation from English. M.: INFRA-M, 1997. 698 p.

**02. – УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**УДК 334.021  
ББК 65.011.151Семенов Альберт Константинович,  
д-р экон. наук, профессор каф. управления  
Королевского института управления, экономики и социологии,  
г. Королев,  
Московская область,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru**ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ****FACTORS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIA**

Таблица 1

**Факторы инновационного развития России**

| № п/п | Факторы                               | Способствуют | Препятствуют |
|-------|---------------------------------------|--------------|--------------|
| 1     | Природные ресурсы                     | +            | -            |
| 2     | Трудовые ресурсы                      | +            | -            |
| 3     | Национальный менталитет               | +            | -            |
| 4     | Международные условия                 | +            | -            |
| 5     | Законодательная и нормативная база    | +            | -            |
| 6     | Инвестиции                            | +            | -            |
| 7     | Отношения собственности               | +            | -            |
| 8     | Монополизация и состояние конкуренции | +            | -            |
| 9     | Инфляция                              |              | -            |
| 10    | Налогообложение                       | +            | -            |
| 11    | Уровень оплаты труда                  | +            | -            |
| 12    | Безработица                           | +            | -            |

В статье систематизируются и характеризуются факторы макросреды, выявляется их влияние на инновационное развитие российской экономики. Автор доказывает, что в России необходимо создавать экономику, генерирующую инновации, а не заимствовать инновации для их последующего внедрения в экономику. В статье подчеркивается, что в интересах инновационного социально-экономического развития России недостаточно просто адаптироваться к условиям внешней среды. Необходимо активно воздействовать на нее в целях более полного использования имеющихся потенциальных и реальных возможностей и отражения угроз.

*The factors of the micro-environment have been systematized and characterized in the article; their impact on the innovation development of the Russian economics has been determined. The author has justified that it is necessary to establish in the Russia the economics that generate innovations but not adopt them for their further introduction into economics. It has been underlined in the article that it is not enough just adapt to the environmental conditions in the interest of the innovation social-economic development of Russia. It is required to actively affect it in order to more complete use of available potential and actual possibilities and repulse threats.*

*Ключевые слова: инновационное развитие, факторы макросреды, экономический рост, модернизация экономики, технологии, инновации, факторы инновационного развития, трудовые ресурсы, природные ресурсы, инвестиции.*

*Keywords: innovation development, factors of micro-environment, economic growth, modernization of economics, technologies, innovations, factors of innovation development, labor resources, natural resources, investments.*

В XXI в. инновационное развитие становится основным фактором экономического роста. Цель статьи – выделить, систематизировать и обобщить влияние факторов макросреды России на ее инновационное развитие. Выбор темы исходит из убеждения, что инновационное развитие России реально может осуществляться не только и не столько на основе простой имитации зарубежных схем (создание силиконовой долины, венчурных компаний, технопарков и т. п.), а на основе сближения реальных условий, в которых осуществляется это развитие у нас и в развитых странах Запада. Значит, помимо трансфера технологий нужно еще заниматься трансфером среды. Задача состоит в том, чтобы создать экономику, генерирующую инновации, а не генерировать инновации для их мучительного внедрения в экономику.

**Природные ресурсы** – один из важнейших источников экономического развития любой страны, однако характер этого развития может быть различным. Богатые природные ресурсы России обусловили сырьевую направленность и конкурентные преимущества ее экономики, которые связаны с добычей нефти, газа, угля, железной руды, цветных металлов и алмазов. Особенностью топливно-сырьевого сектора экономики России является то, что он работает в значительной степени на внешний рынок, а не на удовлетворение внутреннего спроса. Возможность быстрого и сравнительно легкого получения сверхприбыли от природной среды не способствует инновационному развитию, девальвирует спрос на инновации. Развитие высокотехнологических производств, диверсификация экономики требуют больших усилий, затрат времени и средств, но одновременно обеспечивает большую долю вновь созданной стоимости в валовом внутреннем продукте. В этой связи в общественном мнении созрело осознание необходимости перехода от сырьевой к инновационной модели развития российской экономики. В то же время реальные конкурентные преимущества России, связанные с ее природными ресурсами, обуславливают необходимость сочетания инновационной и сырьевой модели развития экономики.

**Трудовые ресурсы.** В XXI в. становится общепризнанным, что основным конкурентным преимуществом является качество трудовых ресурсов. Это связано с тем, что творческий дар и высокое образование – первоисточники инноваций. По среднему количеству лет, затрачиваемых на образование, приходящемуся на одного трудоспособного, Россия не уступает развитым странам Запада. В советское время этот показатель равнялся 11,5 годам. С тех пор интерес населения к получению образования не снизился. Количество высших образовательных учреждений даже увеличи-

чилося. Однако качество образования снизилось. В сфере подготовки и использования трудовых ресурсов наметился ряд негативных тенденций.

Происходит отток наиболее квалифицированной части трудовых ресурсов за рубеж. По экспертным оценкам, более 1 млн российских высококвалифицированных ученых и специалистов работает за рубежом. Для сравнения в России работает около 100 тыс. иностранных специалистов, преимущественно менеджеров. Развитые страны и впредь намерены наращивать приток квалифицированных инженерно-технических кадров из России. За последние 20 лет заметно снизился престиж ученого, инженера, специалиста. Количество научных работников (без преподавателей) сократилось с 1 млн 300 тыс. в советские времена до 300 тыс. Российские научные публикации составляют 2,6 % от общего числа в мире. Резко снизилась подготовка специалистов по техническим специальностям.

В школе заметно сократился объем преподавания естественных наук и математики в пользу гуманитарных наук.

По оценке журнала «Эксперт» инновациями в России занимается 1 % трудоспособного населения. Критическая масса, необходимая для реализации инновационного пути развития, составляет минимум 2–3 %.

**Национальный менталитет**, то есть образ жизни, психология, привычки и обычаи народа, характеризуется соединением противоречивых начал – западного и восточного. Западное начало проявляется в стремлении к свободе, в индивидуализме, прагматизме; восточное характеризуется коллективизмом, патриархальностью, консерватизмом.

Российский менталитет проявляется в:

- отношении к богатству, ненацеленности на накопление, слабой мотивации;
- высокой иерархичности, вере в верховного руководителя, чиновничества, что привело к зависимости бизнеса от власти, авторитарному стилю руководства, а на уровне рядовых исполнителей – к безответственности, несамостоятельности, необязательности;
- стремлении избегать неопределенности, краткосрочности ориентации, консерватизме, обусловленных суровыми природно-климатическими условиями;
- мобилизационном неритмичном образе жизни, скачкообразном развитии, в использовании модели догоняющей модернизации;
- большом значении личных связей, отношений в бизнесе и других сферах жизнедеятельности;
- неуважении к законам, регламентам, в том числе техническим, что отрицательно сказывается на качестве продукции и жизнедеятельности.

Противоречивость российского менталитета проявляется в одновременном сочетании таких качеств народа, как политизированность и практицизм, трудолюбие и леность, высокая образованность и низкая эффективность, стремление к новому и догматизм, приверженность к традициям и готовность к переменам, аскетизм и мотовство, легальное и нелегальное предпринимательство, высокий уровень национальной культуры (литературы, искусства) и низкий уровень бытовой культуры. Соответственно противоречиво менталитет влияет на инновационное развитие страны. Задача состоит в том, чтобы формировать вектор развития менталитета в направлении повышения индивидуализации, самостоятельности, креативности, прагматизма, материальной заинтересованности, эффективности.

**Международные отношения** неоднозначно влияют на инновационное развитие. С одной стороны, Запад поддер-

живает рыночные преобразования в России, приветствует провозглашенный ею курс на модернизацию. С другой стороны, проявляется незаинтересованность в усилении России как конкурента. Затягивается ее прием в ВТО. Чинятся препятствия в приобретении на Западе новейших технологий и оборудования. Иностранные инвестиции вкладываются преимущественно в отрасли, дающие быструю отдачу (сборочные производства, торговля, добыча нефти и газа). Развитые страны поддерживают экспортно-сырьевую ориентацию развития экономики России и не поддерживают ее импортозамещающую ориентацию. В мировой практике оптимальным считается сочетание экспортноориентированности с импортозамещением. Для России это означает необходимость использования накоплений от экспорта сырья и энергетических ресурсов для развития импортозамещающих производств обрабатывающей промышленности и на их основе переход к экспорту высокотехнологичных видов продукции.

**Законодательная и нормативная база.** Согласно обследованию инновационной активности крупного российского бизнеса, проведенному ВШЭ в 2010 г., большинство компаний, говоря о мешающих им барьерах, на первое место ставят бюрократизированность, на второе – несовершенство законодательства. История российского закона об инновационной деятельности, которой не могут принять уже более десяти лет, полностью подтверждает это утверждение.

Упоминания об инновациях в федеральном законодательстве носят эпизодический и фрагментный характер. Для сравнения во Франции закон об инновационных разработках был принят в 1999 г. В Китае в 2002 г. был принят государственный закон об инновационной политике. В США, начиная с 1980 г., принято более 30 законов, направленных на инновационное развитие. Российские законодатели не могут прийти к единому мнению о том, что такое инновационный продукт, кто является субъектом инновационной деятельности, каким должен быть механизм ее поддержки. В законодательных органах России активно действует сырьевое лобби, но не сформировано инновационное лобби.

Отсутствует единый центр выработки государственной инновационной политики – Государственный научно-технический комитет (ГНТК). В этих условиях правительство прибегает к административным методам воздействия на инновации, поскольку в собственности государства находится более 70 % научно-технического потенциала страны. Исторически сложилось так, что государство до сих пор является основным инвестором и менеджером ведущих инновационных проектов. В 2010 г. правительство обязало госкомпании разработать программы инновационного развития на 5–7 лет, в которых должно быть предусмотрено повышение энергоэффективности и производительности труда (не менее 5 % в год), снижение себестоимости без ухудшения основных потребительских характеристик и экологичности (более 10 %). В советах директоров должна появиться должность инновационного директора и создан специальный комитет по инновациям. Показатели инновационного развития должны быть введены для всех управленческих уровней, включая менеджмент высшего звена. Но, как показывает опыт, из общего количества указаний и распоряжений президента и правительства выполняется порядка 30 %.

**Инвестиции** являются движущей силой инноваций. На научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы Россия тратит 1 % валового внутреннего продукта

(тенденция роста отсутствует). Для сравнения на Западе инвестиции в НИОКР составляют 2–3 %, в Китае – 2 % ВВП (к 2020 г. намечено довести до 2,5–3 %). Соответственно доля инновационной продукции составляет в России 5,5 %, в США – 70 %, в Китае – около 40 %. При этом в Китае 60 % инноваций приходится на частный сектор. В России этот показатель равняется 20–25 %. Основная причина низкой инвестиционной активности частного сектора – недостаток средств и отсутствие экономической стабильности в стране. На это указывают короткие сроки инвестиционных проектов (преимущественно до 3 лет).

Неэффективна структура российских инвестиций в инновации. На технологические инновации расходуется только 10 % всех средств. Более 60 % инновационных инвестиций идет на замену устаревшего и изношенного оборудования. При этом более чем на 80 % потребность в новом оборудовании удовлетворяется за счет импорта. На Западе на замену оборудования расходуется 10–15 % инвестиций.

Объем основных фондов в России – один из самых высоких в мире: 4 ВВП страны при среднемировом показателе в 2,5. Для выхода на инновационный путь развития темп роста капложений должен превышать темп роста ВВП минимум в 1,5 раза.

Финансовые ресурсы в стране есть. На это указывает, в частности, объем банковских сбережений населения, достигшей 9 трлн руб., что составляет четверть ВВП. Для сравнения в Китае личные сбережения равняются половине ВВП. В России имеется возможность использования на инвестиции накопительной части пенсионных отчислений, которой нет в Китае. Необходим механизм трансформации внутренних сбережений в производительные инвестиции. Неблагоприятный инвестиционный климат в России затрудняет привлечение иностранных инвестиций. В 2010 г. отток капитала из России составил 33 млрд долл. Одновременно прирост зарубежных активов российских компаний равнялся 40 млрд долл.

**Отношения собственности** – одно из условий инвестиционного развития. Главное достижение в трансформации отношений собственности в России за последние 20 лет – демонополизация государственной собственности. Доля государственной собственности снизилась с 90 % до порядка 50 %. Сложилась смешанная экономика, основанная на различных формах собственности государственной, муниципальной, частной и др. Такое положение характерно для развитых и большинства развивающихся стран. В США доля государства в национальном богатстве равняется 20 %, в Китае государство контролирует 35 % ВВП. В инновационном развитии развитых стран сложилось определенное разделение труда. Государство осуществляет выбор стратегических приоритетов развития, финансирует фундаментальную науку, развитие инновационной инфраструктуры, внедрение высоких технологий (космических, ядерных, информационных и др.), основную часть инноваций в экономике осуществляет частный бизнес. В России сложилось обратная ситуация: государство является основным двигателем инноваций. Слабая заинтересованность частного бизнеса в инновациях связана с неразвитостью конкуренции, экономической нестабильностью, отсутствием гарантий частной собственности, неуверенностью в будущем. В соответствии с международным индексом права собственности Россия занимает 63-е место из 70 оцененных стран.

В России не развиты отношения интеллектуальной собственности, являющейся основой инноваций. На большин-

стве предприятий отсутствуют нематериальные активы, представляющие собой капитализированную интеллектуальную собственность. Между тем оценка и постановка на баланс предприятий различных ноу-хау позволяет им получить дополнительные поступления в бюджет и предотвратить утечку технологий, в том числе за рубеж. По оценкам американских специалистов потенциальная стоимость интеллектуального рынка России составляет порядка 400 млрд долл., то есть 30 % ВВП.

**Монополизация и состояние конкуренции.** Между монополизацией, с одной стороны, конкуренцией и инновациями – с другой существует обратная зависимость. Иначе говоря, чем выше уровень монополизации экономики, тем менее развита конкуренция и востребованы инновации. Напротив, развитие конкуренции стимулирует инновационное поведение предприятий. По экспертным оценкам, более 40 % промышленных предприятий России находятся вне конкурентных отношений. Всемирный банк назвал монополизацию главной бедой российской экономики. Наиболее монополизирован топливно-энергетический комплекс. Газпром добывает 90 % газа. В нефтяной промышленности 90 % добычи нефти сосредоточена в пяти компаниях. В металлургии 5–6 компаний контролирует 90 % производства черных металлов. Особенно сильно монополизация проявляется на региональном уровне. В большинстве регионов 3–4 компании контролирует до 95 % всех продаж. Испытанным средством создания конкурентной и соответственно инновационной среды является развитие малого предпринимательства. Доля малых предпринимателей в ВВП России составляет 15–20 %, в то время как в инновационно развитых странах она равняется 50 % и более. Недостаток конкуренции должен компенсироваться также стимулирующей инновации ролью государства.

**Инфляция.** Общим правилом считается: инновации следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже рыночной ставки процента по кредиту. В свою очередь реальная банковская ставка по кредиту устанавливается с учетом уровня инфляции. Проще говоря, инновации требуют дешевых денег, которые бывают в условиях низкой инфляции. В большинстве инновационно развитых стран инфляция составляет 2–3 % в год. Для России инфляция в 3 % хотя и желательна, но не обязательна, поскольку страна располагает относительно дешевыми энергетическими и трудовыми ресурсами. Известно, что Китай развивал инновационную среду даже при инфляции, равной 10 %. Негативное влияние высокой инфляции на инновации может компенсироваться путем субсидирования процентной ставки по кредиту со стороны государства.

**Налогообложение** – активный фактор инновационного развития. Согласно кривой Лаффера снижение ставок налогов создает стимулы к сбережениям, инвестициям и инновациям. В то же время задача повышения доходов бюджета предполагает улучшение администрирования уже существующих налогов, не исключая при этом их повышения. Наличие двух противоречивых задач требует оптимизации налогообложения. В 2011–2013 гг. намечены следующие направления такой оптимизации:

- снижение страховых взносов с фонда оплаты труда до 14 % в научно-исследовательских организациях и инновационных предприятиях;

- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате приобретения патентов, лицензий, ноу-хау, нематериальных активов;

- ускоренная амортизация основных фондов;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
- освобождение от налога на имущество организаций, работающих на энергоэффективном оборудовании;
- расширение круга налогоплательщиков;
- упрощение налогового администрирования.

Снижение налогообложения инновационной деятельности не приведет к уменьшению налоговой составляющей ВВП.

**Уровень оплаты труда** выступает одновременно и фактором, и результатом инновационного развития. А именно низкий уровень оплаты труда, являясь сам по себе фактором конкурентоспособности, не стимулирует инновации. В свою очередь недостаточная инновационность производства обуславливает низкую заработную плату. В России исторически сложилась недооцененность труда. В советское время искусственно поддерживаемый низкий уровень заработной платы компенсировался общественными фондами потребления. С переходом к рыночной экономике данный компенсаторный механизм перестал действовать. Между уровнями инновационности и оплаты труда формируется прямая зависимость. Средняя заработная плата в современной России в 3–4 раза ниже, чем на Западе. Соответственно ниже уровень производительности труда.

**Безработица.** Среди различных ее видов наиболее тесную связь с инновациями имеет структурная безработица. В результате технического прогресса меняется структура

спроса на рабочую силу. Потребность в одних видах профессий сокращается или полностью исчезает. Появляется спрос на новые профессии. Избежать структурной безработицы невозможно. В определенном смысле структурная безработица – это плата за инновации. В России ситуация сейчас такова, что влияние инноваций на уровень безработицы незначительно. Безработица в России носит скорее циклический, чем структурный характер. На это, в частности, указывает динамика безработицы. Наиболее высокий ее уровень приходился на февраль 2009 г. – 9,4 %, то есть период вхождения в кризис. На этапе выхода из кризиса безработица снижается, составляя на начало 2011 г. 7,5 %. Инновации вызывают структурную безработицу в краткосрочной перспективе, которая сменяется созданием новых более квалифицированных рабочих мест.

Тем самым инновации способствуют выходу из кризиса. Это подтверждается данными о росте числа лиц, готовых переобучиться, о повышении интереса к занятию предпринимательством. Именно эти тенденции формируют оптимальные соотношения инноваций и безработицы.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о комплексном и противоречивом влиянии факторов макросреды на инновационное развитие. В интересах инновационного развития недостаточно простой адаптации к внешней среде. Необходимо активное воздействие на ее трансформацию в направлении более полного использования имеющихся возможностей и отражения угроз.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бабанова Ю. В. Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 12. С. 118–124.
2. Дьяконова И. Б. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере: проблемы и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 15. С. 84–87.
3. Калачева О. С. Венчурное финансирование и инновационная активность малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 11. С. 155–159.
4. Козенко К. Ю. Инновационная направленность расширения системы лизинговых услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16. С. 88–93.
5. Михайлова Е. В. Инновационные риски венчурного инвестирования в условиях финансового кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 59–64.
6. Моница Е. С. К определению категории «инновационный потенциал» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10. С. 54–62.
7. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Оноприенко Ю. Г. Проблемы и особенности развития инновационного предпринимательства в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 12. С. 113–118.

#### REFERENCES

1. Babanova Yu. V. Peculiarities of management tools in the conditions of innovation economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 12. P. 118–124.
2. Dyakonova I. B. Development of the public-private partnership in the innovation sphere: issues and perspectives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 15. P. 84–87.
3. Kalacheva O. S. Venture financing and innovation activity of a small business // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute 2010. # 11. P. 155–159.
4. Kozenko K. Yu. innovation direction of increasing the leasing services system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16. P. 88–93.
5. Mikhailova E. V. Innovation risks of venture investment in the conditions of financial crisis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 9. P. 59–64.
6. Monina E. S. To the definition of the category 'innovation potential' // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 10. P. 54–62.
7. Moskovtsev A. F., Velikanov V. V., Onoprienko Yu. G. Issues and peculiarities of development of innovation entrepreneurship in the modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 12. P. 113–118.

**03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

УДК 332.1:338.124.4

ББК 65.04

**Матохина Ксения Юрьевна,**

аспирант каф. государственного и муниципального управления

Волгоградского государственного университета,

г. Волгоград,

e-mail: Kseniya\_matohina@mail.ru

**МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСТКРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ  
В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)****MECHANISMS AND TOOLS FOR OVERCOMING THE POSTCRISIS EFFECTS IN THE  
REGIONAL ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF SOUTHERN FEDERAL DISTRICT)**

*В статье проведена диагностика посткризисных явлений в Южном федеральном округе, дается характеристика перспектив социально-экономического развития округа. Это является актуальным, так как вследствие кризиса произошли негативные изменения в основных отраслях промышленности ЮФО, поэтому автор выделил необходимость структурирования проблем и формулировки задач по улучшению макроэкономических показателей регионов ЮФО. В статье рассмотрены основные механизмы и инструменты преодоления негативных последствий кризиса в экономике Южного федерального округа в посткризисный период. Даны характеристики основных направлений развития базовых отраслей хозяйства региона, рассмотрены преимущества и недостатки применяемых антикризисных программ и пути их совершенствования.*

*The diagnostics of the post-crisis effects in the Southern Federal District and the characteristic of the perspectives of social-economical development of the District have been provided in the article. This is an actual issue, as the negative changes in the basic industries of the SFD have occurred as a result of the crisis; therefore the author has underlined the necessity of structuring the problems and formulating the tasks for improvement of macroeconomic indicators of the regions of the SFD. The basic mechanisms and tools of overcoming the negative consequences of the crisis in the economy of the Southern Federal District during the postcrisis period have been reviewed in the article. Characteristics of the basic directions of development of the key economic branches of an economy of the region have been provided; advantages and disadvantages of the applied anti-recessionary programs and the ways of their enhancement have been presented.*

*Ключевые слова: кризис, посткризисные явления, регион, макроэкономические показатели, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, антикризисные программы, межтерриториальные различия, инвестиционная деятельность, уровень инфляции.*

*Keywords: crisis, postcrisis effects, region, macro-economical indicators, social-economic development, stable development, anti-recessionary programs, inter-territorial distinctions, investment activity, rate of inflation.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что регионы Южного федерального округа имеют множество острых и сложных проблем, экономических и социальных, которые в большей или меньшей степени были затронуты кризисными явлениями. Наблюдаемая в настоящее время динамика структурных изменений в экономике и социальной сфере обуславливает необходимость повышения эффективности функционирования региональных социально-

экономических систем за счет использования механизмов и инструментов преодоления посткризисных явлений в регионах округа.

В качестве наиболее важных особенностей мирового финансового кризиса 2008 г. можно выделить:

1. Небывалый территориальный охват. В условиях глобализации экономики кризис, по сути, затронул все активно развивающиеся государства и регионы. Более всего от него пострадали как раз те, кто в последние десять лет развивался наиболее быстрыми темпами.

Тогда как последствия кризиса для депрессивных стран и регионов оказались не столь ощутимыми. Это верно и для внутренних экономик отдельных стран, в том числе и России, – наиболее острые проблемы возникли именно там, где на протяжении ряда лет наблюдался резкий экономический подъем, в то время как отсталые регионы практически не почувствовали на себе особых изменений. Сказанное затрудняет понимание того, что именно способно стать «толчком» для выхода из кризиса и каков будет процесс восстановления роста.

2. Структурный характер. Финансовый кризис 2008 г. затронул всю систему мировой экономики, то есть неизбежным видится структурное обновление всего комплекса экономических отношений, хозяйственных связей и технологической базы, в глобальных масштабах. Еще рано подводить итоги сдвигов в экономике, обусловленных кризисом, очевидно одно – их результатом будет структурная перестройка, затрагивающая как отраслевую, так и региональную расстановку сил.

3. Инновационность. В последние годы мы стремились встать на инновационный путь развития экономики, идеологом которого выступает Д. Медведев. В результате кризиса инновации затронули финансово-экономическую сферу, в которой возникли и быстро распространились новые инструменты финансового рынка.

Ведущие страны мира продолжают корректировку своих антикризисных программ, при этом можно выделить несколько устойчивых тенденций:

- растущее вмешательство государства в экономику;
- выраженная социальная направленность господдержки;
- серьезная поддержка инвестиционных и инфраструктурных проектов, укрепление конкурентных позиций национальной экономики в послекризисный период.

Эти три направления приоритетны как для России в целом, так и для ее регионов.

Южный федеральный округ, успешно встроенный в единую мировую систему, также не смог уйти от кризис-

ных явлений, которые нарушают привычный ход жизни многих людей, снижают темпы экономического развития региона в целом.

Территория Южного федерального округа (ЮФО) составляет 3,4 % общей площади страны, на которой размещены 6 субъектов РФ, в том числе 2 автономные республики (Республика Адыгея и Республика Калмыкия), один краевой (Краснодарский край) и три областных территориальных образования (Астраханская, Волгоградская и Ростовская области), характеризующиеся многонациональным составом населения, специфическим природно-ресурсным, демографическим, транспортно-коммуникационным, рекреационным и производственно-экономическим потенциалом. Доля населения, проживающего на

территории рассматриваемого округа, превышает 15 % от общей его численности в стране, 44 % населения относится к сельскому (в стране – 27 %), плотность населения составляет примерно 37 человек на км<sup>2</sup> (в стране этот показатель равен 8,4).

Центр ЮФО: г. Ростов-на-Дону.

Динамика физического объема валового регионального продукта (ВРП), представленная в табл. 1, говорит о том, что макроэкономические условия этапа роста в стране создали благоприятный фон, но были в разной степени использованы регионами ЮФО. Республика Адыгея, Волгоградская и Ростовская области развивались темпами выше как среднероссийских, так и средних по ЮФО, остальные регионы отставали.

Таблица 1

Динамика физического объема ВРП (млн руб.; 1995 г. – млрд руб.)

| годы<br>ВРП                 | 1995      | 2000      | 2001      | 2002      | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009     |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------|
| ВРП по субъектам РФ – всего | 1287594,8 | 5753671,6 | 7170968,2 | 8741219,2 | 10742423,3 | 13964305,4 | 18034385,2 | 22492119,6 | 27963955,6 | 34320376,5 | 32072552 |
| Южный федеральный округ     | 79299,9   | 329695,3  | 426507,8  | 519019,2  | 616085,3   | 766851,3   | 936055,9   | 1195194,5  | 1577082,9  | 2021928,5  | 1988637  |
| Республика Адыгея           | 1738,7    | 5519,6    | 6641,8    | 7909,9    | 9849,3     | 12493,2    | 17029,1    | 21132,4    | 29085,1    | 37236,3    | 41439    |
| Республика Калмыкия         | 844,6     | 6212,6    | 6732      | 7272,3    | 6539,5     | 8518,5     | 9685,7     | 12844,1    | 17225,8    | 20791,7    | 23899    |
| Краснодарский край          | 28666,7   | 137125,3  | 179177,5  | 217727,6  | 248565,5   | 313623,6   | 372929,8   | 483950,7   | 648211,3   | 808703,6   | 857527   |
| Астраханская область        | 5277,6    | 28115,7   | 32274,3   | 40994,9   | 50659,8    | 56710,9    | 70127,6    | 85112,1    | 100359,2   | 147062,4   | 132212   |
| Волгоградская область       | 17652,9   | 63767,1   | 82919,7   | 104341,2  | 128622,2   | 154337,7   | 203232,2   | 252142,7   | 331766,8   | 431748,4   | 377366   |
| Ростовская область          | 25119,4   | 88955     | 118762,5  | 140773,3  | 171849     | 221167,4   | 263051,5   | 340012,5   | 450434,7   | 576386,1   | 556194   |

Из приведенных данных видно, что темпы экономического роста данных субъектов РФ, входящих в состав ЮФО, на протяжении рассматриваемого периода превышали аналогичные показатели по стране в целом, а также и по другим федеральным округам страны. За рассматриваемый период темп экономического роста по стране составил 178,1 %, а по ЮФО – 193,8 %, т. е. превысил страновой индекс на 15,7 % [1].

В то же время, при отмеченном превышении общих темпов экономического роста по ЮФО в сравнении с темпами роста ВРП по стране в целом, наблюдалось устойчивое снижение доли анализируемого региона в производстве ВРП по стране в целом (табл. 2).

Таблица 2

Доли ЮФО в ВРП, %

| Годы                  | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Доля ЮФО в ВРП страны | 6,2  | 5,7  | 5,9  | 5,9  | 5,7  | 5,5  | 5,2  | 5,3  | 5,6  | 5,9  | 6,2  | 6,0  |

Одной из главных особенностей социально-экономического развития субъектов ЮФО является высокая степень зависимости от внешних взаимодействий с сопряженными территориальными образованиями, функционирующими в общем экономическом пространстве, высокий уровень до-

тационности развития и высокая степень зависимости от управленческих воздействий верхнего уровня. Относительно малые масштабы производства общественных и частных благ, традиционализм отраслевой структуры экономики, инерционный характер ее функционирования, традиционные

методы выработки управленческих решений в сочетании с обычными механизмами их реализации, как правило, не позволяют в условиях динамично изменяющегося состояния рыночной среды и кризисных явлений осуществлять необходимые и эффективные воздействия и меры, препятствующие распространению негативных процессов на их развитие.

Последствия финансового кризиса привели к значительному спаду производственной деятельности предприятий ЮФО. В 2009–2010 гг. доля убыточных организаций в обрабатывающих производствах выросла на 15 %, убытки – в 3,1 раза, в оптовой и розничной торговле удельный

вес убыточных организаций увеличился на 8,2 %, убытки – в 2,7 раза, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды соответственно на 5,9 %, убытки – в 3,4 раза.

В 2011 г. экономическая ситуация в большинстве субъектов ЮФО несколько стабилизировалась. Так, в Республике Адыгея в 2011 г. рост индекса промышленного производства составил 107,3 %. Среди субъектов Южного федерального округа по данному показателю (по полному кругу организаций) Республика Адыгея находится на 4-м месте, после Астраханской, Ростовской областей и Краснодарского края (табл. 3) [2].

Таблица 3

**Индекс производства за 2011 г. (по полному кругу организаций; в % к 2010 г.)**

| Субъект ЮФО           | Индекс промышленного производства | Рейтинг | Индекс производства по видам деятельности |                             |  |
|-----------------------|-----------------------------------|---------|---|-----------------------------|--|
|                       |                                   |         | Добыча полезных ископаемых                | Обрабатывающие производства | Производство и распределение электроэнергии, газа и воды |
| Республика Адыгея     | 107,3                             | 4       | 89,7                                      | 110,6                       | 98,6   |
| Республика Калмыкия   | 93,8                              | 6       | 87,5                                      | 95,2                        | 120,1  |
| Краснодарский край    | 107,5                             | 3       | 100,9                                     | 110,2                       | 94,6   |
| Астраханская область  | 117,2                             | 1       | 139,7                                     | 97,9                        | 111,8  |
| Волгоградская область | 106,5                             | 5       | 102,8                                     | 107,4                       | 103,2  |
| Ростовская область    | 111,6                             | 2       | 112,0                                     | 110,6                       | 117,6  |

Объем выполненных работ по виду деятельности «строительство» за 2011 г. составил 4471,1 млн руб. и возрос на 2,2 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Республика Адыгея заняла 4-е место по темпу роста данного показателя в ЮФО.

За 2011 г. в Адыгее введено в действие общей площади жилых домов 69,9 тыс. кв. м, что на 18 % ниже уровня 2010 г.

Объем производства продукции сельского хозяйства в действующих ценах за 2011 г. в Адыгее составил

9 697,3 млн руб., или 102,5 % к уровню 2010 г. По индексу сельскохозяйственного производства республика находится на 6 месте среди регионов ЮФО.

Не снижая достигнутых объемов, функционирует торговая сеть, что подтверждается данными об обороте розничной торговли. За 2011 г. в фактических ценах он составил 31 932,6 млн руб., что в товарной массе на 9,1 % больше, чем в 2010 г.

Таблица 4

**Оборот розничной торговли в ЮФО за 2011 г.**

| Субъект ЮФО           | Оборот розничной торговли по всем каналам реализации |  |         | Оборот розничной торговли торговых организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка |  | Оборот общественного питания  |  |
|-----------------------|--|--|---------|--|--|-------------------------------|--|
|                       | в фактических ценах, млн руб.                        | индекс физического объема, в % к 2010 г. | рейтинг | в фактических ценах, млн руб.  | индекс физического объема, в % к 2010 г. | в фактических ценах, млн руб. | индекс физического объема, в % к 2010 г. |
| Республика Адыгея     | 31 932,6   | 109,1                                    | 1       | 28 887,7   | 111,1                                    | 818,6                         | 89,3                                     |
| Республика Калмыкия   | 7 494,9  | 93,9                                     | 6       | 7 303,6  | 93,9                                     | 279,8                         | 81,1                                     |
| Краснодарский край    | 522 502,1  | 105,5                                    | 5       | 437 732,5  | 106,7                                    | 30 830,8                      | 104,0                                    |
| Астраханская область  | 82 018,1   | 105,7                                    | 4       | 75 415,2   | 106,1                                    | 4 180,3                       | 119,4                                    |
| Волгоградская область | 199 851,0  | 108,4                                    | 2       | 176 580,6  | 109,2                                    | 5 337,1                       | 95,5                                     |
| Ростовская область    | 400 934,9  | 107,7                                    | 3       | 354 827,7  | 108,3                                    | 16 769,6                      | 104,4                                    |

Среди регионов ЮФО Республика Адыгея по обороту розничной торговли во всех каналах реализации в анализируемом периоде находится на 1-м месте (табл. 4).

По итогам работы за 2011 г. в Республике Адыгея сложился положительный сальдированный финансовый результат в сумме 360,6 млн руб. По сравнению с 2010 г. данный показатель снизился на 3,8 %. Сумма прибыли составила 1 034,5 млн руб.

Убыток убыточных предприятий составил 664,6 млн руб. Данные таблицы свидетельствуют о том, что в республике удельный вес числа убыточных организаций составил 42,9 %.

Из 6 регионов ЮФО по темпам роста денежных доходов и потребительских расходов в среднем на душу населения в месяц на 1-м месте в 2011 г. также находится Республика Адыгея.

По показателям, характеризующим уровень жизни населения, наблюдается рост, в том числе по темпу роста

денежных доходов и потребительских расходов в среднем на душу населения на 17,7 %. Реальные денежные доходы жителей Республики Адыгея в анализируемом периоде возросли на 6,4 %.

В анализируемом периоде отмечается тенденция снижения численности безработных граждан. Уровень официальной безработицы на конец сентября составил 1,8 % к экономически активному населению. Данный показатель значительно улучшился по сравнению с январем текущего года, когда он составлял 2,3 %.

В целом решена задача по смягчению напряженности на рынке труда. Не допущен массовый рост безработицы, сохранены квалифицированные рабочие кадры. Численность безработных на 01.10.2011 г. составила 3,9 тыс. чел., или 1,8 % к экономически активному населению. По данному показателю Республика Адыгея находится на 5-м месте среди субъектов ЮФО. Снижение числа без-

работных к соответствующему периоду 2010 г. составило 13,3 %.

В Республике Калмыкия за 2011 г. также отмечается тенденция к макроэкономической стабилизации, преодолен спад производства и потребления, тенденции социальной напряженности.

Учитывая сложившуюся ситуацию в экономике Республики Калмыкия, оценка итогов 2011 г. характеризуется следующими макроэкономическими показателями:

- ростом объемов производства в сельском хозяйстве на 7 %;
- ростом объемов строительства на 5 %;
- ростом реальных располагаемых денежных доходов на 1,5 %;
- увеличением денежных доходов в месяц на душу населения на 13 %;
- снижением роста инфляции до 8,7 %;
- ростом объемов инвестиций на 9,6 % [3].

С учетом указанного, в 2011 г. прогнозируется объем валового регионального продукта в размере 31,2 млрд руб., с ростом на 3 % по отношению к 2010 г. Основной вклад в формирование валового регионального продукта и обеспечение его роста вносят такие виды экономической деятельности, как сельское хозяйство, торговля, строительство, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В Краснодарском крае в 2011 г. социально-экономическая ситуация была улучшена по всем основным направлениям деятельности. Темпы роста в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, грузоперевозках, связи, оптовой, розничной торговле, общественном питании, сфере платных услуг населению составили относительно 2010 г. от 1,6 % до 31,1 [4].

Индекс промышленного производства в I полугодии текущего года составил 107,5 % (против 104,1 % в 2010 г.) за счет роста на 10,2 % выпуска продукции обрабатывающих производств.

В результате увеличения производства отдельных видов животноводческой продукции и успешного начала уборочной кампании сохраняется положительная динамика в сельском хозяйстве – 103,5 % (105,2 % в 2010 г.).

В строительстве объем работ возрос на 31,3%, что на 7,4 процентных пункта опережает темпы роста в 2010 г. В жилищном строительстве объем введенного жилья составил 90,5 % к объемам аналогичного периода 2010 г.

В транспортном комплексе (включая транспортирование по трубопроводам) перевозка грузов увеличена на 9,6 %, грузооборот – на 4,2 %, преодолена отрицательная динамика пассажирских перевозок.

Нарастает положительная динамика оптовой торговли организаций всех отраслей экономики – темпы роста увеличены до 102,5 %. Оборот розничной торговли возрос на 5,5 %, общественного питания – на 4 %, платных услуг населению – на 6,7 %.

Позитивно изменение показателей, характеризующих уровень жизни населения:

- сохранена положительная динамика реальных денежных доходов населения – 101,7 %;
- сохранен прирост среднемесячной номинальной (110,2 %) и реальной (100,4 %) заработной платы;
- сокращена задолженность по оплате труда;
- уровень регистрируемой безработицы, как в 2010 г., составляет 0,9 % от экономически активного населения.

Социально-экономическое развитие Астраханской об-

ласти за 2011 г. можно оценить как стабилизирующееся, что подтверждается увеличением таких показателей, как ВРП, индекс промышленного производства, продукция сельского хозяйства, оборот розничной торговли и др.

По итогам 2011 г. рост производства в промышленном секторе экономики составил 117,2 %. Наиболее впечатляющую динамику демонстрирует добыча полезных ископаемых – в 2011 г. индекс производства составил 139,7 %, что напрямую связано с увеличением объемов добычи нефти ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» на месторождении им. Ю. Корчагина на шельфе Каспия, а также с увеличением объемов добычи природного газа и газового конденсата на ООО «Газпром добыча Астрахань» [4].

В развитии обрабатывающих производств в 2011 г. укрепилась положительная динамика таких крупных отраслей, как машиностроение (143,7 %), химическое производство (105,3 %) и производство пищевых продуктов (122,4 %). Наблюдается рост производства в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (110,9 %) и соответствующий рост производства изделий из дерева (117,6 %). В 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличены объемы производства в судостроительной отрасли региона (101 %).

В 2011 г. объем валовой продукции сельского хозяйства составил 13 099,7 млн руб. – 105,8 % к 2010 г. В сельском хозяйстве используются технологии капельного орошения, происходит развитие семеноводства, использование научно обоснованных норм внесения минеральных удобрений и средств защиты растений.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2011 г. составил 9 656,6 млн руб., или 107,9 % к уровню 2010 г.

На фоне увеличения доходов населения происходит рост покупательского спроса. Оборот розничной торговли в январе-августе 2011 г. составил 82 018,1 млн рублей, что в товарной массе на 5,7 % больше, чем в 2010 г. Оборот розничной торговли на 91,9 % формируется торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой сети (вне рынка), доля розничных рынков и ярмарок составила 8,1 %. Увеличению оборота розничной торговли также способствовало укрепление материально-технической базы организаций торговли и расширение торговой сети.

За 2011 г. среднедушевые денежные доходы жителей Астраханской области выросли на 5,1 % по сравнению с 2010 г. и в номинальном выражении на душу населения в среднем за месяц составили 14 454,8 рублей. Среднемесячная заработная плата составила 16 551,2 рублей и по сравнению с 2010 г. увеличилась на 9,6 %. Реальная заработная плата составила 100,3 %.

В 2011 г. в Волгоградской области отмечаются подъем металлургического производства, увеличение выпуска сельскохозяйственной продукции, рост инвестиций. Тенденция к позитивному развитию наблюдается во всех основных отраслях: промышленности, сельском хозяйстве, торговле [4].

Темпы роста промышленности в Волгоградской области за 2011 г. составили в сопоставимых ценах 106,5 % по сравнению с 2010 г., в том числе отмечался рост выпуска продукции в обрабатывающих производствах на 7,4 %.

Индекс производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств за 2011 г. составил 131,1 % к 2010 г.

Оборот розничной торговли в Волгоградской области за 2011 г. в сопоставимых ценах увеличился на 8,4 % к 2010 г. Объем платных услуг населению за отчетный период в сопоставимых ценах вырос на 2,9 % к 2010 г.

В расчете на одного жителя Волгоградской области денежные доходы населения (в том числе пенсии, социальные выплаты и прочее) за 2011 г. сложились в сумме 15,2 тыс. руб. Реальные денежные доходы увеличились на 1,2 % по сравнению с 2010 г.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 15 940 руб., рост по сравнению с 2010 г. – на 12 %. Уровень зарегистрированной безработицы составил 1,6 % от экономически активного населения (в 2010 г. – 1,61 %).

Одно из самых важных достижений 2011 г. – это повышение качества жизни населения Волгоградской области, что положительным образом сказалось на демографической ситуации – рождаемость стала выше, смертность уменьшилась.

В 2011 г. в экономике и социальной сфере Ростовской области также отмечается восстановительный рост. По сравнению с 2010 г. выросли индексы промышленного производства, оборот розничной торговли и общественно-питания, грузооборот, внешнеторговый оборот. Сократилась численность официально зарегистрированных безработных.

Промышленное производство Ростовской области в 2011 г. выросло на 11,6 % (за счет наращивания выпуска продукции предприятиями всех видов деятельности: добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. По объемам отгруженной продукции собственного производства в действующих ценах область занимает второе место в ЮФО.

Индекс производства в добыче полезных ископаемых за 2011 г. составил 112 % к уровню 2010 г. Предприятия обрабатывающих производств за 2011 г. увеличили выпуск продукции на 10,6 %. Самый заметный рост наблюдается в текстильном и швейном производстве, производстве кокса и нефтепродуктов, производстве транспортных средств и оборудования, химическом производстве. В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды индекс производства сложился на 17,6 % выше уровня 2010 г.

В 2011 г. во всех категориях хозяйств Ростовской области произведено продукции сельского хозяйства на 142,4 млрд руб., что на 12 % превышает уровень 2010 г. Увеличение индекса производства продукции сельского хозяйства произошло за счет существенного прироста продукции растениеводства. По объемам валовой продукции сельского хозяйства в действующих ценах область сохраняет второе место в ЮФО. В целях финансовой поддержки в аграрный сектор направлено 5 392,2 млн руб., в том числе из федерального бюджета – 3 893,0 млн руб., областного – 1 499,2 млн руб.

Ситуация в инвестиционно-строительной деятельности в 2011 г. характеризуется улучшением динамики индекса физического объема инвестиций в основной капитал и работ, выполненных по виду деятельности «строительство», проявившимся в сокращении глубины падения показателей, в то же время они сложились ниже уровня 2010 г.

Оборот розничной торговли за 2011 г. увеличился в сопоставимых ценах по сравнению с 2011 г. на 7,7 %. По-прежнему оборот розничной торговли в основном формируется за счет продажи товаров торгующими организаци-

ями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой сети. По итогам 2011 г. оборот общественного питания ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, организаций, осуществляющих поставку продукции общественного питания, сложился в объеме 16 769,6 млн руб., что составило 104,4 % к уровню 2010 г.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников по полному кругу предприятий и организаций области в 2011 г. выросла на 12,3 % к периоду 2010 г. и составила 16 488,6 руб. Рост заработной платы наблюдался по большинству видов деятельности. Ситуация на рынке труда области в 2011 г. оставалась стабильной. Продолжалось снижение численности граждан, обратившихся в органы службы занятости населения за содействием в трудоустройстве. Численность безработных, зарегистрированных в службе занятости, снизилась на 20,9 % до 20,4 тыс. чел. по состоянию. Уровень безработицы составил 0,9 % от численности экономически активного населения.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод об ухудшении в ряде субъектов ЮФО только трех социально-экономических показателей: повышение уровня безработицы, уменьшение строительства новых жилых объектов, а также отрицательные финансовые результаты большинства организаций. В условиях кризиса данные снижения можно считать незначительными.

Наиболее остро реагировали на ухудшение экономической ситуации в результате финансового кризиса 2008 г. наиболее развитые регионы-субъекты РФ: Краснодарский край, Ростовская и Астраханская области. Данные регионы имели достаточно высокие значения основных социально-экономических показателей в предкризисный период. Поэтому в условиях кризиса отмечен значительный уровень колебаний большинства их социально-экономических индикаторов.

На сегодняшний день несомненным лидером по всем показателям ЮФО является Краснодарский край. Уникальное положение Юга России в свете подготовки к Олимпийским играм 2014 г. может дать мощнейший толчок для развития всей экономики региона. Вполне ожидаемым лидером роста станет Краснодарский край. На него приходится более половины совокупной стоимости инвестиционных проектов. Данный регион является одним из наиболее конкурентоспособных в России, его значение в качестве экономического центра постоянно возрастает, и из обычного сельскохозяйственного региона Краснодарский край становится одним из ключевых региональных центров в России, в значительной степени определяющим темпы экономического роста всей страны [3].

Волгоградская и Астраханская области имеют относительно приемлемые по российским меркам показатели, являясь инвестиционно-привлекательными субъектами ЮФО.

Республику Адыгея можно охарактеризовать как регион с неустойчивым развитием, применяющим стратегию ограниченного роста, характеризующуюся превышением уровня краткосрочных и долгосрочных целевых параметров над уровнем показателей предыдущих периодов.

Для Республики Калмыкия применима стратегия жесткого контроля, государственного регулирования региональной политики как инструмента реализации приоритетных задач развития.

В Республике Адыгея рыночные возможности для повышения конкурентоспособности и производительности

имеет только один кластер – сельскохозяйственный, конкурентоспособность и производительность которого существенно выше средней по России. Помимо сельскохозяйственного кластера, учитывая благоприятные географические возможности, существует потенциальная возможность развития туристического кластера. Олимпиада Сочи-2014 также дает возможность Республике Адыгея увеличить инвестиционную привлекательность региона. В перечне проектов – строительство трех горнолыжных комплексов: «Оштен», «Партизанский» и «Курджипс». Помимо этого, создание туристско-рекреационного комплекса «Хаджох» и строительство спортивно-оздоровительного комплекса «Романтика».

Повышение уровня социально-экономического развития в республике возможно только путем построения динамично развивающейся рыночной экономики со стабильным и ясным законодательством и создания условий для уменьшения зависимости от федерального бюджета. При этом основной целью деятельности органов государственной власти республики должно быть обеспечение экономического роста, финансовой стабилизации и, в конечном итоге, – переход к самофинансированию.

Достижение устойчивости экономического роста возможно только при осуществлении масштабных инвестиций и одновременном повышении эффективности капиталовложений. Источником этих средств могут стать частные инвестиции, которые очень чувствительны к условиям ведения бизнеса. Таким образом, на первый план выходит проблема формирования благоприятного делового климата. В первую очередь речь идет о формировании законодательной и нормативной правовой базы осуществления экономической деятельности. Разработка законодательно-правового механизма защиты частных инвесторов должна включать введение законодательной и фактически реализуемой ответственности за нарушение прав с обеих сторон. Обеспечение политической стабильности, создание института обеспечения кредитов в реальный сектор на основе развития рынка земли и недвижимости, института ипотеки, использование бюджетных ресурсов поддержки малого предпринимательства в качестве гарантийных схем для банковского кредитования, повышение открытости предприятий инвесторами, либерализация экономической политики и развитие частного бизнеса – все это сработает на рост благосостояния и социальный климат в субъектах ЮФО [5].

Ключевой проблемой модернизации финансовой системы в ЮФО является недостаточная конкуренция банков на рынке инвестиционного кредитования и проектного финансирования. Фактически такие кредиты (долгосрочные, сроком от 5–7 лет) в регионах ЮФО могут выдавать только несколько крупных банков, что явно не способствует развитию производства и притоку инвестиций в данные регионы.

Для преодоления кризисных явлений в экономике регионов ЮФО задействованы все известные экономические механизмы от товарных интервенций до оказания поддержки предприятиям, оказавшимся в критической ситуации (там, где было необходимо исправлять ошибки неэффективного менеджмента) [5].

Основными механизмами преодоления посткризисных явлений в экономике регионов ЮФО могут служить:

#### 1. Товарные интервенции.

Так, например, в Волгоградской области товаропроизводители принимали активное участие в государственных

закупочных и товарных интервенциях. Администрация Волгоградской области, посредством Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию, тесно сотрудничает с сельхозтоваропроизводителями, элеваторами, биржами и всеми участниками биржевых торгов. В Комитете по сельскому хозяйству и продовольствию от Регионального биржевого центра «ММВБ-Юг» г. Ростов-на-Дону работает Центр удаленного доступа на 15 рабочих мест, который функционирует не первый год и позволяет участникам торгов, не выезжая за пределы области, принять участие в торгах. В рамках интервенций 2008–2009 гг. в Волгоградской области было реализовано около 1 млн т зерна. Закупленное зерно хранилось на 32 аккредитованных элеваторах и хлебоприемных предприятиях Волгоградской области. Участие в государственных закупочных интервенциях поможет улучшить финансовое состояние предприятия и получить стабильный доход от хранения зерна государственного интервенционного фонда.

#### 2. Обеспечение формирования госзаказа.

В Ростовской области работает система электронных закупок «Рефери» ([torgi.donland.ru](http://torgi.donland.ru)), которая является информационным ресурсом Ростовской области для размещения информации о размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг.

3. Оказание прямой финансовой помощи (субсидирование части затрат на приобретение техники, оборудования, капитальный ремонт, строительство и т. д.).

4. Предоставление областных государственных гарантий по кредитам. Государственная поддержка промышленных предприятий на территории Волгоградской области в форме предоставления государственной гарантии Волгоградской области осуществляется в соответствии с Законом Волгоградской области от 28 апреля 2007 г. № 1455-ОД «О государственных гарантиях Волгоградской области».

#### 5. Оказание содействия сбыту продукции.

Министерством экономического развития Астраханской области организуются и проводятся выставочно-ярмарочные мероприятия различного формата и статуса в целях создания условий для расширения рынков сбыта продукции местных товаропроизводителей, в том числе 4 специализированных ярмарки в 2010 г., 5 ярмарок в 2011 г.

#### 6. Проведение оптимизации налоговой нагрузки.

В субъектах ЮФО минимизирована ставка по упрощенной системе налогообложения для налогоплательщиков, занятых в социально значимых отраслях (пищевая, легкая промышленность, производство изделий народных художественных промыслов, ЖКХ, туроператорская деятельность в сфере внутреннего туризма); оптимизирована налоговая нагрузка в отношении плательщиков единого налога на вмененный доход; сохранены установленные законами налоговые льготы для инвесторов и т. д.

7. Оказание поддержки предприятиям, находившимся в критической ситуации.

Так, в современных условиях хозяйствования важнейшими факторами совершенствования системы финансового оздоровления предприятий и организаций Краснодарского края являются:

– разработка и реализация мероприятий, направленных на предупреждение несостоятельности (банкротства) субъектов предпринимательской деятельности и выход из кризисной ситуации;

– координация действия органов исполнительной власти Краснодарского края в сфере финансового оздоровления и несостоятельности (банкротства);

– организация взаимодействия органов исполнительной власти Краснодарского края с правоохранительными органами, территориальными федеральными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления муниципальных образований Краснодарского края и организациями в сфере несостоятельности (банкротства).

Кроме того, кризис подтолкнул регионы ЮФО к активным действиям, направленным на поддержку малого бизнеса. Помимо оптимизации налоговой нагрузки для малого и среднего бизнеса, снижаются ставки арендной платы за пользование областным имуществом; реализуются приоритетные формы поддержки предпринимательства: субсидии на создание собственного дела (грантовая поддержка), на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, развивается система микрофинансирования [5].

Благодаря совокупности инструментов государственной поддержки реального сектора экономики, работе самих предприятий, а также изменению ситуации на рынке в субъектах ЮФО к 2011 г. удалось преодолеть важнейшие негативные кризисные явления.

Несмотря на резкое сокращение возможностей и источников финансирования, субъекты региона должны продолжать реализацию инвестиционных проектов. Даже в сложных финансовых условиях необходимо продолжать реализацию стратегических проектов, рассчитанных на годы вперед, для развития экономического потенциала региона.

Так, например, увеличение производства продукции животноводства в 2012–2014 гг. в среднем на 5,4 % будет связано с началом реализации двух крупных инвестиционных проектов на территории Республики Калмыкия внешними инвесторами: строительством производственного комплекса с замкнутым циклом производства мяса бройлеров в Городовиковском районе мощностью 10 тыс. т в убойном весе (ООО «Калмыцкий бройлер»); строительством откормочника на 5 тыс. голов крупного рогатого скота с мясокомбинатом в Целинном районе (ООО «Мясо Калмыкии»).

В субъектах ЮФО удалось сохранить инвестиционную активность. Даже в период кризиса во многих отраслях не прерывалась инвестиционная деятельность: вводились новые мощности, проводилась модернизация оборудования. Осуществляется расширение производства и на предпри-

ятиях агропромышленного комплекса, лесной отрасли, сферы торговли, общественного питания и услуг населению.

В 2012 г. продолжится реализация мероприятий по поддержке и развитию малого бизнеса. При этом акцент государственной поддержки малого бизнеса будет смещен в сторону предоставления субсидий по компенсации процентной ставки по кредитам. Приоритетом является поддержка бизнеса в сфере инноваций, в производственном секторе, сфере услуг.

В целом любой кризис имеет помимо негативных последствий и определенные положительные моменты. На экономическом рынке выживают наиболее жизнеспособные предприятия, проводящие эффективную политику управления ресурсами. Неконкурентоспособные же компании уходят с рынка. Кроме того, происходит общее оздоровление экономики и выход на первый план отечественных производителей.

В заключение хотел бы отметить, что финансовый кризис и последовавший за ним экономический спад в разной степени затронули отдельные сегменты экономики регионов ЮФО. При этом межтерриториальные различия обусловлены здесь сложившимися пропорциями развития отдельных видов экономической деятельности, величиной федеральной бюджетной поддержки, качеством регионального управления, уровнем социальной мобильности населения.

В силу своих структурных особенностей экономика регионов Юга России напрямую не зависит от экспортных поступлений и финансового капитала. По этой причине на первой стадии общероссийской динамики замедления экономических процессов она понесла сравнительно меньшие потери, чем некоторые промышленно развитые регионы России. Вместе с тем в южнороссийских регионах сохраняются значительные меж- и внутрирегиональные диспропорции экономического и социального развития, высокий уровень дотационности региональных бюджетов. Низкая экономическая активность в республиках сопровождается сравнительно высокой, по российским меркам, безработицей. Кризис еще более усилил региональную дифференциацию по большинству социально-экономических показателей, в связи с этим регионы вынуждены вносить изменения в бюджеты, пересматривать имеющиеся стратегии регионального развития.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Южный федеральный округ. 2008. Социально-экономические итоги : информ.-анал. материал / Ростовстат. Ростов н/Д, 2009. 380 с.
2. Социально-экономические процессы на юге России в январе–декабре 2009 года : информ.-анал. материал / Ростовстат. Ростов н/Д, 2010. 270 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009. 886 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008 : стат. сб. / Росстат. М., 2008. 860 с.
5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

## REFERENCES

1. Southern federal district. 2008. Social-economic results : information-analytical materials / Rostovstat. Rostov-on-Don, 2009. 380 p.
2. Social-economic processes at the south of Russia in January-December 2009 : information-analytical materials / Rostovstat. Rostov-on-Don, 2010. 270 p.
3. Regions of Russia. Social-economic indicators. 2009 : statistical bulletin / Rosstat. M., 2009. 886 p.
4. Regions of Russia. Social-economic indicators. 2008 : statistical bulletin / Rosstat. M., 2008. 860 p.
5. On the concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation for the period till 2020: decree of the RF Government dated 17.11.2008 # 1662-r (revisions as of 08.08.2009) (together with the Concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation for the period till 2020) // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.

**05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА**УДК 331.1  
ББК 65.290.2

**Герасимова Валентина Владимировна,**  
д-р экон. наук, профессор, зав. каф. экономики  
Поволжского института им. П. А. Столыпина  
филиала Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Саратов,  
e-mail: dissovet@pags.ru

**СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТИТУТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВА****SOCIAL PARTNERSHIP AS AN INSTITUTION OF THE SOCIETY ECONOMIC SYSTEM MODERNIZATION**

*В статье рассматривается эволюция института социального партнерства в развитых промышленных и развивающихся странах. Показана роль частно-государственного партнерства в процессе установления взаимодействия между бизнесом и обществом. Делается вывод, исходя из мировой практики, о том, что важнейшим условием для развития института социального партнерства является наличие элементов корпоративизма в социально-экономической модели государственного устройства или приверженность социально-экономической системы страны к «корпоративистской» или «статичной» системе. Автор показывает, что институт социального партнерства способен адекватно реагировать и отвечать на вызовы инновационной среды, способствовать модернизации экономической системы общества.*

*Evolution of the social partnership institution in the industrially developed and developing countries has been reviewed in the article. The role of the private-public partnership in the process of establishing interconnections between business and society has been presented. Based on the world experience, the conclusion has been made that the most important condition for development of the social partnership institution is the availability of the corporatism components in the social-economic model of the state system, or adherence of the country social-economic system to the 'corporative' or 'static' systems. The author has demonstrated that the social partnership institution is able to adequately respond and answer the challenges of the innovation environment, and contribute to the modernization of the society economic system.*

*Ключевые слова: социальное партнерство, модернизация экономической системы общества, частно-государственное партнерство, корпоративизм, бизнес, общество, партнерство, инновации, структурные изменения, социальная защита.*

*Keywords: social partnership, modernization of the society economic system, public-private partnership, corporatism, business, society, partnership, innovations, structural changes, social protection.*

Усилившийся динамизм социально-экономических процессов и структурных изменений в экономике под воздействием информационной революции, обусловившей формирование информационно-коммуникативного сектора экономики, развитие социальных сетей, вызвал изменение взаимоотношений и взаимодействия бизнеса и наемного труда. Характер взаимоотношений и взаимодействий биз-

неса и наемного труда во многом определяет вектор социально-экономического развития страны, институциональных преобразований, направлений модернизации экономики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года обращается особое внимание на тот факт, что «достижение целей развития усиленная модернизация экономики и социальной сферы предполагают выстраивание эффективных механизмов взаимодействия общества, бизнеса и государства, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов различных социальных групп общества и бизнеса при выработке и проведении социально-экономической политики» [1].

Взаимодействие власти бизнеса и общества реализуется активно в различных направлениях, во многих странах мира. Так, в конце 1980-х – начале 1990-х годов в странах Западной, Восточной Европы, США началось широкое обсуждение социального партнерства, которое представлялось как коллективное участие представителей бизнеса и представителей наемного труда в совместном поиске компромиссных решений и сочетания интересов в проводимой государством социальной политике в этих странах.

В этот же период получает свое начало и развивается частно-государственное партнерство, которое преследует иные цели, а именно создание альтернативы конкуренции на международных рынках в целях снижения издержек общества и экономических потерь в период острых социальных противоречий. Частно-государственное партнерство рассматривалось как мера нейтрализации противоречий между государством и частным сектором экономики и как мера придания определенного импульса для повышения эффективности экономики на основе создания альянса на принципах партнерского взаимодействия государственных структур и представителей бизнеса. Уникальность частно-государственного партнерства заключалась в том, что, объединяя совместные усилия, государство и бизнес определяет финансовые и материальные средства для реализации стратегических объектов, получая при этом значительные дивиденды и преимущества. Частно-государственное партнерство обеспечивало рациональное распределение привлеченных на определенную территорию дополнительных финансовых ресурсов и получение высоких дополнительных доходов за счет синергетического эффекта, что способствовало в определенной мере преодолению рыночного несовершенства [2, с. 6–8].

Анализ альянса государства и бизнеса, реализуемого в различных формах частно-государственного партнерства, с одной стороны, и партнерского взаимодействия государства, бизнеса и наемного труда со свойственными им формами социального партнерства, с другой стороны, свидетельствует об необходимости выявления условий зарождения уникального феномена партнерского взаимодействия государства, бизнеса, наемного труда, а также партнерского взаимодействия государства и бизнеса и их роли в модернизации экономики.

Очевидно, что общество и государство на разных этапах экономического развития ищут пути взаимодействия, однако уникальность социального партнерства и частно-государственного партнерства состоит в том, что они возникли практически одновременно в различных странах во второй половине прошлого столетия и стали играть значительную роль в экономической трансформации и модернизации экономических систем. В связи с этим следует выявить общие условия и предпосылки возникновения партнерского взаимодействия государства, бизнеса, наемного труда, с одной стороны, и частно-государственного партнерства, с другой. К объективным предпосылкам, на наш взгляд, следует отнести следующие:

- сложившиеся модель государственного регулирования с некими общими универсальными принципами государственного регулирования;

- степень развитости институциональной структуры общества, обеспечивающей модернизацию входящих в ее состав институтов и появления новых институтов с учетом складывающейся структурной организации труда и капитала;

- формирование многообразия взаимосвязей и взаимозависимости между трудом и капиталом, достигающих высокого уровня и требующих институционального оформления и определенного направления в своем развитии как в виде объединенной совокупности;

- растущая вовлеченность представителей труда и капитала во взаимодействие;

- создание экономических и социальных условий для организованного труда и капитала, и возросшее стремление труда и капитала к самоорганизации.

Как показывает практика становления социального партнерства в промышленных развитых странах, в развивающихся и в странах с переходной экономикой важнейшим условием для его развития является наличие элементов корпоративизма в социально-экономической модели государственного устройства или приверженность социально-экономической системы страны к «корпоративистской» или «статичной» системам. «Корпоративистские» системы отличаются от «статичных» систем тем, что складываются определенного вида структуры, через которые согласованные интересы труда и капитала учитываются при формировании экономической политики, чтобы иметь возможность при принятии решений учесть все нужды, чаяния и потребности как представителей труда, так и капитала. В «статичных» системах центральная роль отводится государству, а интересы отдельных социальных групп явно не выражены ввиду отсутствия соответствующих структур, с помощью которых организованные совместные интересы могли бы быть выражены [3, с. 112–115].

Корпоративистские системы особенно ярко выражены на примере стран Австрии, Германии, Италии, Португалии, Испании, в которых институт социального партнерства играет важную роль в институциональной системе.

Дифференциация корпоративизма на «сильный», «средний» и «слабый» свидетельствует о силе и мере организованности и сплоченности труда и капитала, способности их донести и представить свои интересы, способности позиционировать себя, чтобы усилить свое влияние на формирование экономической политики в стране. На современном этапе дифференциация корпоративистских систем сводится в большей мере к разграничению «корпоративизма в экономике спроса» и «корпоративизма в экономике предложения». «Корпоративизм в условиях экономики спроса» представлен степенью вовлечения продвинутых ассоциаций труда и капитала в процесс регулирования макроэкономических показателей: уровня заработной платы, колебания цен, уровня государственных доходов. «Корпоративизм экономики предложения» характеризует степень вовлечения индивидуального капитала и представителей труда через соответствующие структуры в процесс экономической политики на уровне организации и их воздействие на улучшение микроэкономических показателей, обеспечивающих развитие фирм и модернизационных процессов в экономике на локальном уровне [4, с. 85–87]. Идеологические и методологические постулаты «корпоративизма» трактуют организованный труд как труд, взаимосвязанный с капиталом и зависимый от капитала. Экономическая природа социального партнерства основывается на признании взаимосвязи и взаимозависимости труда и капитала, придающих труду организованный характер. Социальное партнерство можно рассматривать как институт организации взаимосвязанного и взаимозависимого труда и капитала. Формы социального партнерства отражают характер взаимосвязи и взаимозависимости труда и капитала и способы их выражения. Признавая необходимость взаимодействия труда и капитала, представители государственной власти входят в состав партнерства. Степень организации труда и капитала характеризует степень развитости партнерского взаимодействия, а степень вовлечения организованного труда и капитала в процесс обсуждения и принятия решений, касающихся изменения условий и оплаты труда, распределения доходов на предприятиях, продолжительности и эффективности занятости персонала, поиска результативных форм переобучения и переподготовки работников, свидетельствует об эффективности участия института социального партнерства в процессах модернизации экономических процессов. В современных условиях в России модернизация экономики рассматривается как важнейшая составляющая формирования модели инновационно-ориентированной экономики. Роль института социального партнерства в модернизационных процессах многоплановая и неоднозначная. Модернизационные процессы направлены на создание условий для формирования инновационной среды, в которой формируются новые подходы к научно-технической политике, инновационной политике, а также к политике партнерского взаимодействия, поскольку социальное партнерство призвано генерировать возможные стратегические изменения в экономической системе государства.

Возможности социального партнерства как генератора новых идей и стратегических изменений заключается в том, что институт социального партнерства способен адекватно реагировать и отвечать на вызовы инновационной среды.

Таблица 1

**Вызовы инновационной среды**

| Направления вызовов   | Требования   | Стратегические изменения в экономике  |
|---|--|---|
| 1. Формирование модели инновационно-ориентированной экономики, объективно обуславливающей приобретение новых компетенций работниками  | Новые подходы к формированию политики на рынке труда   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– формирование информационно-коммуникативного сектора в экономике;</li> <li>– развитие информационно-коммуникативных навыков работников;</li> <li>– развитие интеллектуального капитала;</li> <li>– формирование стратегического мышления и навыков управления изменениями на уровне организации и экономики в целом;</li> <li>– формирование профессиональных компетенций для работы в инновационной сфере экономики;</li> <li>– приобретение навыков и умения работать в команде по реализации проектов</li> </ul> |
| 2. Внедрение новых форм подготовки и переподготовки работников, инициированных государством, а также работодателями и представителями наемного труда на основе совместного обсуждения, консультаций и принятия решений в рамках социального партнерства | <ul style="list-style-type: none"> <li>– быстрая капитализация знаний;</li> <li>– быстрая адаптация работника к решению проблем и выполнению новых заданий;</li> <li>– инвестиции в человеческий капитал;</li> <li>– затраты на повышение квалификации, переподготовки кадров как социальные инвестиции</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– модернизация технологических процессов;</li> <li>– внедрение инновационных технологий в технической, управленческой и экономической сферах на уровне организации;</li> <li>– модернизация вещественных факторов производства;</li> <li>– формирование универсальной структуры квалификации за счет унификации профессиональных навыков и компетенций</li> </ul>  |
| 3. Улучшение качества трудовой жизни, что способствует росту производительности труда, повышению эффективности производства в рамках компетенций социального партнерства  | Использование социальной защиты и социального страхования для активизации человеческого фактора в рамках контрактно-договорной системы и соглашений на трипартийской основе  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– страхование инновационной деятельности на предприятиях и концентрация этих средств в высокотехнологичных производствах и секторах экономики с высокой прибылью;</li> <li>– контроль социальных конфликтов и социальной напряженности в трудовых коллективах;</li> <li>– развитие самоорганизации и самоконтроля у работников;</li> <li>Поддержание высокой стабильности в деятельности предприятия;</li> <li>– формирование потребности у работника к творческому характеру труда</li> </ul>                       |

Институт социального партнерства как элемент институциональной структуры общества может носить формальный и неформальный характер, то есть может быть законодательно оформлен и признан обществом и властью или может найти общественное признание и поддержку без законодательного оформления.

В странах Западной Европы, России институт социального партнерства носит формальный характер и определяет нормы, правила поведения, принципы взаимодействия участников партнерства, оказывает регулятивное воздействие на развитие социально-экономических отношений, способствующих в свою очередь развитию модернизационных процессов. Модернизационные процессы и формирование инновационно-ориентированной экономики требуют активизации личного фактора, быстрой адаптации работников к решению новых задач, умения стратегически мыслить и обладать профессиональными информационно-коммуникативными компетенциями, а также компетенциями для работы в инновационной сфере. Активизация человеческого фактора возможна при условии формирования политики на рынке труда с учетом новых подходов. Эти подходы заклю-

чаются в том, что социальное партнерство играет активную роль в разработке эффективной политики занятости на рынке труда и разделяет ответственность с правительством по ее реализации, а также предлагает и способствует внедрению новых форм профессиональной подготовки и переподготовки работников. В странах Европейского Союза профессиональную переподготовку работников осуществляют как государство, так и непосредственно работодатели. Если система профессиональной переподготовки закреплена законодательно, то она осуществляется на государственном уровне при участии социального партнерства, которое проводит консультации с Министерством экономики по поводу составления программ и разработки стандартов качества повышения профессионального мастерства, а также контролирует сам процесс профессиональной переподготовки в стране. Примером такой организации системы профессиональной переподготовки являются Австрия, Германия. Многие во всем мире изучают опыт немецкой системы профессиональных тренингов, проводимых в каникулярное время, в воскресные и праздничные дни. Их охотно посещают учащаяся молодежь, безработные, а также те работники,

у которых существует опасность потери рабочего места. Такого рода профессиональные тренинги разрабатываются в основном для массовых профессий. Однако существуют профессиональные тренинги, которые направлены на повышение профессионального мастерства работающих в определенных сферах в связи с внедрением технологических инноваций и возросшими требованиями экономики. Именно немецкой системе профессиональных тренингов приписываются успехи Германии в конкурентной борьбе при производстве качественной высокотехнологичной продукции [5, р. 40–48]. Профессиональные тренинги и курсы повышения профессионального мастерства проводятся как на базе национальных институтов подготовки и переподготовки, так и непосредственно на рабочих местах. На базе институтов подготовки и переподготовки проводятся не только занятия, но и разрабатываются стандарты тренингов, осуществляется обратная связь с прошедшими переподготовку работниками, отслеживаются их успехи и дальнейшая карьера. Подготовка программ профессиональных тренингов и переподготовки кадров осуществляется при непосредственном участии социального партнерства и под его контролем с учетом адаптации этих программ к современной макроэкономической ситуации, к социально-экономическим процессам на микроуровне. Востребованность такого рода программ во многом определяет их соответствие вызовам времени и инновационной среды. Профессиональная переподготовка и профессиональные тренинги проводятся и непосредственно на рабочих местах, и проводятся они, как правило, работодателями. Они являются и заказчиками программ тренингов. Участие социального партнерства в них ограничено. Профессиональные тренинги на рабочих местах осуществляются в двух случаях: в случае необходимости приобретения новых профессиональных навыков для продолжения работы на данном рабочем месте и в случае конкуренции между работниками за данное рабочее место. В современных условиях важность получения работниками новых профессиональных навыков и компетенции осознают и предприниматели, и работники, особенно в тех странах, где производственные отношения развиваются динамично и где институт социального партнерства оказывает регулятивное воздействие на них.

Так, в Испании в обязательном порядке предусмотрено в соглашениях в рамках социального партнерства на национальном уровне проведение профессиональных тренингов для тех, кто работает. Во Франции тренинги по повышению профессионального мастерства являются предметом коллективного обсуждения в рамках социального партнерства, и это фиксируется в соглашениях, подписанных на отраслевом уровне. Для организации тренингов планируется создание социальных фондов, и администрация всех предприятий отрасли имеет возможность заранее планировать проведение тренингов.

В начале 90-х годов XX века в ряде стран Европейского союза созданы независимые агентства под контролем института социального партнерства, ответственные за проведение политики на рынке труда и оказания услуг на рынке труда в целях осуществления политики рациональной занятости в традиционных отраслях и сферах хозяйства, а также в секторах экономики с нетрадиционными инновационными формами занятости, как, например, в информационно-коммуникативном и инновационном секторах.

Система социальной защиты и социального страхования является предметом обсуждения и консультаций в рамках социального партнерства и важнейшим вопросом

политики, которая проводится в социально-трудовой сфере, поскольку социальное партнерство финансируется за счет взносов работников и работодателей, что заставляет последних нести ответственность за вложенные средства. В Австрии за счет средств социального страхования обеспечиваются компенсации работающим и выплаты пенсионерам. В этой связи ассоциации бизнеса и наемного труда активно вовлечены в разработку и реализацию политики социального страхования. Австрийское государство всеобщего благосостояния ассоциируется с государством всеобщего благосостояния пенсионеров. Система существующей социальной защиты социального обеспечения и социального страхования обеспечивает низкий уровень безработицы, стабильную демографическую ситуацию в стране. В отличие от Австрии в Великобритании и Ирландии социальное партнерство вовлечено в политику социального страхования, в связи с чем она проводится с учетом интересов работодателей. В целом в ряде западно-европейских стран социальное партнерство участвует в политике социального обеспечения, социального страхования. Эта наметившаяся тенденция находит подтверждение в настоящее время, что обеспечивает эффективность социальной политики. Эффективная политика с участием социального партнерства в области социальной защиты и социального страхования наряду с активизацией трудовой деятельности способствует тому, что работники, застрахованные на приемлемом уровне компенсации в случае потери работы, более охотно, воспринимают технологические и структурные изменения, и инновации. Возможность получения адекватной компенсации в случае потери работы позволяет работнику самому сделать эффективный выбор между тем, устроиться на новую работу или остаться безработным. Социальное страхование имеет явные преимущества по сравнению с частным страхованием, поскольку частное страхование более затратно, с одной стороны, а с другой стороны, оно не может адекватно покрыть все риски из-за ограниченности выбора, информационной асимметрии, что снижает уровень защищенности работника. Участие социального партнерства в реализации политики социальной защиты и социального страхования способствует развитию творческого характера труда работников в связи расширением возможности выбора занятости и социальной защищенности.

Роль социального партнерства в модернизации экономической системы страны на примере ряда стран Западной Европы доказывается тем, что социальное партнерство участвует в разработке правительственных программ по национальному возрождению, по развитию экономического и социального прогресса. Так, в Ирландии Программа «Партнерство-2000» направлена на развитие конкурентоспособности страны на мировом уровне. В России в соглашениях, в коллективных договорах в рамках социального партнерства закладываются условия по реализации намеченных конкретных задач по модернизации.

Наряду с безусловно положительным воздействием института социального партнерства на модернизацию экономической системы страны, нельзя исключать блокирование и неприятие происходящих в экономике процессов модернизации. Это связано, на наш взгляд, с институциональными ловушками, активно присущими институтам партнерского взаимодействия: частно-государственному партнерству и социальному партнерству. Институциональные ловушки частно-государственного партнерства выявлены, и описаны их причины и содержание. Примером институциональных ловушек частно-государственного

партнерства являются формирование коррупционных моделей сращивания интересов частного бизнеса и государства, а также передача сложившихся отношений в рамках частно-государственного партнерства на другие институты общества [6, с. 22–26].

Социальное партнерство в этом плане не является исключением из правил. К институциональным ловушкам социального партнерства можно отнести такое формирование формата отношений между государственными структурами, организованным трудом и капиталом, которое может приводить к сращиванию интересов государства с представителями капитала в целях оказания давления на профсоюзы; с представителями наемного труда в целях блокировки возможных договоренностей представителей труда и капитала по вопросам политики организации и оплаты труда, проведения пенсионных реформ без участия профсоюзов.

Другим видом институциональных ловушек социального партнерства может быть влияние института социального

партнерства на другие институты общества, что заставляет правительственные структуры дистанцироваться от социального партнерства, подменяя роль института социального партнерства институтом политических партий. Так, например, осуществляя пенсионную реформу, шведское правительство пыталось прийти к консенсусу интересов с помощью парламентских партий, нежели с помощью переговоров в рамках социального партнерства [7, с. 35].

В целях предотвращения институциональных ловушек, блокирующих процессы модернизации в обществе, необходимы соблюдение основополагающих принципов партнерского взаимодействия, деполитизация и «прозрачность» взаимоотношений участников социального партнерства, гарантия правительства свободозъявления и защиты интересов всех участников социального партнерства, формирование демократичной институциональной среды.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
2. Герасимова В. В., Майборodin В. А. Управление развитием частно-государственного партнерства на современном этапе. Саратов, 2009.
3. Irant W. Corporatism in Concise Oxford Dictionary of Politics. Oxford, 1996.
4. Visser J., Homeric A. A. Dutch Miracle. Job Growth Welfare Reform and Corporatism in New Therland. 1997. P. 85–87.
5. Streeck W. Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies. London; Sage, 1992.
6. Кирилук А. С. Институциональные ловушки частно-государственного партнерства в России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 2. С. 22–26.
7. Ministry of Health and social affairs. Pension Reform in Sweden. Stockholm, 1998. June 29. P. 35.
8. Каменская Р. А. Социальное партнерство как принцип взаимодействия субъектов в бизнес-образовании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 2. С. 11–14.
9. Ващенко А. Н., Бондаренко М. П. Человеческие ресурсы России: актуальные вопросы бизнес-образования и социальное партнерство // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10. С. 139–145.
10. Казачева А. И. Социальное партнерство как инструмент регулирования социально-трудовых отношений на современном этапе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 14. С. 130–133.

### REFERENCES

1. On the concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation for the period till 2020 : enactment of the RF Government dated 17.11.2008 # 1662-r (revision as of 08.08.2009) (together with the ‘Concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation for the period till 2020’) // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
2. Gerasimova V. V., Maiborodin V. A. Management of development of the public-private partnership at the modern stage. Saratov, 2009.
3. Irant W. Corporatism in Concise Oxford Dictionary of Politics. Oxford, 1996.
4. Visser J., Homeric A., A. Dutch Miracle. Job Growth Welfare Reform and Corporatism in New Therland. 1997. P. 85–87.
5. Streeck W. Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies. London; Sage, 1992.
6. Kirilyuk A. S. Institutional entrapments of the public-private partnership in Russia // Bulletin of Saratov state social-economic University. 2010. # 2. P. 22–26.
7. Ministry of Health and social affairs. Pension Reform in Sweden. Stockholm, 1998. June 29. P. 35.
8. Kamenskaya R. A. Social partnership as a principle of inter-relations of the entities in business education // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 2. P. 11–14.
9. Vashchenko A. N., Bondarenko M.P. Human resources of Russia: actual issues of business education and social partnership // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. # 10. P. 139–145.
10. Kazacheva A. I. Social partnership as a tool of regulation of the social-labor relations at the modern stage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 14. P. 130–133.

УДК 331  
ББК 65.245

**Вашенко Александр Николаевич,**  
д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА

### ECONOMIC INTERESTS AND APPROPRIATENESS OF ESTABLISHING LABOR INCENTIVES

*В статье раскрывается сущность экономической категории «экономические интересы», а также специфика экономических интересов различных слоев социальных групп общества. Раскрываются механизмы взаимодействия между экономическими интересами и мотивацией к труду. Автор в статье дает характеристику особенностям экономических интересов различных слоев и классов в системе многоуровневого общественного воспроизводства; вскрывает и характеризует основные закономерности формирования мотивации труда и механизмы взаимодействия с вознаграждением по труду.*

*The article has revealed the essence of the economic category 'economic interests', as well as the specificity of economic interests of different social groups of the society. The mechanisms of inter-relations between the economic interests and labor incentives have been demonstrated. The author has provided characteristics of the peculiarities of the economic interests of different strata and classes in the system of multilevel public reproduction. The author of the article has revealed and characterized the main appropriateness of establishing the labor incentives and the mechanisms of interconnections with the remuneration for labor.*

*Ключевые слова: экономические интересы, закономерности, мотивация к труду, вознаграждение по труду, мотивы, общественное воспроизводство, социально-экономические отношения, средства производства, экономическое развитие, производительность труда.*

*Keywords: economic interests, appropriateness, incentive to work, remuneration for labor, motives, public reproduction, social-economic relations, means of production, economic development, productivity.*

В экономической литературе советского периода значительное внимание уделялось экономическим интересам в качестве движущих сил развития производства и общества, формирования его социально-экономических отношений. В. И. Ленин, конспектируя книгу Гегеля «Наука логики», выделил в ней как исключительно важный тезис великого немецкого философа о том, что «интересы движут жизнью народов и индивидов»

В современной российской экономической литературе понятия «интересы», «экономические интересы» почти перестали употребляться [1; 2, с. 522; 3; 4, с. 418; 5].

В одном из современных экономических словарей интересы определяются следующим образом: «побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями» [6, с. 264]. Данное определение дословно повторяет то определение экономических интересов, которое было дано в учебнике политической экономии, написанном ав-

торским коллективом под руководством В. А. Медведева [7, с. 87]. «Интересы выступают мощными двигателями экономического прогресса, образуют ту «пружину», которая приводит в движение экономический механизм» [7, с. 87]. «Совершенно очевидно, что экономические интересы у разных классов, социальных групп далеко не одинаковы... При всем разнообразии индивидуальных вкусов и запросов у мелкого производителя – одни интересы, у наемного рабочего – другие, у буржуа – третьи» [7, с. 87].

Экономические интересы имеют весьма сложную структуру. Ведь человек одновременно выступает и как индивидум, и как представитель того или иного класса. В соответствии с этим он является носителем весьма различных интересов [7, с. 88]. В цитируемом учебнике выделяются следующие способы воздействия на интересы людей:

- во-первых, внеэкономическое принуждение;
- во-вторых, экономическое воздействие;
- в-третьих, «моральное и социальное побуждение трудовой активности» [7, с. 88].

Отмечая, что эти способы «...всегда сочетаются друг с другом, хотя каждая формация под влиянием господствующих форм собственности придает им социальную специфику и делает те или иные из них преобладающими» [7, с. 88].

«Экономические интересы – объективная мотивация активности классов, социальных групп или личностей в системе общественного производства. Они зависят от производственных отношений, которые определяются местом и ролью различных классов и социальных групп в общественном производстве, характером их взаимоотношений, а также уровнем развития, возможностями и методами удовлетворения своих потребностей. Эти отношения определяют содержание, формы и пути реализации объективных экономических интересов» [8, с. 106].

В марксистской экономической науке интересам придавалось особо большое значение, поскольку предметом ее исследования являются экономические отношения людей, а они проявляются именно как интересы: «Экономические интересы данного общества, – писал Ф. Энгельс, – представляют себя, прежде всего, как интересы» [9, с. 363].

Между экономическими интересами и мотивами, несомненно, есть определенная общность, однако она не является основанием для отождествления этих двух различных категорий (и выражающих их понятий).

Экономические интересы и мотивация к труду и экономической деятельности имеют различные исходные источники:

- экономические интересы объективно определены местом, ролью отдельных людей и их малых и больших групп (слоев, классов) в системе многоуровневого общественного воспроизводства;

– мотивация к труду и экономической деятельности<sup>1</sup> исходит изнутри человеческой личности<sup>2</sup>, как отдельно взятой, так и объединенной в различного рода группы.

Экономические интересы сами по себе носят объективный характер, будучи определены местом и ролью человека в общественном разделении труда и системе экономических отношений общества, носят непроявленный характер до тех пор, пока они не активизированы мотивацией конкретно взятых людей к труду и экономической деятельности. Соотношение между экономическими интересами и мотивацией к труду и экономической деятельности представлено на рис. 1 (разработано автором).

В основу схемы, помимо изложенного выше, положены следующие положения:

1. Место и роль, занимаемые человеком в системе общественного воспроизводства, предопределяют в экономическом отношении его:

- алгоритм поведения, характер и особенности труда; присвоение материальных и нематериальных благ, поступающих на рынок или распределяемых нерыночным путем; обладание правами собственности;
- приобретение определенного социального и профессионального статуса;
- право принятия определенных властных, управленческих решений; исполнение обязанностей в процессе труда и поведения в экономической сфере.

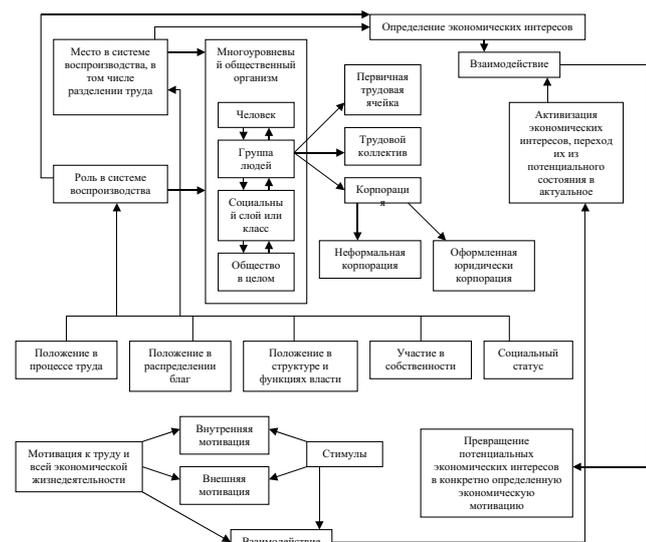


Рис. 1. Соотношение между экономическими интересами и мотивацией к труду

2. Система общественного воспроизводства берется в расчет с учетом следующего:

- производительные силы составляют фундамент общественного воспроизводства;

<sup>1</sup> Словосочетание «мотивация к труду и экономической деятельности» не случайно. С одной стороны, труд является одной из разновидностей, хотя главной, определяющей, экономической деятельности. В этом отношении, казалось бы, не следовало выделять труд из экономической деятельности и ставить эти два понятия рядом. Все это было бы так, если бы труд целиком входил в состав экономической деятельности. Однако труд выходит за ее рамки, принадлежит не только экономической, но и духовной, культурной, информационной сферам общества (ноосферы планеты).

<sup>2</sup> В литературе по менеджменту внутреннюю мотивацию к труду определяют как стремление к удовлетворению самим процессом работы, а внешнюю мотивацию – как стремление к результату труда и соответствующему вознаграждению. Однако оба эти вида мотивации порождаются изнутри самого человека, только в одном случае это внутреннее направлено на процесс труда, а в другом – на результат.

– оно охватывает воспроизводство социально-экономических отношений, их структуры и системы в целом, а также воспроизводство народонаселения, его духовно-культурного и образовательного уровня, способностей к профессиональной деятельности, иначе говоря – трудового потенциала общества;

– воспроизводство выступает в виде динамичного взаимодействия его четырех сфер – производства, обмена, распределения, потребления;

– осуществляется воспроизводственный процесс на четырех уровнях – микро-, мезо-, макро-, мировом;

– микроуровень воспроизводства подразделяется на субуровни: субмикроуровень, т. е. уровень отдельно взятого работника; субмезоуровень, т. е. уровень структурного подразделения в рамках организации (фирмы, предприятия);

– субмакроуровень, т. е. уровень организации (фирмы, предприятия) в целом, который соответствует микроуровню воспроизводства (и экономики).

3. В системе экономических отношений общества ведущую, определяющую роль играют отношения собственности, прежде всего на средства производства, которые, совместно с воздействием других факторов<sup>3</sup>, предопределяют:

– место и роль отдельного человека, групп людей, социальных слоев и классов во всей системе общественного воспроизводства;

– характер действия человека (групп, социальных слоев) в системе общественного разделения труда, самого процесса трудовой и иной экономической деятельности;

– властные полномочия человека (группы людей), распределение функций управления воспроизводственным процессом;

– распределение средств производства и предметов потребления между людьми и субъектами производственной хозяйственной деятельности;

– социальный статус человека, группы (трудового коллектива), социального слоя или класса, наличие социальных льгот и привилегий, с одной стороны, обязанностей – с другой.

4. Мотивация к труду и всем другим видам экономической жизнедеятельности порождается внутренним потенциалом человеческой личности и индивидуальности.

5. Объективно различаются мотивация к самому процессу труда (ее называют процессуальной или внутренней мотивацией) и мотивацию к его результату и вознаграждению (ее называют внешней мотивацией).

6. Мотивация, в ее внутреннем и внешнем разрезе, вступает во взаимодействие со стимулами, которые делятся: на порождаемые самим человеком для самого себя; создаваемые одними людьми (управляющими) для других людей (управляемых).

7. Взаимодействие мотивации и стимулов в сфере труда и всей экономической жизнедеятельности активизирует экономические интересы, переводит их из потенциального состояния в актуальное.

8. Взаимодействие объективной определенности экономических интересов с процессом их активизации и перевода из потенциального состояния в актуальное превращает по-

<sup>3</sup> Такими факторами, помимо прочего, являются: уровень образовательной и профессиональной подготовки человека; его профессиональный имидж; место в иерархии власти, не связанный с обладанием собственностью; место и роль в системах и сетях неформальных отношений людей; потенциал индивидуальности и личности, ее целеустремленность и уровень пассионарности; культурно-исторические традиции; алгоритмы и стереотипы поведения и межличностного общения основных типов людей, групп и социальных слоев.

тенциальные экономические интересы в конкретно определенную экономическую мотивацию.

9. Экономические интересы в качестве определенных экономических направленных мотиваций проявляются на всех уровнях воспроизводственного процесса, которые уже были классифицированы несколько ранее. При этом все эти уровни разделяются на два типа:

- уровень воспроизводства (экономики), в том числе микро-, мезо-, макро-, мировой;
- субуровни воспроизводственного процесса, в том числе отдельного работника, первоначальной трудовой ячейки (бригады, сектора и т. п.) и более высокого структурного подразделения (цеха, отдела, управления и т. п.), организации (фирмы, предприятия) в целом.

10. Экономические интересы и мотивы взаимодействуют существенно различным образом на уровнях воспроизводственного процесса, с одной стороны, и на его субуровнях – с другой. В экономических интересах и мотивах присутствуют как экономические, так и психологические факторы, которые образуют в каждом конкретном случае некое сложное структурное образование. В нем могут доминировать как экономические, так и психологические начала. При этом, если на всех уровнях воспроизводственного процесса преобладает, как правило, экономическое начало, то на всех его субуровнях, прежде всего отдельно взятого человека-работника или управленца, превалирует начало психологическое.

Во многих современных публикациях по менеджменту различают понятия внутренней и внешней мотивации. Автором разработана модель системы внутренней и внешней мотивации (рис. 2).

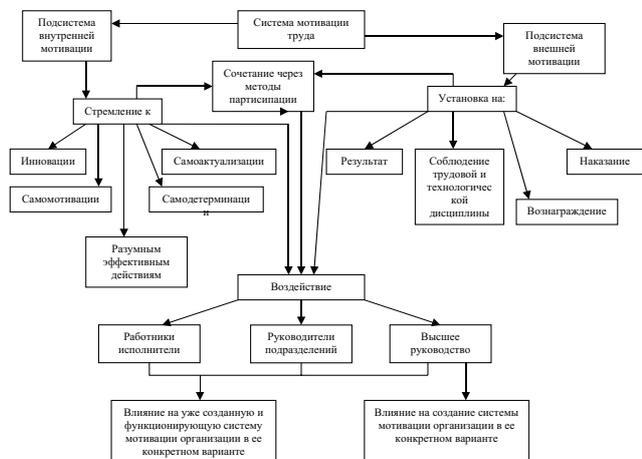


Рис. 2. Модель системы внутренней и внешней мотивации труда

Внешняя мотивация связана с трудом, осуществляемым работником с целью получения вознаграждения за результат.

Внутренней мотивацией называют побуждающий к деятельности (труду) сам процесс, который приносит работнику удовлетворение, «Это – активность, выполняемая ради нее самой и того чувства удовольствия, которое возникает от ее процесса. Такая побудительная сила получила название внутренней мотивации: ее источник находится вне деятельности, внутри нее самой» [10, с. 487].

«Отношение человека к трудовым процессам определяется многими мотивами в различных их сочетаниях, которые в совокупности составляют механизм мотивации труда. Он содержит: внутренние мотивы, определяемые

предрасположенностью личности к труду (ВМ); внешние положительные мотивы, вызывающие положительную реакцию и побуждающие к труду (ВМП), и внешние отрицательные мотивы, вызывающие отрицательную реакцию и как бы принуждающие к труду (ВОМ)» [11, с. 104].

«Как показывают многочисленные социологические исследования, предпочтительным является мотивационный комплекс труда, в котором оценка личностью мотивационной значимости указанных выше групп мотивов подчиняется условно  $ВМ > ВМП > ВОМ$ , то есть предрасположенность личности к труду имеет большую мотивационную значимость, чем побуждение к труду, а последнее большую значимость, чем принуждение к труду» [11, с. 105].

«Наиболее благоприятным является комплекс, в котором  $ВМ < ВМП < ВОМ$ , то есть предрасположенность личности к труду имеет меньшую мотивационную значимость, чем побуждение к труду, а последнее – меньшую значимость, чем принуждение к труду» [11, с. 105].

Результативно-гомеостатические потребности и мотивы, если они искусственно не разжигаются системой потребительского воспитания личности, когда престижное потребление превращается в средство утверждения собственной личности в сознании других людей (характерно для современного образа жизни западных стран, особенно США), носят объективно ограниченный характер (рамками обеспечения физиологического комфорта и личной безопасности). В отличие от этого, внутренняя потребность и мотивация к труду не ограничены, по мере удовлетворения этой потребности она не затухает, а, наоборот, еще более усиливается в процессе такого труда, который вызывает у личности интерес сам по себе<sup>4</sup>.

В основе внутренних потребностей в труде и, соответственно, внутренней мотивации лежат изначальные стремления личности, органически присущие ей:

- к новизне (в особенности в постоянном подпитывании новой информацией, а также в поиске новых способов в труде и жизнедеятельности в целом);
- двигательной активности (неупорядоченной у детей и хорошо организованной в спорте);
- разумному, в том числе эффективному, освоению окружающей среды и поведению в ней;
- самодетерминации (исходя из того, что человеку свойственно самому определять свои потребности, мотивы, алгоритмы поведения, как говорят некоторые психологи, «ощущать себя причиной своего поведения»);
- самоактуализации (выражается в стремлении раскрыть свой индивидуальный творчески-созидательный потенциал в сфере профессионального труда или хобби, а также добиться признания своей личности и ее достижений другими людьми).

Между системами внутренней и внешней мотивации складываются различного рода отношения, которые актуализируют те или иные мотивационные механизмы. Например, успешная реализация внешних мотивов может приводить к усилению внутренней мотивации, когда человек,

<sup>4</sup> Каждый сам по себе знает эту особенность: чем больше мы заняты любимым и интересным делом и чем большую радость оно приносит, тем больше хочется его продолжать. Внутренние – процессуальные потребности являются поэтому принципиально не насыщаемыми, имеют антистатический характер. Через них личность развивается, а не только удовлетворяет свою нужду в чем-либо. Все это заставляет различать две основные мотивационные системы – системы внешней и внутренней мотивации. Они относительно независимы друг от друга, а мотивационный комфорт может быть достигнут лишь в случае полноценного функционирования обеих этих систем.

обеспечив полное удовлетворение своих материальных потребностей, целиком концентрируется на своей любимой работе. Однако во многих случаях достижение внешних результатов (реализация внешних мотивов) отнимает у человека почти все силы и время, у него при этом парализована внутренняя мотивация к труду, она может быть даже разрушена. Тогда возникает мотивация достижения богатства, власти, карьеры, престижного потребления, известности (популярности) любой ценой, любыми средствами. Однако болезненной следует признать и другую крайность, когда человек целиком отдает себя любимому делу, полностью игнорируя какие-либо внешние достижения, хотя эта болезнь не столь пагубна, как болезнь превращения богатства, власти, престижа, карьеры в самоцель.

Таким образом, в зависимости от конкретного механизма их взаимодействия, внутренние и внешние мотивы могут как усиливать, так и ослаблять друг друга.

Внутренние и внешние мотивы активизируются, получают оформление и конкретную направленность в результате постановки определенных целей. Их осознание порождает смысл деятельности для работника. При этом внутренним мотивам соответствуют интринсивные цели, а внешним – экстринсивные.

Работники, нацеленные исключительно на достижение результата, имеют значительно худшие результаты в сравнении с теми работниками, которые мотивированы, прежде всего, занятием любимым делом, в котором они достигают на порядок большие результаты.

Как мотивация труда, так и вознаграждение занимают важное место в общественном воспроизводственном процессе на всех его уровнях, находятся в постоянном развитии, а в переходные периоды в них происходят наиболее значительные изменения. Особую актуальность имеет исследование взаимодействия мотивации и вознаграждения труда.

Россия переживает двойной трансформационный процесс: во-первых, перерастание индустриального общества в информационное, а во-вторых, переход к качественно новому состоянию экономики и общества, которое еще далеко не определено, здесь существует ряд альтернатив.

Мотивация труда служит ведущим движущим фактором экономического развития, а вознаграждение по труду является, с одной стороны, главным экономическим источником воспроизводства народонаселения, а с другой – важнейшим рычагом повышения производительности труда и эффективности производства. Однако в ходе радикальных рыночных реформ в России по монетарному сценарию, мотивация и вознаграждение труда оказались отодвинутыми на второстепенные роли в экономической стратегии и хозяйственном механизме страны, а на первое место вышли первоначальное накопление денежного капитала, форсированная сплошная приватизация, построение системы рыночных институтов, достижение определенных параметров макроэкономических монетарных показателей. При всем этом, в идеологии рыночного либерализма, которой следовали радикальные реформаторы, практически не делается принципиальных различий между доходами, заработанными трудом, и доходами, полученными другим путем, в частности, посредством спекулятивно-посреднических операций. Причины глубокого и затяжного социально-экономического кризиса, в который ввергли Россию радикальные реформаторы, во многом коренятся в пренебрежении с их стороны трудовыми экономическими отношениями, в особенности мотивацией и вознаграждением труда.

Их разумная организация и целенаправленное применение являются ключом к решению наиболее актуальных проблем современной экономики, включая обеспечение высокого уровня производительности труда, стабильного экономического роста, эффективности хозяйствования и др.

Эти закономерности носят характер объективно обусловленного императива, отступление от которого, в зависимости от степени и масштабов этого отступления, приводит к значительным отрицательным последствиям, как для самих людей, так и для многоуровневого процесса общественного воспроизводства. Нарушения алгоритмов действий, диктуемых объективными закономерностями мотивации жизнедеятельности, порождают целые цепочки и даже сети деформаций общественного воспроизводства, корнями которых являются именно эти нарушения. Следовательно, для преодоления деформаций и негативных процессов в общественном воспроизводстве необходимо, прежде всего, искать нарушения объективных закономерностей, предпосылкой чего является их познание.

Существуют объективные закономерности формирования мотивации в многоуровневом воспроизводственном процессе применительно к здоровому, успешно и устойчиво развивающемуся обществу. Действия людей вразрез с этими закономерностями вызывают в обществе те или иные социально-экономические и духовно-нравственные болезни.

**Закономерность 1.** Все виды мотиваций и вознаграждений деятельности, являющиеся движущими силами индивидуальной, групповой, общественной активности, проявляясь на всех уровнях воспроизводственного процесса, должны быть согласованы между собой, усиливать друг друга, образовывать единую, гармонично функционирующую систему.

#### *Обоснование закономерности 1*

Каждый человек, как участник воспроизводственного процесса, подвергается воздействию множества мотиваций, которые соответствующим образом распределены по уровням воспроизводственного процесса.

Даже рядовой работник, мотивация труда которого непосредственно, прежде всего, и в наиболее сильной степени связана с выполняемой им работой на определенном рабочем месте, ее характером и вознаграждением, является одновременно членом иерархически организованного коллектива (например, бригады, цеха, завода), членом профессионального союза, жителем города, региона, представителем определенного класса и той или иной национальности, носителем определенной культуры, а возможно – и субкультуры, в том числе религиозной, гражданином страны. И во всех этих многообразных и разноуровневых качествах он подвергается воздействию соответствующих внутренних и внешних мотиваций. Их формирование происходит в качестве равнодействующей, результирующей взаимодействия внутренних мотивов жизнедеятельности и ее внешнего стимулирования со стороны общества на всех его уровнях, начиная от первичного звена и завершая государством в целом или даже международными организациями, содружествами государств.

Воздействуют все эти разнородные мотивации на отдельно взятого человека индивидуально конкретно, с далеко не одинаковой силой, что зависит от стечения весьма многих обстоятельств.

В этом воздействии одни мотивации могут взаимоусиливаться, а другие, частично или полностью, взаимонейтрализовываться.

Очевидно, что положительный наибольший результат в воздействии мотиваций на человека в его жизнедеятельности в целом, в качестве участника воспроизводственного процесса в частности<sup>5</sup> достигается при соблюдении следующих условий:

– общество и государство должны всемерно способствовать формированию мотивационного комплекса гражданина страны таким образом, чтобы все мотивации человека, начиная от мотивов жизнедеятельности в целом (личного, индивидуального смысла жизни) и завершая мотивацией его экономической жизнедеятельности, носили здоровый, положительный характер, соответствовали глубинной сущности индивидуальности, внутреннему призванию, а болезненные, вредоносные, ущербные, извращенные и т. п. мотивации ограничивались, нейтрализовывались, искоренялись, а в ряде случаев, когда это возможно, преобразовывались в здоровые, социально положительные мотивации;

– мотивации людей на всех уровнях жизнедеятельности общества, соответственно и на всех уровнях воспроизводственного процесса, при их положительной направленности, были согласованы между собой как в разрезе их основных видов, так и по уровням иерархии, тем самым взаимно усиливая друг друга. В последнем возникает синергетический мотивационный эффект положительного порядка (СМЭ пп. – Термин автора).

$$\text{ИПМСМЭппэ} = (\text{ПМн} + \text{СМЭн}) + (\text{ПМмк} + \text{СМЭмк}) + (\text{ПМмз} + \text{СМЭмз}) + (\text{ПМма} + \text{СМЭма}), \quad (1)$$

где: ИПМСМЭппэ – интегрированная положительная мотивация в экономике, включающая в себя синергетический мотивационный эффект положительного порядка;

ПМи – совокупность положительных мотиваций индивидуума;

СМЭи – положительный синергетический мотивационный эффект индивидуума;

ПМмк – совокупность положительных мотиваций на микроуровне экономики (в фирме, на предприятии);

СМЭмк – положительный синергетический мотивационный эффект на микроуровне экономики;

ПМмз – совокупность положительных мотиваций на мезоуровне экономики (в многоотраслевой корпорации, регионе и др.);

СМЭмз – синергетический положительный мотивационный эффект на мезоуровне экономики;

ПМма – совокупность положительных мотиваций на макроуровне экономики<sup>6</sup>;

СМЭма – синергетический положительный мотивационный эффект на макроуровне экономики.

Формула, приведенная выше, отражает идеальное состояние мотивации в обществе, которое может быть в некоторой степени достигнуто лишь в отдаленном будущем, при достижении качественно более высокого уровня духовно-психологического, нравственно-этического, социально-экономического развития. В настоящее время в обществе

всем положительным видом мотиваций на всех уровнях жизнедеятельности, в том числе на всех уровнях воспроизводственного процесса, преобладают их отрицательные аналоги, которые могут даже преобладать в ряде случаев, а в определенных обстоятельствах может даже образоваться синергетический мотивационный эффект отрицательного порядка (СМЭоп. – Термин автора).

**Закономерность 2.** Объективно обусловленной основой согласования всех видов мотиваций и вознаграждений на всех уровнях жизнедеятельности общества, в том числе и воспроизводственного процесса, является нацеленность, в конечном итоге, всех мотиваций на обеспечение здорового и гармоничного образа жизни человека на фундаменте раскрытия в профессиональной области творчески-созидательного потенциала его индивидуальности.

#### Обоснование закономерности 2

Экономической теории стран Запада присуща четко выраженная тенденция, явно преобладающая в настоящее время, начинающаяся с исходного постулата о якобы безграничных потребностях человека, ограниченных ресурсах и, вообще, возможностей их удовлетворения. Этот постулат утверждается бездоказательно во многих учебниках по экономической теории в странах Запада, а в последнее время и в России. Например: «Экономика – это наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов (средств производства), при котором достигается наибольшее или максимальное удовлетворение безграничных потребностей общества (цель производства)» [12, с. 34].

В «Экономиксе» читаем: «Непреложным фактором является то, что совокупность всех наших потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов. Вот почему абсолютное материальное изобилие не представляется осуществимым. Этот неопровержимый факт и лежит в основе нашего определения «Экономикс» [13, с. 18]. В этом же учебнике курсивом выделен следующий тезис: «Экономикс исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека» [13, с. 18].

П. А. Самуэльсон приводит наиболее характерные варианты определений экономической теории, останавливаясь на следующем: «Экономическая теория – это наука о редких производительных ресурсах, избираемых с течением времени людьми и обществом с помощью денег или без их участия, в целях производства различных товаров для последующего их распределения в настоящем и будущем между людьми и группами общества» [14, с. 12]. В этом определении, в отличие от предыдущих, уже не утверждается безграничность материальных потребностей. Но если в цитированных несколько ранее определениях максимально возможное удовлетворение безграничных материальных потребностей ограниченными природными ресурсами признается целью общественного производства (с чем принципиально соглашаться нельзя), то в определении П. А. Самуэльсона вопрос о цели производства оставлен в тени. Между тем без определения цели жизнесуществования и развития в экономической сфере общества невозможно в принципе определить предмет экономической науки и экономической деятельности, поскольку этот предмет определяется с позиции целевой установки жизнесуществования людей. Ведь прежде чем что-либо делать, чем-либо заниматься (предмет занятий), нужно определить цель действий, ответить на вопрос: нужны ли они и в какой степени.

<sup>5</sup> Экономическую жизнедеятельность человека нельзя отрывать от его жизнедеятельности в целом, соответственно экономическая мотивация может быть понята и должным образом сформирована только в качестве составной части мотивации всей жизнедеятельности. Ошибочная исходная мотивация жизни человека в целом сведет на нет все попытки сформировать его экономическую мотивацию в положительном ключе.

<sup>6</sup> Например, связанных с благоприятным экономическим климатом в стране, стимулированием инвестиций в реальный сектор экономики, ее эффективным государственным регулированием и др.

Тезис о безграничности потребностей человека не вызвал бы возражений, если бы речь шла о духовных, психологических, познавательных потребностях, потребности самовыражения в творчестве. А вот утверждение о безграничности материальных потребностей человека не только бездоказательно, но и не соответствует его здоровой природе. Каждому человеку объективно потребны материальные блага в рамках обеспечения ими здорового и при этом комфортабельного образа жизни при целевой установке на три максимума: здоровья; продолжительности жизни; свободного от бытовых забот времени, которое можно использовать как для саморазвития, так и самовыражения через творчески-созидательную деятельность в том или ином профессиональном (или универсальном) русле. Но помимо этого, при определенном стечении духовных, культурных, психологических, социальных и экономических обстоятельств на исторически ограниченном отрезке времени, огромное множество людей (даже подавляющее большинство населения) испытывает во много раз большую потребность в материальных благах, чем очерченную выше четко определенными рамками. Эта избыточная потребность личности в материальных благах, которая, действительно, может устремляться в бесконечность, обусловлена не материальными условиями жизнедеятельности людей, а нематериальными факторами, а именно духовно-культурными и культурно-психологическими, прочно вошедшими в систему социально-экономических ценностей общества, как современного, так предшествующих ему исторически. Речь идет о том, что люди пытаются возвыситься над окружающими их людьми за счет обладания дефицитными материальными благами. При этом элемент престижа, психической иррациональности становится доминирующим в потреблении материальных благ.

Данное явление целенаправленно воспроизводится на расширенной основе в результате действия механизмов рыночно-капиталистического хозяйства, нацеленного на максимизацию прибыли на основе массового расширения объема продаж товаров и услуг, для чего необходимо искусственно (через СМИ, с использованием рекламы и психотронных технологий зомбирования психики людей) постоянно подогревать жажду престижного потребления материальных благ.

В конечном итоге, идеологи рыночно-капиталистической системы хозяйствования и соответствующего ей буржуазного общества целью жизнедеятельности человека представляют престижное потребление материальных благ, в котором реализуется североамериканская (США) установка личности на персональный успех в виде достижения возможно большего богатства и возможно более престижного потребления благ, а на худой конец – не ниже определенных стандартов потребления. В такой системе ценностей и жизнедеятельности человек превращается в так называемого «экономического человека» [15], такой человек живет ради удовлетворения потребностей престижного порядка при помощи зарабатываемых или получаемых иным путем (например, биржевых спекуляций) денег, соизмеряя экономически затрачиваемые усилия, риск, с одной стороны, и получаемые им деньги, в качестве универсального источника престижного потребления материальных благ – с другой.

Такой алгоритм жизнедеятельности получил широкое распространение, особенно в западных странах, он является уже привычным, а для многих – даже безусловным и единственно возможным. Однако и данный алгоритм

жизнедеятельности, и его носитель – «экономический человек» являются, особенно в современных условиях жизнедеятельности цивилизации, весьма глубокой и опасной для жизни индивидуумов и общества болезнью, которая одновременно приводит и к духовно-психологическому, а также физическому вырождению человека, и к нарастанию в мировом масштабе экологического кризиса, в пучине которого может погибнуть вся человеческая цивилизация. В противоположность этому отдельный человек и общество в целом должны быть ориентированы на здоровый в духовном, нравственном и физическом отношении образ жизни, удовлетворение духовных, культурных, информационных потребностей, в первую очередь при ограничении материальных потребностей рационально комфортабельным и здоровым в физическом смысле существованием<sup>7</sup> образом.

Экономическая наука может опираться на сложившиеся стереотипы жизнедеятельности людей в виде престижного потребления «экономического» человека, но она в принципе не способна предложить сама по себе альтернативного образа жизни, поскольку это уже предмет не экономических наук, а интегрального знания, где интегрирующее начало призвана обеспечить философия.

В данной связи отметим, что подлинная экономическая наука не может быть замкнута сама в себе, недопустимо превращать ее в самозамкнутое и самодовлеющее целое, что так характерно для современной экономической науки западных стран. Экономическая наука должна быть интегрированной (именно интегрированной, а не смешанной в некое бесструктурное смешение) с другими ветвями человеческого знания, в том числе философией, психологией, социологией, политологией, культурологией, религиоведением, опираться на передовые достижения естествознания.

Опираясь на достижения всех этих наук, развитие человеческой культуры, в качестве основополагающих характеристик здорового образа жизни человека в физическом, нравственном и духовно-психологическом отношении, автор сформулировал следующие положения:

- физический образ жизни человека, нацеленный на обеспечение наилучших параметров здоровья и долголетия, основанный не только на рациональном потреблении материальных благ в условиях улучшения экологической ситуации, но и на духовно-нравственном стержне, самоконтроле над психикой и многими функциями физического организма, с применением индивидуально адаптированного духовного психотренинга, с соблюдением двух принципов: здоровый дух – предпосылка здорового тела; в здоровом теле – здоровый дух;

- формирование личного образа жизни, взаимоотношения с людьми, осуществление профессиональной карьеры на незыблемом фундаменте нравственных принципов, выступающих по отношению к человеку не в качестве моральных догм, а в виде индивидуально глубоко осознаваемых и прочувствованных алгоритмов поведения, коренящихся в первооснове бытия, которую мировые религии называют Богом;

<sup>7</sup> Сказанное не означает, что человек должен вести аскетический образ жизни, игнорировать эстетический вид потребляемых вещей. Нужно стремиться к максимально возможному улучшению материальных условий жизнедеятельности с позиций удобства и обеспечения здорового образа жизни, отбросив элемент престижности в качестве доминанты. Эстетический аспект потребления не только сохранится, но и усиливается при этом.

– возможно более глубокое, системного порядка воспитание и образование личности, в том числе и особенно самовоспитание и самообразование, продолжающееся непрерывно на протяжении всей жизни;

– выбор профессии и сферы деятельности в соответствии с глубинным творчески созидательным потенциалом человека;

– самоутверждение, как в собственном сознании, так и мнении окружающих людей не через престижное потребление, занятие властной должности или имидж, создаваемый СМИ, а в результате достижения возможно больших вершин профессионального мастерства, этики поведения, сочетающей высокие нравственные принципы с умением их разумно применять в соответствии с конкретными об-

стоятельствами, гармоничного развития личности и физического организма;

– нахождение высшего смысла жизнесуществования, достижение подлинного счастья на основе возможно более полного раскрытия творчески сознательного потенциала индивидуальности или в универсальном русле;

– отношения подлинной любви, дружбы и взаимопомощи индивидуума с другими людьми, которые возможны только на фундаменте осознания глубинной сущности человека, что достижимо только через раскрытие творчески-созидательного потенциала его индивидуальности на почве общественно-полезной деятельности. Изложенное выше в концентрированном виде представлено на рис. 3.

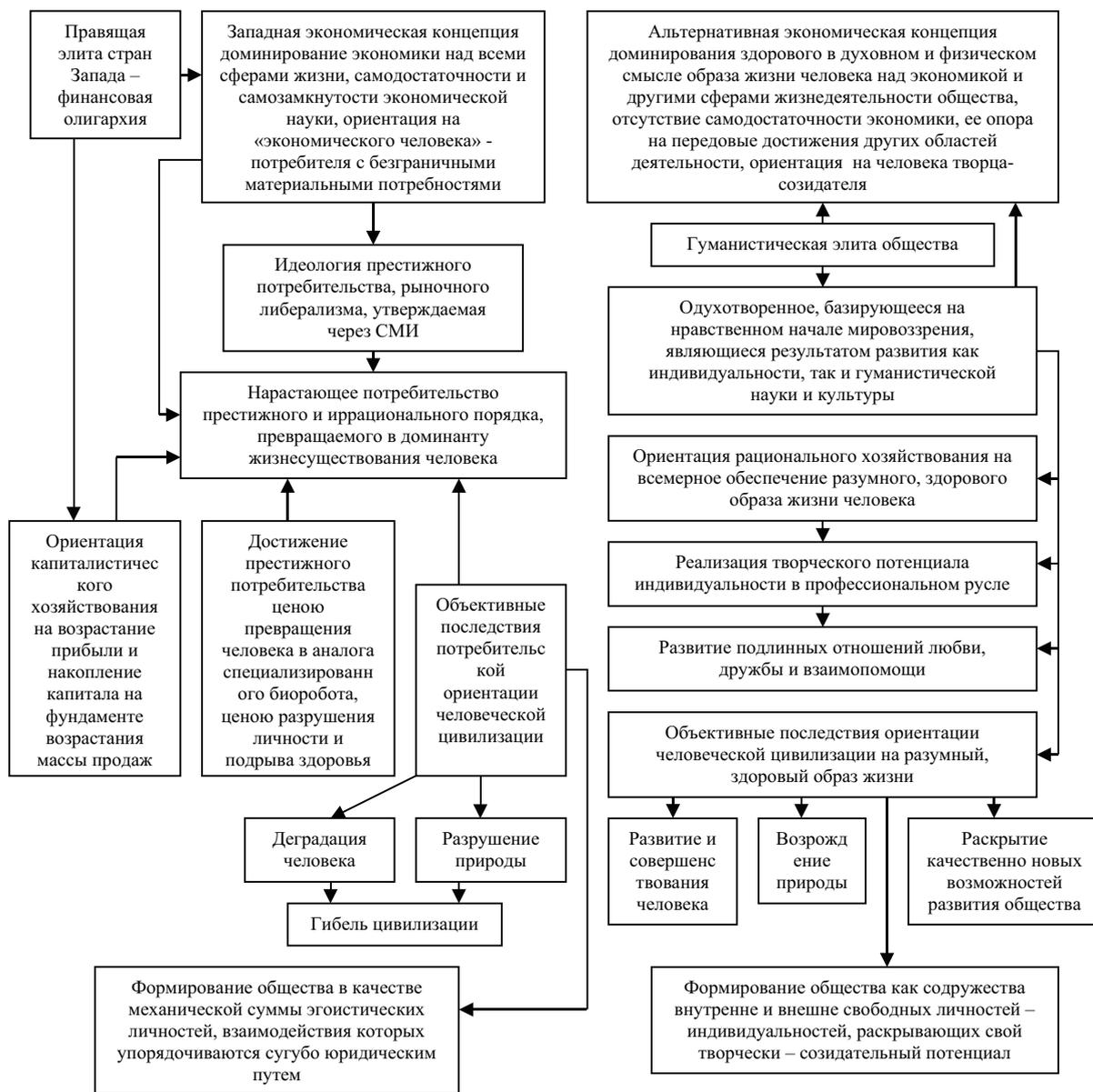


Рис. 3. Формирование образа жизни человека при альтернативных подходах к экономике и месту человека в ней

**Закономерность 3.** В обществе объективно необходимо сформировать динамичную, постоянно развивающуюся систему мотиваций профессиональной ориентации подрастающих поколений, расстановки профессиональных кадров по рабочим местам, их эффективной вертикальной и горизонтальной мобильности в условиях оптимального развития разделения труда на всех уровнях воспроизводственного процесса в качестве обязательного условия

духовного и материального процветания общества и его экономики.

*Обоснование закономерности 3*

Процветание общества и его экономики зависит, прежде всего, от следующих принципиально значимых моментов и их взаимодействий:

1) насколько выбранная человеком профессия и вид профессиональной деятельности соответствуют его внут-

ренному призванию, духовным и природным способностям, творчески-созидательному потенциалу индивидуальности и особенностям личности;

2) в какой степени кадры расставлены по рабочим местам в соответствии с их профессиональной подготовкой и личными способностями;

3) как эффективно с позиций сочетания требований многоуровневого воспроизводственного процесса и личных интересов работников отрегулирована система горизонтальной и вертикальной мобильности рабочей силы, в особенности по отношению к высококвалифицированным работникам;

4) каким образом осуществляется формирование оптимального разделения труда на всех уровнях воспроизводственного процесса в качестве исходной предпосылки эффективного применения трудового потенциала общества.

Разумеется, формирование, развитие, отрегулированность всех вышеназванных моментов далеко выходят за рамки всех видов внутренних и внешних мотиваций, здесь имеет место взаимоналожение многих экономических процессов, включая организацию, управление, планирование, программирование, подготовку и переподготовку кадров, денежную оценку, учет, финансирование и др. Однако все эти процессы без исключения имеют в качестве важнейшей составной части мотивационную составляющую. Более того, направленность соответствующих мотиваций, их характер, интенсивность, потенциал, механизмы действия играют исходную и притом определяющую роль в осуществлении всех вышеназванных процессов.

Например, продвижение кадров специалистов вверх по иерархической лестнице должностей в настоящее время во всех странах мира осуществляется не столько под воздействием мотивации рационально расставить кадры в соответствии с их способностями по рабочим местам, сколько под воздействием мотивации корыстно-карьерного роста, часто достигаемого теневыми методами, ничего не имеющими общего с исполнением работниками своих профессиональных обязанностей. В данной связи заметим, что формирование мотивации профессиональной вертикальной мобильности в интересах дела, а не в корыстных интересах делающих любым доступным путем карьеру лиц требует самых серьезных, глубинных преобразований не только во всей системе социально-экономических отношений общества, но и в его духовной сфере, идеологии, нравственности, жизненных ценностях и многом другом. На этом примере еще раз можно убедиться, что многие экономические проблемы не имеют чисто экономического решения.

**Закономерность 4.** Объективная необходимость формирования действенных механизмов мотивации и вознаграждения труда, нацеленных на достижение наиболее рациональным путем конечного результата, объединяющего в себе личные достижения работников с удовлетворением материальных и духовных потребностей общества, получение возможно большего синергетического эффекта в качестве неотъемлемого условия прогрессивного социально-экономического развития общества.

*Обоснование закономерности 4*

Социально-экономическое благополучие общества<sup>8</sup> может быть обеспечено только на фундаменте высокоэффек-

тивного труда на всех уровнях и звеньях воспроизводственного процесса. Чем этот труд эффективнее, тем больший синергетический экономический эффект он создает. Для обеспечения благоприятных условий именно для такого труда, наряду с другими важнейшими процессами и механизмами, прежде всего, необходимо задействовать соответствующие мотивационные механизмы. В экономической науке и хозяйственной практике накоплено множество весьма ценных разработок в этой области. Однако здесь все же имеется ряд нерешенных проблем, в частности:

– как адаптировать уже созданные системы мотивации к конкретным ситуациям, имеющим значительную специфику, существенные особенности;

– более четкое определение конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности, с учетом различия народнохозяйственного и рыночного эффектов;

– выделение в составе общего экономического эффекта его синергетической составляющей;

– формирование и развитие мотивационных механизмов, нацеленных на максимизацию синергетического экономического эффекта и др.

**Закономерность 5.** Формирование и развитие систем комплексной мотивации и вознаграждения труда применительно ко всем уровням и звеньям воспроизводственного процесса является объективной необходимостью в деле создания наиболее эффективной совокупной системы мотивации и вознаграждения общественного труда.

*Обоснование закономерности 5*

Ко всякой деятельности, тем более в экономической сфере, человека побуждает, как правило, не один, а целый комплекс мотивов. Например, человек может совершать свой труд на занимаемом им рабочем месте под воздействием одновременно таких мотивов:

– раскрытие своего творчески-созидательного потенциала в сфере избранной профессии, получение удовлетворения от процесса труда;

– обеспечение самоуважения и уважения окружающих благодаря труду;

– создание своим трудом на данном рабочем месте определенного более высокого, чем средний, социального статуса, получение ряда социальных и бытовых привилегий;

– достойное по субъективным меркам денежное вознаграждение за свой труд;

– удовлетворение от социально-психологического климата на работе;

– пользование культурной, бытовой, социальной инфраструктурой, сформированной по месту работы (бассейн, спортзал, клуб, поликлиника, дом отдыха, центр бытовых услуг и т. д.);

– хорошая перспектива профессионального и карьерного роста;

– возможности решать социальные, в том числе материального плана проблемы семьи (льготное получение жилья, устройство ближайших родственников на комфортабельные и хорошо оплачиваемые рабочие места, возможность получения образования самому или его предоставление детям и т. д.);

– использование различного рода полезных связей с влиятельными и значимыми людьми благодаря занимаемую определенное рабочее место.

При построении эффективных систем мотивирования эффективного труда недостаточно ограничиваться лишь денежным вознаграждением и льготами, а также предоставлением выплат и льгот из общественных фондов

<sup>8</sup> Лишь в единичных странах с богатыми природными ресурсами и относительно небольшой численностью населения, например в Кувейте, экономическое благосостояние может быть создано другим путем. Однако по мере исчерпания природных ресурсов оно сойдет на нет.

потребления, создаваемых в масштабе организации (предприятия, фирмы, корпорации). Необходимо использовать все действенные мотивы к высокоэффективному труду. При этом необходимо учитывать как специфику трудового процесса на определенном рабочем месте, так и индивидуальные особенности работника.

Например, мотивация труда, связанного с творческим поиском, экспериментом, риском, должна значительно отличаться от мотивации труда, основной функцией которого является неукоснительное соблюдение определенных технологических операций, отступление от которых даже в малейших деталях категорически запрещено.

Или для одного работника главным в мотивации является удовлетворение самим процессом труда, самоутверждение и самораскрытие через его посредство, а для другого – получаемый работником статус, третьего – повышенный уровень социальной защищенности и т. д.

**Закономерность 6.** В социально-экономической системе общества в качестве императива ее сохранения, укрепления и развития объективно необходимо разумное согласование существенно значимых мотиваций и жизненно важных интересов личностей, малых и больших групп людей, трудовых коллективов, социальных слоев, профессиональных союзов, классов, государства в целом с фундаментальными основами общественного строя страны, при последовательном соблюдении национально-государственных интересов.

#### *Обоснование закономерности 6*

Мотивация каждой отдельно взятой личности или группы людей, социального слоя, класса и т. д. в силу своей природы стремится к возможному максимуму, нося при этом самодовлеющий характер, если она не сдерживается нравственным началом, осознанием пагубных последствий безудержного характера мотиваций и вытекающих из этого соответствующих действий и т. п.

В конечном итоге, каждый носитель мотивации, теряя на сдерживании, ограничении мотивационных притязаний, приобретает во много раз больше благодаря достижению общественного согласия. При этом самоограничение мотивационных притязаний оказывается значительно меньшим, чем, если бы все мотивации без исключения, будучи нацелены на беспредельное достижение целей, сталкивались друг с другом в непримиримой конфронтации, тем самым весьма сильно ограничивая друг друга.

При согласовании и компромиссах мотиваций всех уровней необходимо иметь в виду приоритет двух видов мотиваций:

– во-первых, мотивация личности человека к жизненно-му процветанию, образованию, развитию;

– во-вторых, мотивацию народа как социально-исторической общности людей и выражающего его волю государства на обеспечение жизненно важных национально-государственных интересов страны.

На этапах исторического развития приоритет должен принадлежать мотивации, связанной с обеспечением национально-государственных интересов, а на других – мотивациям, связанным с развитием личности.

Так, в периоды реальных угроз национальной безопасности страны на первый план выдвигаются мотивы, связанные с национально-государственными интересами. Напротив, в период длительного мирового развития мотивационный приоритет должен быть отдан развитию личности. Заметим, что при потерях генофонда народа, деградации личностей не может быть крепкого устойчивого государства. Но в то же время, отдавая мотивационный приоритет развитию граждан страны, нельзя забывать о первостепенной важности мотиваций, связанных с необходимостью обеспечения внутренней безопасности общества и государства.

**Закономерность 7.** В построении систем мотивации и вознаграждения труда всех уровней объективно обусловленным условием их должной действенности и адаптации к конкретным обстоятельствам жизнедеятельности людей является учет национальных и культурно-исторических, в том числе религиозных особенностей, традиций и поведения населения.

#### *Обоснование закономерности 7*

Очевидно, что люди разных национальностей, верований, убеждений, впитавшие в себя далеко не одинаковые культурно-исторические традиции, во-первых, обладают весьма различной внутренней мотивацией, а во-вторых, на свой манер реагируют на мотивационные системы, под воздействие которых они попадают.

Все эти моменты необходимо учитывать как при разработке мотивационных систем, так и при их адаптации к конкретным условиям страны и ее региона, особенно с ярко выраженными этническими особенностями.

Несоблюдение этой объективной закономерности резко ослабляет эффективность мотивационных систем вплоть до потери ими действенности.

Например, японцы в первый период создания своих предприятий в Западной Европе и США стали применять апробированные в Японии и показавшие там значительную эффективность системы организации и мотивации труда. Однако в европейских странах и США эти системы стали давать сплошные сбои, так как они не были адаптированы к национальным особенностям рабочей силы этих стран.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Океанова З. К. Экономическая теория. М.: Вердикт-1, 2001. 462 с.
2. Баликоев В. В. Общая экономическая теория. Новосибирск: Юкэа-Модус, 1996. 522 с.
3. Новичков В. Н., Новичкова В. Н., Новичков А. В. Теория экономики : курс лекций. М.: Грааль, 1998. 454 с.
4. Войтов А. Г. Экономика: общий курс. М.: Маркетинг, 1999. 418 с.
5. Носова С. С. Экономическая теория. М.: Дашков и К, 2003. 864 с.
6. Рынок, бизнес, коммерция, экономика : толковый терминологический словарь. М.: Маркетинг, 1947. 264 с.
7. Политическая экономия : учебник для вузов / авт. кол. под рук. В. А. Медведева. М.: Политиздат, 1988. 456 с.
8. D. A. Dictionary of Political Economy. М.: Progress publishers. 1985. 106 p.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Государственное изд-во политической литературы, 1955. Т. 2.
10. Карпов А. В. Психология менеджмента. М.: Гардарики, 1999. 584 с.
11. Круглова Н. Ю., Круглов М. И. Стратегический менеджмент. М.: РДЛ, 2003. 464 с.
12. Носова С. С. Экономическая теория: учебник. М.: Дашков и К, 2003. 864 с.
13. Кэмбелл Р., Макконелл, Стенли Л. Брю. Экономикс: в 2 ч. М.: Республика, 1993.

14. Самуэльсон П. А. Экономика. М.: Алфавит, 1993. 704 с.
15. Селингмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 663 с.
16. Кумейко Е. А., Ващенко А. Н. Вознаграждение труда в современной российской экономике и пути его совершенствования : монография. М.: Дашков и К, 2003,
17. Ващенко А. Н. Труд: мотивация и вознаграждение : монография. М.: Маркетинг, 2004. 208 с.
18. Ващенко А. Н., Кумейко Е. А. Заработная плата в системе современного воспроизводственного процесса: монография. М.: Дашков и К, 2004. 96 с.
19. Ващенко А. Н. Мотивация и вознаграждение труда в современном воспроизводственном процессе: монография. М.: Маркетинг, 2005. 316 с.
20. Ващенко А. Н. Проблемы совершенствования вознаграждения по труду // Предпринимательство. 2005. № 2. С. 54–62.
21. Ващенко А. Н. Вознаграждение по труду – проблемы совершенствования // Социальная политика и социология. 2005. № 2.
22. Ващенко А. Н. Стимулирование труда в современном воспроизводственном процессе – пути и методы совершенствования // Ученые записки. М.: Изд-во МГСУ. 2005. № 4.
23. Ващенко А. Н. Заработная плата и экономические интересы по ее поводу // Предпринимательство. 2005. № 6.
24. Ващенко А. Н. Процессы индивидуальной, коллективной и совокупной трудовой активности рабочей силы // Предпринимательство. № 6. 2005. С.
25. Экономическая теория (Политическая экономия) : учебник: в 2 ч. / под ред. И. К. Ларионова, Н. Н. Пилипенко, В. Н. Щербакова; авт. кол. И. К. Ларионов, А. Н. Ващенко и др. М.: Дашков и К, 2005.
26. Ващенко А. Н., Лесняк Е. Н. Экономическая мотивация – воспроизводственный аспект : науч. пособие. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005. 56 с.
27. Ващенко А. Н., Лесняк Е. Н. Экономическая мотивация – проблемы совершенствования воспроизводственного процесса : науч. пособие. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005.
28. Ващенко А. Н. Коммуникативные технологии и мотивация экономической деятельности человека и его вознаграждение по труду в современном воспроизводственном процессе // Тезисы докладов Международной научно-практической конференции «Коммуникативные технологии в образовании, бизнесе, политике и праве» (19–21 мая 2005 года, Волгоград) / отв. ред. М. Р. Желтухина; ред. кол. Ю. А. Сорокин, А. Н. Ващенко и др.; НОУ ВИБ; ИЯ РАН. Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2005. С. 55–60.
29. Ващенко А. Н. Роль государства в мотивации общественного труда молодежи // Молодежь и формирование гражданского общества в России : сборник материалов Первой общероссийской научно-практической конференции (6–7 октября 2005 г., Волгоград). Волгоград: Панорама, 2005. С. 388–396.

## REFERENCES

1. Okeanova Z. K. Economic theory. M.: Verdikt-1, 2001. 462 p.
2. Balikoyev V. V. General economic theory. Novosibirsk: Yukea-Modus, 1996, 522 p.
3. Novichkov V. N., Novichkova V. N., Novichkov A. V. Theory of economics : course of lectures. M.: The Grail, 1998. 454 p.
4. Voitov A. G. Economics, general course. M.: Publishing house 'Marketing', 1999. 418 p.
5. Nosova S. S. Economic theory. M.: NTK 'Dashkov & Co', 2003. 864 p.
6. Market, business, commerce, economics: explanatory terminology dictionary. M.: IVTs 'Marketing', 1947. 264 p.
7. Political economy: textbook for higher school / team of authors headed by V. A. Medvedev. M.: Politizdat, 1988. 456 p.
8. D. A. Dictionary of Political Economy. M.: Progress publishers. 1985. 106 p.
9. Marx K., Engels F. Works. 2d edition. M.: The state publishing house of political literature, 1955. V. 2.
10. Karpov A. V. Management psychology. M.: Gardariki, 1999. 584 p.
11. Kruglova N. Yu., Kruglov M. I. Strategic management. M.: RDL, 2003. 464 p.
12. Nosova S. S. Economic theory : textbook. ITK 'Dashkov & Co', 2003. 864 p.
13. Campbell R., Mcconell, Stenly L. Bru. Economics: in 2 parts. M.: Respublika, 1993.
14. Samuelson P. A. Economics. M.: Alfavit, 1993. 704 p.
15. Selingman B. Main trends in the modern economic thought. M.: Progress, 1968. 663 p.
16. Kumeiko E. A., Vashchenko A. N. Labor remuneration in the modern Russian economics and the ways of its improvement : monograph. M.: Publishing-trading corporation 'Dashkov & Co', 2003.
17. Vashchenko A. N. Labor: incentives and remuneration : monograph. M.: Information-introduction center 'Marketing', 2004. 208 p.
18. Vashchenko A. N., Kumeiko E. A. Salary in the system of the modern reproduction process : monograph. M.: Publishing-trading corporation 'Dashkov & Co', 2004. 96 p.
19. Vashchenko A. N. Incentives and remuneration of labor in the modern reproduction process: monograph. M.: Information-introduction center 'Marketing', 2005. 316 p.
20. Vashchenko A. N. Issues of improvement of the remuneration for labor // Entrepreneurship. 2005. # 2. P. 54–62.
21. Vashchenko A. N. Remuneration for labor – issues of improvement // Social policy and sociology. 2005. # 2.
22. Vashchenko A. N. Labor incentives in the modern reproduction process – ways and methods of improvement // Scientific notes, M.: Publishing house of MGSU. 2005. # 4.
23. Vashchenko A. N. Salary and the economic interests regarding it // Entrepreneurship. 2005. # 6.
24. Vashchenko A. N. Processes of individual, team and joint labor activities of the working power // Entrepreneurship. 2005. # 6.
25. Economic theory (Political economy) : textbook. In 2 parts / edited by I. K. Larionov, N. N. Pilipenko, V. N. Shcherbakov; team of authors: I. K. Larionov, A. N. Vashchenko et al. M.: ITK 'Dashkov & Co'. 2005.
26. Vashchenko A. N., Lesnyak E. N. Economic incentive: the reproduction aspect : scientific reference book. Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2005. 56 p.
27. Vashchenko A. N., Lesnyak E. N. Economic incentive : issues of improvement of the reproduction process : scientific reference book. Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2005.

28. Vashchenko A. N. Communicative technologies and incentive of the human being economic activity and the remuneration for labor in the modern reproduction process // Theses of the reports of the International scientific-practical conference 'Communicative technologies in education, business, politics and law' (May 19–21, 2005, Volgograd) / editor-in-chief M. R. Zheltukhina; editorial team: Yu. A. Sorokin, A.N. Vashchenko et al.; NOU VIB; IYa RAN. Volgograd: PrinTerra-Design, 2005. P. 55–60.

29. Vashchenko A. N. The role of the state in the stimulation of the youth public activity // The youth and formation of the civil society in Russia : collection of materials of the First all-Russia scientific-practical conference (October 6–7, 2005, Volgograd). Volgograd: Panorama, 2005. P. 388–396.

УДК 331  
ББК 65.245

**Балашова Наталья Николаевна,**

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru

**Ващенко Александр Николаевич,**

д-р экон. наук, профессор каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫХ БЛАГ ПО ТРУДУ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ДЕЙСТВИЯ

### ECONOMIC LAW OF DISTRIBUTION OF THE LIFE WEALTH FOR LABOR AND THE MECHANISMS OF ITS OPERATION

*В статье авторами анализируются действие закона распределения жизненных благ по труду и механизм его реализации в различных социально-экономических условиях. Определяются механизмы взаимодействия закона распределения жизненных благ по труду и мотивации к труду. Дается оригинальная формулировка закона распределения жизненных благ по труду, а также предлагаются и характеризуются различные модификации, варианты действия экономического закона распределения по труду. Авторы в статье проводят структуризацию экономического закона вознаграждения по труду.*

*In the present article the authors have analyzed the operation of the law of distribution of the life wealth for labor and the mechanism of its implementation in different social-economic conditions. The mechanisms of interconnections of the law of distribution of the life wealth for labor and the incentives for labor have been determined. The original wording of the law of distribution of the life wealth for labor has been provided; as well as the different options of the operation of the economic law of distribution for labor have been proposed and characterized. The authors of the article have performed the structuring of the economic law of distribution for labor.*

*Ключевые слова: экономический закон, прибыль, человеческий капитал, заработная плата, доход, мотивация к труду, распределение по труду, рабочая сила, трудовой доход, общественно-необходимые затраты труда, модернизация, арендная плата, налоговые платежи, прибавочный продукт, стоимость, прибавочная стоимость.*

*Keywords: economic law, income, human capital, salary, revenue, incentive to labor, distribution for labor, working power, labor revenue, publicly required labor expenses, modernization, rent, tax payments, surplus products, cost, surplus value.*

В политической экономии советского периода формулировался экономический закон распределения по труду применительно к социализму, рассматриваемому как пер-

вая фаза (стадия) коммунизма, где, как считали его теоретики, данный закон прекращает свое действие, а потребительские блага распределяются между членами общества по их потребностям. Считалось, что в условиях капитализма экономический закон распределения по труду не действует. Это не провозглашалось, но подразумевалось как само собой разумеющееся. Вместо распределения по труду при капитализме, согласно марксистской политэкономии, происходит купля-продажа рабочей силы, имеет место эксплуатация труда, в результате чего населенными работниками производится прибавочная стоимость, которая безвозмездно присваивается капиталистами [1, с. 31; 2, с. 87]. При этом экономический закон производства и присвоения прибавочной стоимости считался краеугольным камнем экономической системы капитализма<sup>1</sup>.

Очевидно, что элемент найма рабочей силы присутствует как при капитализме, так и при социализме. В саму природу найма заложено добровольное соглашение между работодателем и работником о характере труда и его оплате.

Марксисты отрицают добровольность найма работника при капитализме по существу, признавая лишь наличие его внешней формы. Свою позицию они аргументируют тем, что работники лишены средств существования и потому

<sup>1</sup> К. Маркс следующим образом формулировал закон прибавочной стоимости: «Движущим мотивом и определяющей целью капиталистического процесса производства является возможно большее самовозрастание капитала, т. е. возможно большее производство прибавочной стоимости, следовательно, возможно большая эксплуатация рабочей силы капиталистом». В. И. Ленин назвал этот закон краеугольным камнем экономического учения К Маркса, после чего его именно в этом духе трактовали все учебники политической экономии советского периода без исключения. «Теория заработной платы является продолжением теории прибавочной стоимости. Функция заработной платы, с одной стороны, отражает эксплуатацию трудящихся и, с другой стороны, маскирует ее. В заработной плате получает выражение фетишизация капиталистических производственных отношений».

давлением экономических обстоятельств вынуждены продавать свою рабочую силу капиталисту. Соответственно, у рабочих не остается иного выхода, как продавать свою рабочую силу, превращаемую в товар особого рода, капиталисту на его условиях, часто значительно ниже ее стоимости. В данной связи К. Маркс даже сформулировал экономический закон абсолютного и относительного отрицания рабочего класса.

На такую аргументацию можно привести ряд контраргументов.

Во-первых, капиталист не меньше зависит от нанимаемых работников, чем они от него. Без найма достаточно дисциплинированных и квалифицированных работников его капитал, вложенный в производственное предприятие, вообще не найдет применения. Или он будет применен на основе недостаточно дисциплинированного труда, соответственно, предприятие не выдержит конкурентной борьбы и разорится, а капиталист потеряет вложенный в него капитал.

Во-вторых, рабочие объединяются в профессиональные союзы и добиваются от капиталистов-работодателей лучших условий найма, более высокого уровня заработной платы, социальных гарантий и т. п. Если у рабочих, согласно марксистам, достаточно сил для того, чтобы ниспровергнуть капитализм как систему, то нелогично полагать, что этих же сил окажется недостаточно, чтобы добиться от капиталистов приемлемой заработной платы.

В-третьих, историческое развитие после К. Маркса не подтвердило действие экономического закона абсолютного и относительного обнищания рабочего класса. Его абсолютное благосостояние выросло с того времени на несколько порядков, а доля в общественном богатстве также значительно увеличилась.

В-четвертых, в странах, где была произведена экспроприация частной капиталистической собственности и осуществлена ликвидация капиталистов как класса, уровень реальной заработной платы всех категорий работников, в том числе и рабочих, снизился на порядок, условия найма значительно ухудшились, профсоюзы превратились в придаток к государству и перестали активно защищать интересы работников перед работодателем.

В-пятых, принудительный характер труда, не только в косвенной, но и прямой административной форме, получил наиболее широкое распространение в эпоху индустриального общества именно в социалистических странах.

Несмотря на вышеизложенное, и в условиях социалистического строя в целом за рядом исключений у работника существует определенная свобода выбора места работы у разных работодателей. Подобная свобода, даже в большей мере, имеется и у работников в рыночно-капиталистической экономике. А раз так, когда отсутствует принудительный характер труда для работника на данном рабочем месте, работодатель вынужден:

- во-первых, нанимать работника на определенное рабочее место;
- во-вторых, выплачивать ему заработную плату в соответствии (полном или частичном – это уже другое дело) с затратами и результатами труда.

Без соблюдения этих двух обязательных условий работодатель (капиталист или администратор государственного предприятия) окажется не в состоянии вовлечь в процесс производства рабочую силу.

Как только зафиксирована причинно-следственная связь между затратами и результатами труда, с одной сто-

роны, и их вознаграждением (главным образом, посредством заработной платы), с другой, есть все основания утверждать наличие действия объективного экономического закона распределения по труду. Этот закон действует во всех случаях, когда имеет место совокупность определенных обстоятельств (рис. 1):

- наличие собственника на средства производства, выступающего в роли работодателя;
- наличие работника, давлением экономических обстоятельств или по собственному желанию ищущего рабочее место по своим способностям к труду;
- объективно ограниченный лимит оплаты труда со стороны работодателя, превышение которого подорвет конкурентоспособность его предприятия и вызовет его разорение;
- субъективные претензии работника на определенный уровень оплаты труда;
- соотношение спроса и предложения на труд или рабочую силу<sup>2</sup>;
- заключение договора найма работников на определенных условиях в ходе переговоров (по существу – торгов на рынке труда);
- определение величины заработной платы и других льгот в зависимости от качества рабочей силы и степени ее использования или от квалификации и результативности труда.

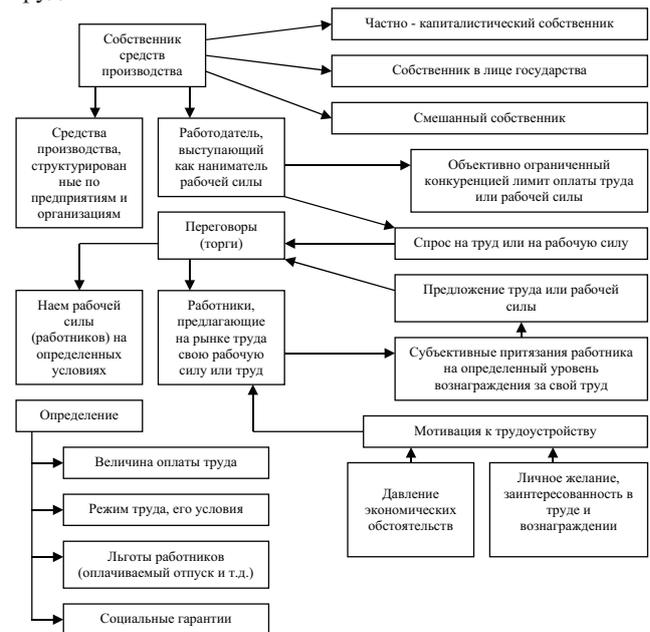


Рис. 1. Объективные экономические условия, предопределяющие действие экономического закона распределения по труду

Таким образом, экономический закон распределения по труду действует во всяком обществе в современных условиях, в том числе при капитализме, социализме, смешанной социально-экономической системе. Конечно, в условиях различных социально-экономических систем и конкретно взятых стран, с учетом их национально-исторических традиций и уровня экономического развития, данный экономический закон действует с существенными особенностями и даже модификациями. Однако рассматриваемый закон объективно присущ всякому индустриальному обществу вне зависимости от его социально-экономической формы.

<sup>2</sup> В одних случаях работодатель покупает рабочую силу, в других случаях – труд. Все зависит от характера найма.

Установив этот факт, необходимо остановиться на выяснении сущности экономического закона распределения по труду в качестве универсального закона, действующего в различных социально-экономических формациях, в том числе и диаметрально противоположных – при социализме и капитализме.

Очевидно, что трактовка экономического закона распределения по труду применительно к социализму неприемлема в качестве понимания универсальной природы этого закона, охватывающего, в том числе, и капитализм. К тому же в само словосочетание «распределение по труду» может вкладываться далеко не одинаковый смысл, что требует соответствующий конкретизации.

Во-первых, распределение по труду можно понимать как распределение по затратам труда, причем сами эти затраты могут учитываться как фактические затраты труда, общественно необходимые затраты труда, планово-нормативные затраты труда.

Во-вторых, распределение по труду можно понимать как распределение по его результатам, причем эти результаты могут измеряться как в натуре, так и в денежной форме на основе их признания рынком.

В-третьих, распределение по труду может пониматься как распределение одновременно и по затратам труда, и по его результатам.

В-четвертых, в случае понимания распределения по его затратам и результатам должен быть обоснован объективный критерий деления долей, падающих на затраты и результативность труда.

В-пятых, в основе определения этих долей могут лежать следующие подходы:

- основная заработная плата (ее стабильная часть) выплачивается по затратам труда (с учетом его сложности, интенсивности, уровня квалификации и т. д.), а дополнительная заработная плата выплачивается за результат в виде премий;

- на основе затрат труда выплачивается минимальная гарантированная заработная плата, вне зависимости от уровня квалификации работника, а вся остальная зарплата начисляется пропорционально результатам труда;

- в соответствии с затратами труда начисляется гарантированная заработная плата, дифференцированная по уровням квалификации, сложности и ответственности труда, а другая часть зарплаты выплачивается в соответствии с результатами труда.

В-шестых, распределение по результатам труда, как в случаях его осуществления исключительно на их основе, так и в ситуациях, когда по результатам труда выплачивается лишь определенная часть зарплаты, может осуществляться в двух принципиально различных видах:

- как прямая доля от денежной (или натуральной) ценности результата;

- как соответствие между результатами труда и его вознаграждением, которое может устанавливаться различным образом, причем весьма разнообразным.

Спектр различных подходов к распределению по труду отражен на рис. 2.



Рис. 2. Альтернативные подходы к распределению по труду

Экономический закон распределения по труду носит объективный характер, а различные варианты его применения, как видно из рис. 2, колеблются в весьма широком качественном и количественном диапазоне. При этом объективно обусловленным образом заданы пределы нижней и верхней границы тех благ, которые распределяются по труду, а в рамках этих пределов в результате субъективных действий людей определяется тот или иной вариант распределения благ по труду.

Объективные пределы распределения по труду обусловлены двумя обстоятельствами.

Во-первых, величина благ, получаемая работником в порядке распределения по труду, должна обеспечивать определенный прожиточный минимум работнику и членам его семьи. Этот минимум может колебаться от физиологического лимита, за которым работник и его семья уже не могут выжить физически, до того минимального стандарта,

который сложился в том или ином обществе на определенной исторической ступени развития. В нормальных условиях жизнедеятельности общества прожиточный минимум превышает величину физиологического минимума, в значительной степени определяясь достигнутыми в развитии общества минимальными стандартами потребления, а также необходимостью материального обеспечения условий для воспроизводства достаточно качественной рабочей силы, способной к эффективному труду пусть в рамках минимальных стандартов эффективности, но зато эти стандарты довольно высоки в развитом обществе в сравнении с существенно менее развитыми обществами, они часто могут быть более высокими, чем нормальный, средний стандарт эффективности в обществах, отставших в своем развитии. В экстремальных условиях (войны, разрухи, стихийного бедствия и т. п.) минимальный стандарт вознаграждения работника за его труд может опускаться до границ мини-

мума физиологического существования. Изложенное выше формализуется в следующем виде:

$$\text{МГРТрону} = \text{ФМП} + \text{МОВРсУМЭф} + \text{НМУРО}, \quad (1)$$

где МГРТрону – минимальная граница распределения по труду в развитом обществе в нормальных условиях;

ФМП – физиологический минимум потребления работника и членов их семей;

МОВРсУМЭф – материальное обеспечение воспроизводства рабочей силы работника и подрастающих членов его семьи на уровне минимальной эффективности труда, допустимом в обществе;

НМУРО – надбавка над минимальным уровнем потребления, сложившаяся в развитом обществе исторически.

$$\text{МГРТрозо/нро} = \text{ФМП} + \text{ИЗнр},$$

где МГРТрозо/нро – минимальная граница распределения по труду в развитом обществе в экстремальных обстоятельствах или в неразвитом обществе;

ИЗнр – избыток благ в рамках наличных ресурсов.

Если ситуация в стране носит крайне критический характер с позиций жизнеобеспечения ее граждан так, что даже обеспечение каждому члену общества физиологического минимума жизнеуществования становится проблематичным, то распределение по труду в качестве объективного экономического закона теряет свою силу, а вместо этого труд применяется принудительно в порядке мобилизации, а распределение жизненных благ приобретает уравнилительный характер.

Во-вторых, верхняя граница ценности (стоимости) благ, распределяемых по труду, ограничена той величиной ценности (стоимости), которую работодатель может выделить из состава созданной на предприятии ценности (стоимости) и реализованной на рынке без потери конкурентоспособности производимой продукции. Данная верхняя граница определяется относительно всего фонда заработной платы работников предприятия в целом, а для отдельного работника эта граница выступает как усредненная величина. Однако для отдельных работников особо дефицитных специальностей или обладающих уникальным мастерством наниматель может устанавливать зарплату выше верхней границы распределения по труду, но за счет соответствующего снижения заработной платы других работников так, чтобы фонд заработной платы в целом укладывался в верхнюю границу распределения по труду. Все вышеизложенное может быть представлено в виде следующих формул:

$$\begin{aligned} \text{ВГФОТП} &= \text{ОРПП} - \text{ОАмФ} - \text{ПМЗ} - \text{ПГК} - \\ &- \text{АП} - \text{НПП} - \text{ФРПнПК} - \text{ПВКону}, \end{aligned} \quad (2)$$

где ВГФОТП – верхняя граница фонда оплаты труда на предприятии;

ОРПП – объем реализованной продукции предприятия;

ОАмФ – отчисления в амортизационный фонд;

ПМЗ – покрытие материальных затрат;

ПГК – погашение кредита;

АП – арендная плата;

НПП – налоги и приравненные к ним платежи, в том числе и социальные;

ФРПнПК – фонд развития производства на уровне поддержания конкурентоспособности предприятия;

ПВКону – прибыль на вложенный капитал на общественно нормальном уровне.

Таким образом, наниматель не может платить работникам меньше, чем им необходимо для воспроизводства свое-

го существования, и в то же время не может платить им больше той величины, которая может быть вычитаема из выручки от реализации продукции предприятия без того, чтобы не нарушить возможность выплаты обязательных платежей (внесение налогов, погашение ссуд и т. д.), а также не лишить самого нанимателя общественно нормального дохода на вложенный капитал<sup>3</sup> (в противном случае ему вообще нет смысла вкладывать капитал в производство, а без такого вложения не было бы и самого предприятия).

Возникает вопрос: если минимальная часть заработной платы должна быть выплачена работнику в любом случае, независимо от эффективности его труда, чтобы он мог обеспечить свое жизне существование совместно со своими иждивенцами, то причем здесь распределение по труду? Где здесь зависимость с затратами или результатами труда?

Дело в том, что работник, даже за минимальное вознаграждение за свой труд, при условии найма на полный рабочий день, должен отдать работодателю определенную общественно минимальную норму затрат труда, что является условием выплаты ему минимальной заработной платы. В данном случае прослеживается определенная зависимость между затратами труда и распределением жизненных благ по труду. Заметим, что заработная плата, хотя и является основной формой распределения жизненных благ по труду, не исчерпывает собой такого распределения. Работник и члены его семьи не только в условиях социализма, но и в социально ориентированной рыночной экономике получают ряд дорогостоящих благ без их оплаты (за них платит общество и государство) из состава общественных фондов потребления. Этот термин применялся в условиях социализма. Однако есть все основания применять его и к современным социально-экономическим системам стран Запада, и к России наших дней, которую уже ни в коей мере нельзя назвать социалистической. Правда, принято считать, что блага из общественных фондов потребления распределяются не по труду, а по потребностям. Однако это далеко не так. Блага из общественных фондов потребления преимущественно распределяются по потребностям, но при этом во многих случаях учитываются и результаты труда тех, в чью пользу распределяются блага. Например, оплата временной нетрудоспособности, выплата пенсий, предоставление бесплатного лечения, возможность пользоваться услугами домов отдыха и санаториями, спортивных и культурных учреждений и т. п. сильно дифференцированы по категориям граждан в зависимости от их трудовых заслуг (затрат и результатов их труда в прошлом). Это очевидно в отношении госслужащих, которые получают выплаты и льготы из общественных фондов потребления в зависимости от своего ранга, а он напрямую связан с затратами и результатами их труда. Аналогичная ситуация имеет место и в отношении работников фирм. Во-первых, работники фирмы пользуются благами из общественных фондов потребления, созданных в рамках фирмы, в меру величины этих фондов, которые были созданы их трудом. Во-вторых, распределение благ из общественных фондов потребления внутри фирмы, осуществляясь, с одной стороны, по потребностям, происходит, с другой стороны, с учетом

<sup>3</sup> Руководители предприятия выступают в качестве его работников, нанятых собственником. Соответственно, их зарплата выплачивается в рамках ВГФОТП (верхней границы фонда оплаты труда на предприятии). Если же сам собственник-наниматель выступает как руководитель предприятия, то он, помимо дохода на вложенный капитал, получает зарплату руководителя, хотя в системе бухгалтерского учета может и не оформлять этого факта, получая вознаграждение в составе прибыли.

качества затрат труда (уровня квалификации, ответственности и т. п.) и его результата.

Формула определения МГРТрону (минимальная граница распределения по труду в развитом обществе в нормальных условиях) определяет не минимальный уровень зарплаты, а именно минимальный уровень потребления, который является результирующим из минимальной зарплаты и выплат и льгот из общественных фондов потребления:

$$\text{СтрМГРТрону} = \text{МОТ} + \text{ВЛОФП}, \quad (3)$$

где

СтрМГРТрону – структура МГРТрону;

МОТ – минимальная оплата труда;

ВЛОФП – выплаты и льготы из общественных фондов потребления.

Выше были определены минимальная и максимальная границы распределения жизненных благ по труду, точнее тот диапазон, в рамках которого может осуществляться распределение по труду.

Само это распределение может осуществляться четырьмя основными способами, из которых два носят косвенный характер, а два – прямой, непосредственный.

Косвенный характер распределения по труду (термин соискателя) осуществляется тогда, когда работодатель оплачивает не его труд, а именно его рабочую силу, после чего выжимает столько труда, сколько ему удастся.

Признаком купли-продажи рабочей силы является наем работника на рабочее место за определенную заработную плату без конкретного расшифрования его функциональных обязанностей, так что в зависимости от организации производства и управления из работника на том же самом рабочем месте за ту же самую заработную плату можно выжать и много меньше, и много больше труда. Так оно бывает и на самом деле, когда работодатель нанимает на одинаковые по их общим функциям и оплате рабочие места различных работников, нагружая постепенно каждого из них до предела, который каждый из них способен выносить индивидуально. При этом заработная плата может дифференцироваться в зависимости от загрузки и результативности, но так, что, допустим, работник отдает в 3 раза больше труда, чем в среднем, а зарплату получает всего на 30 % выше средней. В данном случае частичная оплата по затратам и результатам труда выполняют роль социально-психологической маскировки процесса купли-продажи рабочей силы, ее превращения в товар особого рода.

Тем не менее оплата рабочей силы как товара несет в себе и распределение жизненных благ по труду потому, что рабочая сила покупается из-за ее способности к труду, соответственно, цена рабочей силы дифференцируется в зависимости от качественных и количественных параметров этой способности. Сама по себе цена рабочей силы выражает ее стоимость, которая равна стоимости воспроизводства рабочей силы данного уровня квалификации, с учетом и стоимости воспроизводства подрастающих поколений, применительно к данному этапу развития общества и его культурно-историческим традициям. Соответственно, стоимость более квалифицированной рабочей силы больше стоимости менее квалифицированной рабочей силы. Более квалифицированная рабочая сила, при всех прочих равных условиях, обладает большей производительностью, следовательно, в самой величине стоимости рабочей силы косвенно отражена величина той стоимости, которую данная рабочая сила способна создать. Но, кроме различий стоимости рабочей

силы у работников разной квалификации, существуют еще и различия в производительности труда этих работников, которые далеко не совпадают с различием стоимостей их рабочей силы. Различия в производительности труда учитываются в цене товара – рабочей силы, хотя и далеко не в полной мере, но этот учет уже имеет место как отклонение цены (заработной платы) от стоимости (стоимости рабочей силы).

Цена рабочей силы как товара может определяться в двух основных вариантах.

1-й вариант – определение цены (в форме заработной платы) рабочей силы на основе спроса и предложения на рынке труда. Этот вариант характерен для рыночно-капиталистического хозяйства.

2-й вариант – определение цены рабочей силы (ее заработной платы) государством, исходя из ее стоимости как товара, то есть стоимости ее воспроизводства, с учетом того, что воспроизводство высококвалифицированной рабочей силы стоит дороже пропорционально уровню квалификации, чем воспроизводство малоквалифицированной рабочей силы. Этот вариант купли-продажи рабочей силы характерен для планомерно-распределительного хозяйства. При его вырождении, особенно в условиях искусственного разбавления сверху планомерно-распределительных методов рыночно-капиталистическими методами (это имело место в СССР в период непрерывных реформ экономики с 1965 по 1991 г.), величина заработной платы устанавливается, с одной стороны, волонтаристским путем в рамках планомерно-определенного товарного покрытия фонда оплаты труда в масштабе страны (при игнорировании подлинной стоимости воспроизводства рабочей силы), а с другой – с учетом спроса и предложения на различные рабочие места, в том числе в отдаленных, малоблагоприятных районах, применительно к малопrestижным физическим видам труда, на которые трудно находить желающих. В итоге, в Советском Союзе часто за простой, неквалифицированный труд платили много большую зарплату, чем за труд сложный, квалифицированный, наукоемкий. В СССР был непомерно раздут ВПК, соответственно занятым в его отраслях работникам платили много большую зарплату, чем в других отраслях народного хозяйства.

В СССР, вопреки утверждениям советских политэкономов, работникам платили зарплату, главным образом, не по затратам и результатам труда, а в качестве именно оплаты труда особого рода – рабочей силы. Эксплуатация труда в СССР была на порядок выше, чем в капиталистических странах Запада. Только прибавочную стоимость присваивал не класс капиталистов, а руководство государства, которое направляло ее на разбужение сверх всякой меры ВПК (например, по числу танков СССР в 3 раза превосходили все страны НАТО вместе взятые, включая и США) и на распространение коммунизма по всему земному шару в виде экономической помощи соцстранам и странам социориентации и поддержки по всему миру революционных движений.

В отличие от купли-продажи рабочей силы, когда ее цена в форме заработной платы определяется на основе ее стоимости, установление величины заработной платы на основе затрат и результатов труда работника предполагает такие условия найма, при которых строго, детально оговорено качество и количество труда работника и (или) его результат, а зарплата выплачивается именно за достижение оговоренных параметров. Здесь также возможны два варианта:

1-й вариант (характерен для рыночно-капиталистического хозяйства) – определение цены труда в форме заработ-

ной платы происходит на рынке труда на основе соотношения спроса и предложения;

2-й вариант (характерен для плано-распределительного хозяйства) – цена труда, соответственно, и заработная плата, определяется сверху, плано-нормативным путем. Данный вариант мог бы с успехом применяться в плано-вой экономике, в том числе и советской, но его применение было резко ограничено из-за догмы о выравнивании жизненного уровня населения по мере продвижения вперед в «деле строительства коммунизма». Ведь при ком-

мунизме, согласно идеологам марксизма, распределение благ между людьми осуществляется не по труду, а по их потребностям.

Если признать цену труда (а не только цену рабочей силы), то тогда прибавочная стоимость на основе купли-продажи рабочей силы уже не создается. Но что же тогда лежит в основе прибыли? Такой основой является комбинационный экономический эффект [4, с. 250].

Изложенное выше представлено на рис. 3.



Рис. 3. Косвенное и прямое распределение жизненных благ по труду

Распределение по труду наиболее последовательно и полно осуществляется в том случае, если работник за свой труд получает полный эквивалент созданной им ценности (или стоимости) за вычетом налогов и приравненных к ним платежей.

Такое распределение противоречит схеме распределения совокупного общественного продукта, которая дана К. Марксом в его работе «Критика готской программы».

Согласно К. Марксу работник не может в принципе получить «неурезанный трудовой доход», поскольку, прежде чем созданная работниками новая стоимость может поступить в процесс распределения между ними, из нее нужно сделать ряд вычетов (фонд расширения производства, фонд содержания нетрудоспособных и т. д.). Все это было бы так, если бы новая стоимость (новая ценность сверх перенесенной ценности потребленных средств производства) создавалась бы исключительно затратами живого труда. Однако новая стоимость (новая ценность) помимо этого может создаваться не только абстрактной, но и конкретной стороной труда, особенно в науке и управлении, в процессе образования комбинационного (синергетического) экономического эффекта (КЭФ).

КЭФ – это избыток ценности (стоимости) продукта над механической суммой ценностей (стоимостей) всех факторов производства, потребленных на его создание, включая и труд в его полной оценке (по стоимости или по ценности).

В основе комбинационного (синергетического) экономического эффекта лежит тот факт, что скомбинированные и воплощенные в продукцию факторы производства обладают большей ценностью, чем механическая сумма ценностей потребленных факторов производства.

Чтобы определить долю труда в созданной им ценности (стоимости), необходимо рассмотреть структуру ценности (стоимости) продукции с учетом современных условий воспроизводства, связанных с объективным процессом трансформации индустриального общества в информационное,

когда имеют место следующие качественно важные изменения:

- на несколько порядков возрастает роль науки и управления в воспроизводственном процессе на всех его уровнях – микро-, мезо-, макро-, мировом;
- ценность (и стоимость) продукции зависит не только и не столько от количества и качества воплощенного в ней труда, сколько от ее наукоемкости и эффективности процесса управления;
- резко возрастает значение природно-экологического фактора, который нельзя измерять затратами труда;
- живой труд вытесняется из материального производства системой автоматизированных машин;
- производство превращается в технико-технологическое применение научных знаний;
- колоссально ускоряется моральный износ машин и оборудования;
- разница в производительности, результативности интеллектуального труда различных работников при его тех же самых затратах по качеству и количеству может отличаться в десятки, сотни и тысячи раз, в связи с чем в интеллектуальном (интеллектуально-информационном) труде теряется пропорциональность между его затратами и результатом, причем это имеет место в ситуации, когда по мере продвижения процесса становления информационного общества вся возрастающая доля ценностей создается именно интеллектуальным трудом.

В экономической науке по отношению к понятиям стоимости и ценности сложилось несколько позиций:

- стоимость и ценность являются синонимами, взаимозаменяемыми понятиями;
- стоимость товара является воплощением общественно необходимых затрат труда в него, а ценность представляет собой более широкое понятие, охватывающее также и природные ресурсы; учет полезности продукции при этом осуществляет как стоимость, так и ценность;

– стоимость выражает общественно необходимые затраты труда (живого), природных ресурсов, а также капитала, в связи с его вложением в определенное производство и возникающем при этом риске, воплощенные в созданную продукцию, выступающая на стороне производства, а ценность выражает общественную полезность продукции, признанную обществом посредством ее реализации на рынке.

Автор придерживается третьей позиции. Нужно обратить внимание на то, что ценность товара (услуги), определяемая на основе его полезности, не разделяется на отдельные части пропорционально разным видам затрат на производство, собственно ценность не структурируется на отдельные элементы, она выступает в качестве единого, не расчленяемого на части целого. Ценность товара первоначально выступает в натуре, которая принципиально не может быть разделена на части. А вот денежная выручка о реализации ценности товара на рынок может и должна делиться на определенные части, в том числе в соответствии со структурой факторов, потребленных в процессе производства.

Напротив, стоимость продукции (товаров и услуг) структурируется в разрезе затраченных факторов производства и прибавочного продукта (последний выступает в форме прибыли).

Соотношение между элементами, составляющими структуру стоимости продукции, представляется следующей формулой:

$$\begin{aligned} \text{ССП}(Т, У) = & \text{ПСОФ}(А) + \text{ПСОБФ}(СМЗ) + \\ & + \text{СЭВЗпл} + \text{Сар} + \text{СпПр} + \text{ПрР} + \text{СКПК} + \\ & + \text{СкСтрК} + \text{СкВНПП} + \text{ПСТ} + \text{СЭКЭФ}, \end{aligned} \quad (4)$$

где: ССП (Т, У) – структура стоимости продукции (товары, услуги);

ПСОФ (А) – перенесенная стоимость основных фондов (в форме амортизации);

ПСОБФ(СМЗ) – перенесенная стоимость оборотных фондов (стоимость материальных затрат);

СЭВЗпл – стоимость, эквивалентная выплаченной заработной плате;

Сар – стоимость, эквивалентная арендной плате за недвижимость;

СпПр – стоимость потребленных природных ресурсов;

ПрР – стоимость, эквивалентная природной ренте, присваиваемой владельцами потребленных природных ресурсов;

СКПК – стоимость, компенсирующая применение капитала (служащая источником дохода на капитал);

СкСтрК – стоимость, компенсирующая страхование от риска вложенного в производство капитала;

СкВНПП – стоимость, компенсирующая взимание налогов и приравненных к ним платежей (в том числе и социальных);

ПСТ – прибавочная стоимость;

СЭКЭФ – стоимость, эквивалентная комбинационному экономическому эффекту.

При рассмотрении приведенной выше формулы нужно иметь в виду следующее.

Во-первых, расширение, модернизация, техническое переоснащение и т. п. производства осуществляются за счет прибавочного продукта в виде прибавочной стоимости или комбинационного экономического эффекта, а также за счет амортизационного фонда, который в условиях научно-технического прогресса воплощается во все более совершенную технику, в чем выражается не только качественное развитие, но и расширение производства, поскольку новая техника в рамках тех же самых технических затрат,

что и на прежнюю технику, обладает большей производительностью.

Во-вторых арендная плата, затраты природных ресурсов и природная рента, затраты на проценты за ссуду и на ее страхование, затраты на налоги и приравненные к ним платежи соотнесены с элементами стоимости, которые компенсируют эти затраты, а не с прибавочным продуктом, принимающим форму прибыли, несмотря на то, что в практике бухгалтерского и финансового учета соответствующие платежи производятся из состава прибыли. Экономические формы далеко не полностью соответствуют своему экономическому содержанию. В составе прибыли, помимо стоимости прибавочного продукта, содержатся элементы компенсации ряда затрат.

В-третьих, налоговые и приравненные к ним платежи с позиций предприятия в качестве субъектов хозяйствования выступают в качестве затрат. Однако в самом производстве, казалось бы, никаких затрат при этом не происходит. Однако это не совсем так. Процесс производства протекает в условиях (правовых, социально-культурных, экономических, информационных, научно-технических и др.), которые формирует государство. Эти условия для предприятия жизненно необходимы.

Государство несет определенные затраты на обеспечение этих условий. Соответственно налоги и приравненные к ним платежи компенсируют затраты государства, которые в конечном итоге необходимы для осуществления процесса производства. Нужно также заметить, что налоги с работников также включены в состав элемента СкВНПП рассматриваемой формулы.

В-четвертых, арендная плата компенсирует собственникам недвижимости их затраты и, кроме того, содержит сверх них определенный доход, присваиваемый ее владельцами, в связи с чем в формуле не разбивается на две части применение такого фактора производства, как недвижимость, на компенсацию издержек и на доход.

В-пятых, в отличие от арендной платы, потребление и капитала, и природных ресурсов разбито в формуле на две части, а именно:

– применительно к капиталу – на затраты по страхованию его вложения и на процент за пользование им;

– в части потребленных природных ресурсов – на компенсацию их затрат и природную ренту.

В-шестых, прибавочная стоимость в структуре стоимости продукции возникает в том случае, если работодатель согласно условиям найма оплачивает не труд, а стоимость рабочей силы. В таком случае прибавочная стоимость выступает как разница между стоимостью, созданной<sup>4</sup> работниками, и стоимостью (ценой) их рабочей силы, как товара. Если же наниматель оплачивает труд работника, а не его рабочую силу, то прибавочной стоимости не возникает, а величина прибавочного продукта ограничивается величиной комбинационного экономического эффекта<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Трактовка соискателем процесса создания стоимости продукции в существенной мере отличается от того, как объясняет это создание К. Маркс. Согласно ему вся новая стоимость, в том числе и прибавочная стоимость, создается только живым трудом. Соискатель разделяет ту точку зрения, что новая стоимость, прибавочный продукт в том числе, создается в результате производительного взаимодействия всех факторов производства, в том числе и труда, но не им одним. Эта позиция аргументированно доказана в работах ряда экономистов, например Алиева А. Т., Брагина Н.И., Данилова А.И., Ларионова И. К.

<sup>5</sup> К. Маркс вообще прогнозировал комбинационный (синергетический) экономический эффект. В итоге весь прибавочный продукт у него оказался сведенным к прибавочной стоимости.

Заметим, что согласно авторской трактовке прибавочной стоимости ее величина существенно меньше, чем при ее трактовке К. Марксом в «Капитале». Но зато в нашей трактовке прибавочной стоимости нагрузка на нее быть источником выплаты природной ренты, арендной платы, налогов и так далее существенно меньше.

В-седьмых, в составе прибавочного продукта, наряду с прибавочной стоимостью, присутствует комбинированный (синергетический) экономический эффект. Этому эффекту посвящена фундаментальная работа Данилова А. И. Автор считает возможным не останавливаться на раскрытии сущности, природы, условий возникновения комбинационного (синергетического) эффекта.

Если всю стоимость созданной продукции принять за 100 %, то каждая составная часть в соответствии с вышеизложенной долей измеряется определенным процентом. Когда продукция реализуется на рынке, выручка от реализации может быть распределена между соответствующими владельцами по этим процентным долям. Объем выручки о реализации зависит от цены продукции, а она определяется на основе признания ее ценности рынком. Цена, как известно, может быть больше или меньше стоимости, соответственно и процентная доля каждого субъекта хозяйствования будет в своем денежном наполнении представлена большей или меньшей суммой денег. Это в полной мере относится и к заработной плате.

На основе вышеизложенного можно сделать следующий вывод: работник в форме заработной платы может получать денежное вознаграждение в одном варианте на уровне эквивалента стоимости рабочей силы, превращаемой при этом в товар, а в другом варианте – на уровне эквивалента созданной им в процессе труда стоимости.

При этих обоих вариантах: из денежного вознаграждения работника (из его заработной платы) вычитаются налоги; цена как рабочей силы, так и труда (эти разные виды

цены выступают в одной экономической форме, как заработная плата) в зависимости от соотношения спроса и предложения на рабочую силу или труд в разрезе тех или иных специальностей и уровней квалификации могут отклоняться как вверх, так и вниз от соответствующей стоимости (рабочей силы и труда).

Выбор из этих двух вариантов зависит от характера найма рабочей силы. Первому варианту соответствует такой характер ее найма, при котором происходит купля-продажа рабочей силы, превращаемой в товар. Второму варианту соответствует такой характер найма работника, когда продается и покупается его труд.

Во всякой социально ориентированной рыночной экономике, не говоря уже о плановой социалистической экономике, работники получают вознаграждение за свой труд не только в форме заработной платы, но и форме выплат и льгот из общественных фондов потребления, величина которых на одного работника определяются в первую очередь его потребностью в социальной помощи со стороны государства или фирмы, где он трудится, а во вторую очередь – его трудовым потенциалом, который является по существу одним из видов капитала, даже первым в их ряду (за ним следуют природно-ресурсный, интеллектуальный, материально-технический, организационно-управленческий и денежный капитал). Выплаты и льготы из общественных фондов потребления являются аналогом доходов на другие виды капиталов (процентов на денежный капитал, ренты и т. д.), однако аналогом весьма специфичным, точно так же, как и трудовой потенциал является капиталом весьма особенным.

На рис. 4 приставлен механизм действия экономического закона распределения жизненных благ по труду. Этот механизм, с определенными особенностями, действует как в социально ориентированной рыночной, иначе говоря смешанной, экономике, так и в планово-распределительной экономике.

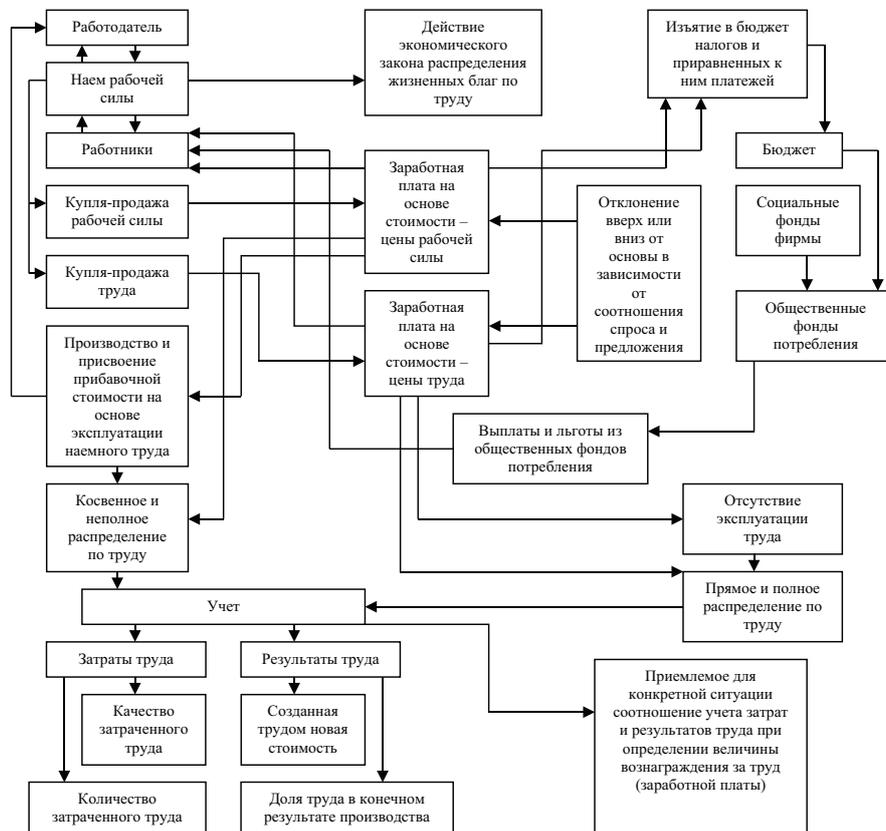


Рис. 4. Механизм действия экономического закона распределения жизненных благ по труду

Автором предлагается следующая формулировка экономического закона распределения жизненных благ по труду: в условиях найма рабочей силы преобладающая часть жизненных благ, поступающих в распоряжение работников, должна распределяться между ними в прямом или косвенном соответствии с затратами и результатами их труда; степень этого соответствия зависит от определенных обстоятельств и регулируется рядом экономических условий, которые характеризуют различные модификации варианты действия экономического закона распределения по труду.

*Модификация 1.* При найме работников в виде купли-продажи их рабочей силы, превращаемой в товар, распределение жизненных благ по труду носит косвенный и неполный характер, когда затраты и результаты труда косвенно и не полностью учтены в величине стоимости рабочей силы.

*Модификация 2.* В условиях такого найма работников, при котором продается и покупается не их рабочая сила, а труд, распределение жизненных благ по труду носит прямой характер в соответствии с его затратами и результатами.

*Модификация 3.* Соотношение спроса и предложения на рынке рабочей силы или труда отклоняет величину жизненных благ, получаемых работником в форме заработной платы, от объективной основы этой величины, в одном случае – стоимости рабочей силы, в другом случае – труда.

*Модификация 4.* Существуют объективные максимальные и минимальные границы распределения жизненных благ по труду. Минимальная граница определяет стоимость воспроизводства рабочей силы в соответствии с ее прожиточным минимумом. Максимальная граница лежит в пределах той предельно допустимой величины фонда оплаты труда предприятия, которую оно может себе позволить без того, чтобы существенно подорвать свою конкурентоспособность на рынке.

*Модификация 5.* Распределение жизненных благ по труду осуществляется в одной части в соответствии с его затратами, с учетом качества и количества труда, а в другой части – пропорционально его результатам. Соотношение этих двух частей определяется работодателями с учетом реакции работников в зависимости от конкретных обстоятельств и алгоритма экономического поведения работодателя, но так, чтобы не выйти за рамки объективных минимальных и максимальных границ распределения по труду.

*Модификация 6.* Основной экономической формой, определяющей распределение жизненных благ по труду, является заработная плата, экономическая сущность которой меняется в зависимости от характера найма работника; в одном случае она является ценой рабочей силы, выражая ее стоимость, а в другом – ценой труда, соответственно выражает ее стоимость.

*Модификация 7.* Величина заработной платы, установленной на основе стоимости рабочей силы, должна превышать величину этой стоимости на величину налогов с работника, которые уплачивает работник со своей зарплатой; напротив, величина зарплаты, установленной на основе стоимости труда, не должна уменьшаться на выплачиваемые налоги, и в случае ее пребывания на грани прожиточного минимума работника необходимо освободить от налогов.

*Модификация 8.* Работодателю необходимо перечислять соответствующие социальные отчисления на фонд оплаты труда предприятия, которые служат источником фондов общественного потребления работников.

*Модификация 9.* Общественные фонды потребления в социально ориентированной рыночной экономике и тем

более в социалистической плановой экономике создаются на общегосударственном, региональном уровнях, а также на уровне отдельной фирмы. Выплаты и льготы из общественных фондов потребления являются аналогом дохода на трудовой потенциал (человеческий капитал) работника, аналогично проценту на денежный капитал или ренте.

*Модификация 10.* Выплаты и льготы из общественных фондов потребления распределяются в основном по потребностям, но с учетом заслуг работника на поприще труда и его профессионального и социального статуса.

Вознаграждение работника по его труду не ограничивается распределением жизненных благ, поступающих в его распоряжение в соответствии с затратами и результатами труда. Кроме того, работник может вознаграждаться за свой труд самим характером этого труда, но в том случае, если в процессе труда работник имеет возможность проявить свой профессиональный творчески-созидательный потенциал, тем более индивидуально неповторимый. При превращении труда в первую жизненную потребность человека такое вознаграждение самим процессом труда выступает в качестве его главного вознаграждения, оно явно превалирует над распределением жизненных благ по труду.

Чтобы труд стал первой жизненной потребностью человека, вовсе не нужно ждать осуществления утопии, называемой коммунизмом. Труд, в качестве первой жизненной потребности, очень давно имеет место в отношении тех людей, которые сочетают в себе следующие качества:

- достаточно выраженный творчески-созидательный потенциал;

- высокий уровень профессионализма;

- увлеченность самим процессом труда;

- достаточно высокий уровень материального благосостояния, чтобы не менять любимую, но менее оплачиваемую работу на ту, которая оплачивается более высоко, но не приносит радости, или сравнительно аскетическое отношение к личному потреблению до такой степени, что работник готов мириться с низким уровнем потребления, но продолжать работать в увлекательной его области.

Все вышеизложенные моменты усиливаются на порядок, если творчески-созидательный потенциал человека носит индивидуально-неповторимый характер.

В противоположность творчески-созидательному характеру труда, превращаемого в первую жизненную потребность работника, существует множество таких видов труда, которые не могут быть способом выражения творчески-созидательного потенциала человека. По мере прогресса такие виды труда подлежат автоматизации и компьютеризации.

Многим работникам не удается найти такой вид труда, в котором мог бы раскрыться их творчески-созидательный потенциал. Это весьма важная проблема, не только личная, но и общественная, должна решаться на пути формирования эффективной системы профессионального ориентирования членов общества, прежде всего детей и молодежи.

У многих работников их творчески-созидательный потенциал не разбужен, он не находит проявления на протяжении всей их жизни. Данная, исключительно важная проблема, имеющая два аспекта – личный и общественный, решается по мере развития духовно-культурной сферы и самосовершенствования человека.

В современном обществе, в том числе и странах Запада, весьма значительная часть его членов (определение ее величины требует специальных социологических исследований) лишена возможности (по объективным и субъектив-

ным причинам) проявить свой творчески-созидательный потенциал, что свидетельствует о недостаточном развитии как общества в целом, так и очень многих его членов.

При незадействовании в труде творчески-созидательно-го потенциала человека он в качестве работника совсем не вознаграждается характером труда.

Во многих случаях работа, выполняемая работником, частично в большей или меньшей степени носит творчески-созидательный характер, а в другой своей части она является обычной рутинной или даже тяжелым бременем. В таком случае работник, в той или иной степени, вознаграждается самим характером труда.

Помимо распределения жизненных благ по труду и вознаграждения самим процессом труда работник может вознаграждаться за свой труд определенным профессиональным статусом. Данный вид вознаграждения носит моральный характер, но может также сопровождаться, тем самым укрепляться определенными материальными льготами, например, предоставлением бесплатного улучшенного жилья, дорогостоящего лечения, возможности пользоваться без оплаты или на льготных условиях домами отдыха, санаториями, услугами учреждений культуры, проездом на общественном транспорте и т. п. В современном обществе существует множество видов труда, которые не дают работникам сколь-нибудь значимого общественного статуса. Это является следствием недостаточного развития современно-

го общества, причем не только в России, но и в странах Запада. Этот вид вознаграждения может сопровождаться присвоением работнику определенных квалификационных или почетных званий, но может находить выражение и в весьма значимом признании обществом личности работника и его профессиональных заслуг.

Тот факт, что вознаграждение работника за его труд не ограничивается распределением жизненных благ по труду, дает все основания сформулировать экономический закон вознаграждения по труду (термин автора). Этот закон формулируется автором впервые. В условиях наемного труда объективной необходимостью является его вознаграждение в зависимости от его затрат и результатов, что осуществляется в трех основных формах, одна из которых носит обязательный характер – это распределение жизненных благ по труду, а две другие формы – вознаграждение творчески-созидательным процессом труда и социально-профессиональным статусом работника, возникают лишь в определенных условиях, связанных с уровнем развития общества и человеческой личности; по мере такого развития две последние формы начинают превалировать над первой формой, а она, в свою очередь, превращается в придаток, дополнение к первым двум формам.

Структура экономического закона вознаграждения труда представлена в табл.

Таблица

**Структура экономического закона вознаграждения труда**

|    |   |
|----|---|
| 1. | Экономический закон вознаграждения по труду   |
| 2. | Основные формы действия экономического закона распределения по труду  |
| 3. | 1-я форма – экономический закон распределения жизненных благ по труду   |
| 4. | Комплекс модификаций экономического закона распределения жизненных благ по труду, в своем единстве раскрывающих характер его действия – в их краткой формулировке.<br>Модификация 1 – при купле-продаже рабочей силы распределение по труду носит косвенный и неполный характер.<br>Модификация 2 – при купле-продаже труда распределение по труду носит прямой и полный характер.<br>Модификация 3 – соотношение спроса и предложения отклоняет как цену рабочей силы от ее стоимости, так и цену труда от его стоимости.<br>Модификация 4 – существуют объективные минимальная граница распределения по труду (на грани прожиточного минимума) и максимальная граница (в пределах конкурентоспособности предприятия на рынке).<br>Модификация 5 – распределение по труду в одной части осуществляется по затратам труда, в другой части – по его результатам; причем соотношение частей определяется алгоритмом поведения работодателя и реакцией на него работников, но в рамках минимальных и максимальных границ распределения по труду.<br>Модификация 6 – основной экономической формой распределения по труду является заработная плата, которая выступает денежной оценкой стоимости рабочей силы в случае ее купли-продажи или денежной оценкой стоимости труда, если продается и покупается он, а не рабочая сила.<br>Модификация 7 – величина заработной платы на основе стоимости рабочей силы должна превышать ее величину на величину налогов с работника, а величина зарплаты на основе стоимости труда не должна содержать такого превышения.<br>Модификация 8 – работодателю необходимо производить обязательные социальные отчисления на формирование фондов общественного потребления работников.<br>Модификация 9 – выплаты и льготы из общественных фондов потребления, распределяемые между работниками, являются аналогом процента, дивидендов, ренты, представляют собой доход на человеческий капитал.<br>Модификация 10 – выплаты и льготы из общественных фондов потребления распределяются преимущественно по потребностям, но с учетом трудовых заслуг работника. |
| 5. | 2-я форма – вознаграждение труда его творчески-социальным характером вплоть до превращения его в первую жизненную потребность человека.   |
| 6. | 3-я форма – вознаграждение труда социально-профессиональным статусом работника.   |

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Политическая экономия : учебник / под ред. Г. Я. Кузнецова, В. Г. Лопаткина, З. Н. Беляевой. М.: Мысль, 1985. 203 с.
2. Политическая экономия / авт. кол. под ред. В. А. Медведева. М.: Политиздат, 1988. 87 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Государственное изд-во политической литературы, 1955. Т. 23.
4. Данилов А. И. Комбинационный экономический эффект М.: Маркетинг, 2002. 250 с.

5. Кумейко Е. А., Ващенко А. Н. Вознаграждение труда в современной российской экономике и пути его совершенствования: монография. М.: Дашков и К, 2003.
6. Ващенко А. Н. Труд: мотивация и вознаграждение : монография. М.: Маркетинг, 2004. 208 с.
7. Ващенко А. Н., Кумейко Е. А. Зароботная плата в системе современного воспроизводственного процесса : монография. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. 96 с.
8. Ващенко А. Н. Мотивация и вознаграждение труда в современном воспроизводственном процессе : монография. М.: Маркетинг, 2005. 316 с.
9. Ващенко А. Н. Проблемы совершенствования вознаграждения по труду // Предпринимательство. 2005. № 2. С. 54–62
10. Ващенко А. Н. Вознаграждение по труду – проблемы совершенствования // Социальная политика и социология. 2005. № 2.
11. Ващенко А. Н. Стимулирование труда в современном воспроизводственном процессе – пути и методы совершенствования // Ученые записки. М.: Изд-во МГСУ. 2005. № 4.
12. Ващенко А. Н. Зароботная плата и экономические интересы по ее поводу // Предпринимательство. 2005. № 6.
13. Ващенко А. Н. Процессы индивидуальной, коллективной и совокупной трудовой активности рабочей силы // Предпринимательство. 2005. № 6.
14. Экономическая теория (Политическая экономия) : учебник: в 2 ч. / под ред. И. К. Ларионова, Н. Н. Пилипенко, В. Н. Щербакова; авт. кол. И. К. Ларионов, А. Н. Ващенко и др. М.: Дашков и К°, 2005.
15. Ващенко А. Н., Лесняк Е. Н. Экономическая мотивация – воспроизводственный аспект : науч. пособие. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005. 56 с.
16. Ващенко А. Н., Лесняк Е. Н. Экономическая мотивация – проблемы совершенствования воспроизводственного процесса: науч. пособие. Волгоград: Изд-во НОУ ВИБ, 2005.
17. Ващенко А. Н. Коммуникативные технологии и мотивация экономической деятельности человека и его вознаграждение по труду в современном воспроизводственном процессе // Тезисы докладов Международной научно-практической конференции «Коммуникативные технологии в образовании, бизнесе, политике и праве» (19–21 мая 2005 года, Волгоград) / отв. ред. М. Р. Желтухина; ред. кол.: Ю. А. Сорокин, А. Н. Ващенко и др.; НОУ ВИБ; ИЯ РАН. Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2005. С. 55–60.
18. Ващенко А. Н. Роль государства в мотивации общественного труда молодежи // Молодежь и формирование гражданского общества в России : сборник материалов Первой общероссийской научно-практической конференции (6–7 октября 2005 г., Волгоград). Волгоград: Панорама, 2005. С. 388–396.

## REFERENCES

1. Political economy: textbook / edited by G. Ya. Kuznetsov, V. G. Lopatkin, Z. N. Belyaeva. M.: Mysl, 1985. 203 p.
2. Political economy: textbook for higher school / team of authors headed by V. A. Medvedev. M.: Politizdat, 1988. 87 p.
3. Marx K., Engels F. Works. 2d edition. M.: The state publishing house of political literature, 1955. V. 23.
4. Danilov A. I. Combined economic effect. M.: Marketing, 2002, 250 p.
5. Kumeiko E. A., Vashchenko A. N. Labor remuneration in the modern Russian economics and the ways of its improvement: monograph. M.: Publishing-trading corporation 'Dashkov & Co', 2003.
6. Vashchenko A. N. Labor: incentives and remuneration: monograph. M.: Information-introduction center 'Marketing', 2004. 208 p.
7. Vashchenko A. N., Kumeiko E. A. Salary in the system of the modern reproduction process: monograph. M.: Publishing-trading corporation 'Dashkov & Co', 2004. 96 p.
8. Vashchenko A. N. Incentives and remuneration of labor in the modern reproduction process: monograph. M.: Information-introduction center 'Marketing', 2005. 316 p.
9. Vashchenko A. N. Issues of improvement of the remuneration for labor // Entrepreneurship. 2005. # 2. P. 54–62
10. Vashchenko A. N. Remuneration for labor – issues of improvement // Social policy and sociology. 2005. # 2.
11. Vashchenko A. N. Labor incentives in the modern reproduction process – ways and methods of improvement // Scientific notes, M.: Publishing house of MGSU. 2005. # 4.
12. Vashchenko A. N. Salary and the economic interests regarding it // Entrepreneurship. # 6. 2005. P.
13. Vashchenko A. N. Processes of individual, team and joint labor activities of the working power // Entrepreneurship. # 6. 2005. P.
14. Economic theory (Political economy): textbook. In 2 parts / edited by I. K. Larionov, N. N. Pilipenko, V. N. Shcherbakov; team of authors: I. K. Larionov, A. N. Vashchenko et al. M.: ITK 'Dashkov & Co'. 2005.
15. Vashchenko A. N., Lesnyak E. N. Economic incentive: the reproduction aspect : scientific reference book. Volgograd: Publishing house of NOU VIB. 2005. 56 p.
16. Vashchenko A. N., Lesnyak E. N. Economic incentive: issues of improvement of the reproduction process: scientific reference book. Volgograd: Publishing house of NOU VIB, 2005.
17. Vashchenko A. N. Communicative technologies and incentive of the human being economic activity and the remuneration for labor in the modern reproduction process // Theses of the reports of the International scientific-practical conference 'Communicative technologies in education, business, politics and law' (May 19–21, 2005, Volgograd) / editor-in-chief M.R. Zheltukhina; editorial team: Yu. A. Sorokin, A. N. Vashchenko et al.; NOU VIB; IYa RAN. Volgograd: PrinTerra-Design, 2005. P. 55–60.
18. Vashchenko A. N. The role of the state in the stimulation of the youth public activity // The youth and formation of the civil society in Russia: collection of materials of the First all-Russia scientific-practical conference (October 6–7, 2005, Volgograd). Volgograd: Panorama, 2005. P. 388–396.

## 08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 334.7  
ББК 65.290.2

**Кабанов Владимир Александрович**,  
канд. экон. наук, профессор,  
депутат Волгоградской областной думы,  
г. Волгоград

e-mail: kabanov\_vladimir1@mail.ru

**Очеретяная Дарья Владимировна**,

канд. экон. наук, доцент каф. мировой экономики  
и экономической теории

Волгоградского государственного технического университета,  
г. Волгоград,

e-mail: ocheretyanaya@gmail.com

### ТЕНДЕНЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

#### TRENDS OF MODERNIZATION OF THE RUSSIAN REGIONS: ROLE OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN ESTABLISHING REGIONAL POLICY

*В статье подводятся итоги формирования инвестиционного климата для модернизации экономики Волгоградской области, анализируются факторы, способные вывести ее в лидеры среди российских регионов по привлечению инвестиций. Высказывается принципиальное положение о необходимости введения научно-образовательных учреждений регионов России в состав региональных отраслевых и межотраслевых кластеров в качестве системообразующих научно-инновационных центров. Реализация крупнейших инфраструктурных региональных социально-экономических проектов должна происходить в форме различных институциональных форм государственно-частного партнерства, что позволит рационально использовать как частные деньги, так и средства региональных бюджетов, сделав этот процесс открытым, прозрачным и подконтрольным населению региона и его гражданским институтам.*

*The article summarizes the results of the investment climate formation for economic modernization of Volgograd region and analyzes the factors that could help the region to take the leading place among the Russian regions in attracting investments. The fundamental proposition is made that it is necessary to introduce the scientific and educational institutions of the Russian regions into the regional departmental and inter-departmental clusters as the backbone research-innovation centers. Implementation of the largest infrastructure regional social-economic projects should be performed in the form of various institutional forms of the public-private partnership that will allow using effectively both the private money and the funds of regional budgets, making this process open, transparent and controlled by the population of the region and its civil institutions.*

*Ключевые слова: модернизация, инвестиционный климат, государственно-частное партнерство, научно-образовательные центры инновационных кластеров, кластеры, инновации, региональный бюджет, гражданские институты, инвестиции.*

*Keywords: modernization, investment climate, public-private partnership, scientific and educational centers of innovation clusters, clusters, innovations, regional budget, civil institutions, investments.*

За период с 1999 и по 2008 г. включительно объемы инвестиций в Волгоградской области имели тенденцию

роста. Этому обстоятельству способствовала, в первую очередь, системная работа акционеров и директоров крупных промышленных предприятий: на их долю до 2005 г. приходилась абсолютная часть как иностранных, так и отечественных инвестиций. А затем, начиная с 2006 г., благодаря созданным новым подразделениям в Администрации Волгоградской области, рост инвестиций наблюдался как в крупном, так и в среднем бизнесе. В последние годы наиболее инвестиционно привлекательными отраслями экономики Волгоградской области стали: коммерческое и жилищное строительство, сельское хозяйство и добыча полезных ископаемых [1].

На росте инвестиций, привлеченных в эти годы в наш регион, сказались и сложившаяся эффективная система позиционирования региона в ближнем и дальнем зарубежье, регулярное представление области на крупнейших экономических форумах, выставках, ярмарках.

Регион, уже можно сказать, традиционно принимает участие в крупнейших мировых конгрессно-выставочных мероприятиях, таких как Международная сельскохозяйственная выставка «Зеленая неделя» в г. Берлине (Германия), Международная выставка инвестиционных проектов в сфере коммерческой недвижимости «MIPIM», в г. Канн (Франция), Российско-Казахстанская промышленная выставка «Expo-Russia Kazakhstan», в г. Алматы (Казахстан), международный форум по нанотехнологиям и Международная выставка по нанотехнологиям «Rusnanotech», в г. Москва (Россия), Сочинский Международный инвестиционный Форум, в г. Сочи (Россия). Волгоградская область на этих мероприятиях была представлена профессиональными и интересными экспозициями, в состав делегации входили крупные акционеры, директора промышленных предприятий и, как правило, первые лица администрации региона.

Можно сказать, что в последние годы, наблюдался рост инвестиций в экономику области: он не был очень большим, но ежегодно поступления увеличивались на 8–12 % и достигли 72 млрд руб. в 2008 г. [4]. Мировой финансово-экономический кризис остановил рост показателей волгоградской экономики. Этот кризис заставил правительства всех стран, особенно России, серьезно скорректировать планы и сложившиеся структуры своих экономик.

Вслед за Правительством РФ вносили коррективы в планы экономического развития и региональные органы власти. Президент РФ Д. А. Медведев озвучил приоритетные направления для всех субъектов РФ в статье «Россия, вперед», после чего объявил их уже и в ежегодном послании Президента Федеральному Собранию РФ в 2009 г., где главным приоритетом была поставлена задача модернизации экономики страны. Ранее она ассоциировалась большинством хозяйствующих субъектов только с технической и технологической точками зрения, тогда как в контексте выступления задача модернизации была поставлена как новая парадигма развития, в основе которой лежит работа по повышению эффективности бизнеса. Суть ее в том, что в этой работе все большее участие должны принимать все ветви власти. Для них модернизация – главный инструмент достижения роста бюджетных доходов, что предполагает создание условий того, чтобы компании инвестировали в свою эффективность. Значит, модернизация – это в существенной степени изменение, создание новых коммуникаций в отношении бизнеса, власти, научного сообщества. Власть – как «локомотив» всего состава; бизнесмен, предприниматель как основное звено отрасли; наука здесь, прежде всего, является катализатором или поставщиком инноваций.

Итак, модернизация – это источник и главный поставщик инвестиций. Они поступят скорее всего к тем, кто подготовит конкурентные преимущества на местах, в те регионы, где готовы идти на риск! Следовательно, прежде всего надо подготовить платформу нашего региона к этой модернизации. Старая схема экономического размещения, на основе которой проводили индустриализацию России в начале и середине прошлого века, попытки сохранить ее величие в 80 и 90-е гг. канули в прошлое.

Наряду с исполнительной властью привлечением инвестиций в регион активно занимается и Волгоградская областная дума. Основные законы, открывшие двери инвестициям в регион, были прописаны и приняты депутатами I, II и III созывов областной Думы. Впервые законодательно были утверждены льготы и преференции для участников областных инвестиционных проектов. Депутаты последующих созывов приводили их в соответствие с изменениями российского законодательства и требованиями времени. На долю депутатов действующего созыва ложится задача принятия ряда решений, привлекательных для инвестора и необременительных для налогоплательщиков. Недавно Государственной думой РФ был принят обновленный Федеральный закон «Об инвестициях», отвечающий всем требованиям сегодняшнего дня. Эффективность его использования подтвердят инвесторы: если придут инвестиции в российские регионы – закон хорош! Не идет инвестор – надо менять закон, в том числе и на региональном уровне. Важно, чтобы инвестор в представителе региональной власти видел, в первую очередь, надежного партнера, готового не только декларировать намерения, а реально участвовать в бизнесе. В качестве одного из инструментов активной инвестиционной поддержки в регионе может выступать закон о залоговом фонде Волгоградской области.

Именно слаженная работа исполнительной и законодательной власти с 2005 года по настоящее время позволила качественно изменить ситуацию малого и среднего бизнеса в сторону улучшения. Доля этого сектора экономики за последние 5 лет выросла в 4 раза [3]! Неплохой результат, особенно учитывая то, что именно в малый и средний бизнес области удастся привлечь все больше федеральных средств и средств из областного бюджета.

Как же, по нашему мнению, следует изменить направления функционирования существующей сегодня базы в работе всех ветвей власти Волгоградской области?

Ответ вполне очевиден: следует наладить работу так, как хотят этого инвесторы! Какие вопросы они постоянно поднимают на встречах с руководством страны и руководством региона? Вспомним лето 2010 года: встречу Председателя Правительства РФ В. В. Путина в Волгограде с руководителями Волгоградской области и города Волгограда, а также ряда глав других регионов России. Тогда речь шла, прежде всего, о проблемах бюрократии и коррупции на местах. Говорили о том, что государство должно брать на себя вместе с инвесторами немалые риски и таким способом заставить поверить в конечный успех проектов. Инвестор ждет от региональных властей не только поддержки, но и активного лоббирования своих интересов.

Сегодня только «ленивые» администрации и законодательные собрания регионов не заявляют о том, что большую часть их проблем можно и нужно решать с помощью механизмов и инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП). Государственно-частное партнерство является эффективным механизмом привлечения долгосрочных инвестиций, направленным на развитие инновационных проектов и секторов экономики. Именно на проекты ГЧП сформировалась устойчивая мода. Более чем в 40 регионах России приняты законы о ГЧП, целью которых является решение инфраструктурных проблем. В ноябре 2011 г. закон «Об участии Волгоградской области в ГЧП» был принят и Волгоградской областной думой.

Так ли на самом деле сильны механизмы ГЧП?

По мнению А. Азизова, члена Экспертного совета центра развития ГЧП «обращение к проекту ГЧП сродни с ипотекой, когда денег нигде не найти, а можно лишь занять в долг под проценты, причем на длительный срок. ГЧП – это проект долгий, 15–20 лет как минимум, и всегда он сопровождается бременем долга перед определенным инвестором или же его банками, которые финансируют этот проект, и в этой связи возникает вопрос: готов ли регион, готовы ли органы государственной власти к такому проекту?!» [5]

В нашем случае будем исходить из того, что на самом деле готовы. Есть техническое обоснование, есть возможность применить налоговые льготы, есть некоторые финансовые средства, есть, наконец, политическая воля.

Но и в этом случае обязательным условием реализации проекта является четкое распределение уровня принятия решений на каждом уровне власти.

За решением главы региона инициировать тот или иной проект должны следовать соответствующие решения более низких инстанций.

Рассмотрим возможность применения принципов ГЧП в транспортной инфраструктуре.

Механизм ГЧП широко применяется в Европе уже более 40 лет и на практике доказал свою эффективность. Мировой опыт показывает, что порядка 80 % проектов в рамках ГЧП выполняется в срок и в рамках бюджета, в то время как для государственных проектов этот показатель не превышает 20 %. Если говорить о развитии транспортной инфраструктуры, которое относится к первоочередным социально значимым задачам государства, то Россия только начинает привлекать частных инвесторов в эту сферу. Плотность автодорог в стране в четыре раза ниже, чем в странах Западной Европы, и из-за низкой пропускной способности автомобильных дорог российская экономика теряет до 3 % от ВВП ежегодно.

Развитие дорожно-транспортной инфраструктуры России требует колоссальных финансовых средств и, что не менее важно, эффективных организационных ресурсов. Привлекая к участию частный бизнес, государство имеет возможность более интенсивно развивать транспортную инфраструктуру при меньших бюджетных расходах. В частности, если говорить о дорогах, государство по итогам реализации ГЧП-проекта получит не только новую магистраль, но и 30-летнюю гарантию того, что она будет качественно обслуживаться и эксплуатироваться. Конечными выгодоприобретателями развитой инфраструктуры станут граждане страны, которые смогут пользоваться качественными дорогами.

Приведем конкретный пример о строительстве объездной дороги вокруг г. Волгограда. Каковы основные сложности с реализацией данного проекта? Территориально соответствующий проект затрагивает территории 5 районов г. Волгограда и Городищенского района Волгоградской области. Вполне понятно, что сроки подготовки проектно-технической и конкурсной документации подлежат контролю, то есть администрация нанимает консультанта, который должен подготовить документацию в указанный срок. В свою очередь срок проведения конкурса также весьма контролируемый процесс. Но вот уже следующие этапы и сроки их исполнения проконтролировать весьма сложно. Достаточно вспомнить пример задержки строительства моста через Волгу из-за необходимости сноса десятка частных домовладений, расселения людей в согласованном порядке, которое растянулось на долгих 3 года. Любое увеличение сроков исполнения проектов – это деньги, которые, как правило, должны быть заплачены заказчиком, то есть регионом. Готов ли регион их заплатить, ведь в этом случае возникают проблемы с бюджетом, с депутатским корпусом? Как правило, дополнительные деньги необходимо заблаговременно закладывать в новый бюджет, что требует дополнительного времени, а консультанту они требуются незамедлительно по мере возникновения новых сложностей при реализации проекта.

Это означает, что проекты ГЧП будут всегда требовать к себе максимального внимания, терпения и серьезных расходов.

Второй аспект – стадия подготовки конкурсной документации. Как правило, структура проекта, и договорная, и финансовая, готовится консультантами. Именно с ними уже на этой стадии необходимо делиться определенной информацией о тех возможных инвесторах, которых желательнее привлечь к реализации проекта. Но это противоречит законодательству о госзакупках, который запрещает любые переговоры. Вот почему изначально надо сразу понять и утвердиться в том, что ГЧП – это не госзакупки, от концепции которых надо сразу отказаться. Только в этом случае возможны и необходимы переговоры с инвестором на каждой стадии реализации проекта. Только в этом случае у заказчика проекта появляется возможность оказывать влияние на то, кто даст лучшую цену и технологии, возьмет на себя большую часть рисков.

А теперь возникает самый главный вопрос, который по сути составляет суть ГЧП, – проблема рисков. Баланс интересов и ответственности сторон-участников ГЧП заключается в балансе именно рисков. И основная задача здесь состоит в том, что каждая из сторон отвечает за тот риск, который она в состоянии контролировать. А если не может проконтролировать, а риск на него возложен, то он, соответственно, должен получить за него какую-либо компенсацию.

То есть, в нашем случае, например с объездной дорогой г. Волгограда, область (т. е. государство) должна выделить земельные участки, и, соответственно, риск их выделения, своевременного или нет, лежит на регионе (государстве), и его нельзя переложить на другого. Но если этот риск мы отнесем на инвестора, значит именно он должен оформить всю документацию, получить все земельные участки в срок. Поэтому вопрос компенсации будет стоять у инвестора на каждом риске, причем по той причине, что он при этом на каждом этапе вкладывает только определенную часть своих собственных средств. При этом доля собственных средств застройщика, скорее всего, будет около 30 %, остальные средства будут средствами банковского кредита. И при любом исходе событий, как бы проект ни завершился, по чьей бы вине он ни завершился, компенсировать необходимо будет все деньги, которые вложил банк. Как правило, компенсацию эту несет регион (государство), почему объект строительства чаще всего и остается в руках государства.

Главная роль регионального закона о ГЧП состоит в том, что он позволяет отдавать объекты в собственность инвестора, то есть инвестор может нести полную ответственность перед банком.

Институт ГЧП в России переживает этап становления и совершенствования. Еще не до конца отработана законодательная база, начиная от концессионного законодательства и заканчивая проектами концессионных соглашений и конкурсных требований.

Россия динамично развивается, ее потребности в инфраструктуре растут, и, чтобы их удовлетворить, необходимо применять современные практики, технологии и новые материалы. Но чтобы государство могло привлекать необходимые частные средства, нужны четкие гарантии и понятный механизм возврата привлеченных средств, который устроит инвесторов.

Предоставление гарантий — это не уступки и не издержки для государства. Это обеспечение долгосрочных взаимных выгод от партнерства. Причем речь идет не о финансовых гарантиях, а о соблюдении государством взятых на себя обязательств выполнения собственных планов. Именно такие гарантии снижают риски и, как следствие, стоимость проекта.

Однако надо иметь в виду, что ни один инвестор не пойдет на такой проект, который не обеспечивает ответственность со стороны региона (государства), потому что, в конце концов, ГЧП подразумевает передачу государственных функций частному инвестору. Это означает, что инвестор выполняет проект за свой счет, имея в виду, что за это он получит на определенном этапе прибыль, оправдывающую понесенные затраты.

Таким образом, проекты ГЧП – это реальный инструмент решения крупных или небольших, но очень значимых для региона бизнес-задач, требующих очень глубокой, тщательной проработки по всем вертикалям властных структур, затрагивающих интересы сторон бизнеса и власти, на всех этапах его реализации.

Наша область обладает огромным потенциалом: научным, интеллектуальным, производственным. Именно его наличие определяет инновационный путь развития экономики региона на ближайшие 10 лет. Сегодня, рассматривая какой-либо проект, в первую очередь необходимо установить, насколько новы технологии, которые в нем используются, какова степень его инновационности. Именно с этих позиций администрация области и областная Дума подошли к разработке проекта формирования на территории

области современного центра производства фармакологических препаратов – фармакологического кластера, научно-инновационным центром для которого стал Волгоградский медицинский университет.

По такому пути идет модернизация производства на одном из лучших предприятий страны и области по производству соков и детского питания ОАО «Сады Придонья». Пример создания этих двух совершенно разных производств имеет общую характерную особенность – в их создании и дальнейшем устойчивом развитии крайне заинтересовано государство в лице региональной власти. Эти предприятия решают задачи огромной государственной важности – обеспечивают не только занятость населения и пополнение региональных бюджетов всех уровней, они выполняют важнейшую задачу – улучшение качества жизни и здоровья россиян.

И если до последнего мирового финансово-экономического кризиса в развитии региона главенствующую роль играли частные инвестиции – частный капитал, то сегодня все большая роль в реализации инвестиционных проектов отводится государству, власти. Дефицит большинства региональных бюджетов подсказывает, что главным на ближайшие годы инвестором в регионах России будет оставаться частный капитал. Между тем опыт развития крупнейших стран мира свидетельствует, что успех модернизации региональных экономик будет неизмеримо выше при использовании такой формы взаимодействия власти и бизнеса, как государственно-частное партнерство. Подобная форма взаимодействия поможет бизнесу минимизировать инвестиционные и модернизационные риски за счет привлечения

региональной научной элиты к реализации важнейших социально значимых проектов.

Помимо Волгоградского государственного медицинского университета, Волгоградская область располагает крупнейшим в Поволжье и ЮФО Волгоградским государственным техническим университетом, который мог бы стать научно-инновационным центром регионального промышленного кластера. Волгоградский государственный университет и Волгоградский социально-педагогический университет могли бы возглавить региональный научно-образовательный кластер; архитектурно-строительный университет – строительный кластер региона, а сельскохозяйственная академия – агропромышленный кластер.

Необходимо снятие федеральных и региональных ограничений на выделение денег на научные исследования из бюджетов всех уровней. Иначе выпадает одно из главных звеньев модернизации – наука, научный подход. Создание в регионах полноценных научно-технических советов избавит отдельных руководителей от желания «поиграть» с бюджетными и внебюджетными фондами, внесет элемент коллективной ответственности, а значит, упрочит доверие к тем, кто «делит» бюджетные деньги.

Образованный в 2009 г. по инициативе Президента России Д. А. Медведева проект «Сколково» призван выступить в роли локомотива модернизации важнейших наукоемких отраслей производства. Однако, по мнению многих видных мировых экспертов, наличие в России, в Москве даже самого мощного инновационного центра без широкой опоры на региональные центры инноваций не приведет к ожидаемому успеху.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Информационно-аналитический обзор // Областной комитет по статистике. 2011. № 344. С. 9–12.
2. Деятельность предприятий с участием иностранного капитала: статистический обзор // Областной комитет по статистике. 2010. № 276. С. 2–3.
3. Кабанов В. А. Как модернизировать Волгоградскую область? // Вестник ЮРПА «Парламенты Юга»: информационно-аналитическое издание Южно-Российской парламентской ассоциации (ЮРПА). 2011. № 1–2 (12). Янв.-февр. С. 24.
4. Социально-экономическое положение Волгоградской области: доклад // Областной комитет по статистике. 2011. № 1. С. 54.
5. Азизов А. М. Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве // Материалы конференции «Развитие инфраструктуры в ГЧП Волгоградской области». Волгоград, 2011. С. 12.
6. Кабанов В. А. Опыт и тенденции модернизации российских регионов: Волгоградская область // Известия ВолГТУ. Серия: Актуальные проблемы реформирования российской экономики. Вып. 11. № 4 (77). 2011. С. 11.

## REFERENCES

1. Information-analytical review // Regional committee for statistics. 2011. # 344. P. 9–12.
2. Activity of the companies with participation of the foreign capital: statistical review // Regional committee for statistics. 2010. # 276. P. 2–3.
3. Kabanov V. A. How can Volgograd region be modernized? // Bulletin of YuRPA 'Parliaments of the South': Information-analytical issue of the South-Russian Parliament Association (YuRPA). 2011. # 1–2 (12). January-February. P. 24.
4. Social-economic situation in Volgograd region: Report // Regional committee for statistics. 2011. # 1. P. 54.
5. Azizov A. M. On participation of Volgograd region in the public-private partnership // Materials of the conference 'Development of the public-private partnership infrastructure in Volgograd region'. Volgograd, 2011. P. 12.
6. Kabanov V. A. Experience and trends of modernization of the Russian regions: Volgograd region // News of VolGTU. Series: Actual issues of the Russian economics reforming. Issue 11. # 4 (77). 2011. P. 11.

УДК 334.7  
ББК 65.290.2

**Ганжа Ирина Викторовна,**  
канд. экон. наук, доцент каф. экономики и менеджмента  
Кавминводского института сервиса  
филиала Южно-Российского государственного университета  
экономики и сервиса,  
г. Пятигорск,  
e-mail: irina-ganja@list.ru

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

### THEORETICAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

*В статье представлен ретроспективный анализ изменения моделей взаимодействия бизнеса и власти, проведена классификация сфер применения государственно-частного партнерства. Представлена связь между масштабом и эффективностью проектов. Обобщены основные проблемы внедрения и реализации ГЧП-проектов, а также отражены преимущества и недостатки подобного вида взаимодействия. В заключение анализа показана авторская позиция по теоретическим аспектам взаимодействия бизнеса и власти в рамках государственно-частного партнерства.*

*The article 'Theoretical approaches to the development of the state-private partnership' has presented the retrospective analysis of the models of inter-connection between business and the authorities; has provided classification of the areas of application of the state-private partnership. The connection between the projects range and effectiveness has been specified. The basic issues of introduction and implementation of the state-private projects have been summarized; as well as the advantages and weaknesses of such type of inter-connection have been determined. The author's point of view on theoretical aspects of inter-connection of business and authorities within the frame of the state-private partnership has been presented at the conclusion of the analysis.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, бизнес, органы власти, модернизация, производственная инфраструктура, эффективность государственно-частных проектов, масштаб государственно-частных проектов, квази-ГЧП-проекты, партнерство, государство.*

*Keywords: state-private partnership, business, power authorities, modernization, production infrastructure, effectiveness of the state-private projects, range of the state-private projects, quasi state-private projects, partnership, state.*

На современном этапе развития Россия столкнулась с множеством проблем, во многом обусловленным посткризисным развитием, в том числе увеличение дефицита бюджета страны, низкая эффективность государственного предпринимательства [1, с. 3–5]. Указанное заставляет государство в условиях ограниченности бюджетных расходов искать новые инструменты развития экономики, привлечения инвестиций, создания рабочих мест, опираясь при этом на позитивный зарубежный опыт решения подобных проблем [3].

Одним из таких инструментов является государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Современные формы взаимодействия бизнеса и власти стали формироваться в начале 90-х гг. XX столетия [4]. Модели взаимодействия власти и бизнеса того времени делят: на модель патронажа, предполагающая административное давление власти на

бизнес; модель «приватизации власти», когда власть сосредотачивалась в руках одной группы экономических субъектов; модель подавления, когда власть использовала в отношениях с бизнесом репрессивный аппарат; модель партнерства, в рамках которой представители бизнеса и власти заключали компромисс.

С развитием российского общества изменились механизмы взаимодействия власти и бизнеса, особенности взаимодействия друг на друга. В современной России выделяют две модели взаимодействия бизнеса и власти: «слияния» бизнеса и власти; «приватизация власти» крупным капиталом [5]. Данные модели характеризуются: переходом бизнеса во власть и наоборот; главным регулирующим органом выступает глава государства; возникновением институтов и представительств бизнеса во власти.

К началу нового столетия в отношениях бизнеса и власти в российских регионах произошли существенные изменения: рецентрализация власти; политизация бизнеса; появление на рынке новых влиятельных игроков. В конечном итоге это привело к новой модели взаимодействия власти и бизнеса – модели партнерства. Отмечается, что данная модель обладает рядом особенностей: власть не может вести диалог с бизнесом с позиций силы и выступает в роли арбитра; обмен ресурсами как основа взаимоотношений власти и бизнеса; отказ бизнеса от борьбы за власть; эффективность бизнеса как условие консенсуса власти и бизнеса. Этого же мнения придерживается и Дерябин М. А., утверждая, что в последние десятилетия в экономике ряда развитых и развивающихся стран складывается совершенно особое качество взаимодействия бизнеса и власти, обычно называемое партнерством и выходящее за рамки как хорошо известных дирижизма и патернализма со стороны государства, так и простого использования властными структурами возможностей предпринимателей для реализации общественно значимых целей [6].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., [7] развитие институтов государственно-частного партнерства определяется в качестве стратегического направления [7]. Распространенным является мнение, и мы с этим согласны полностью, что именно государство является инициатором создания ГЧП в целях развития и поддержания инфраструктуры [8], решения социальных вопросов и проблем [9].

Однако существует и противоположная точка зрения, утверждающая, что в развитии партнерств с властью заинтересовано в первую очередь предпринимательство. Так, по мнению профессора Сулашкина С. С. и консультанта Тимченко А. Н., текущий политический процесс постоянно подталкивает к развитию институты представительства интересов бизнеса во власти. Для того чтобы резвиться

в жестких условиях российского рынка, «русские олигархи» пытаются ограничить конкуренцию и получить прибыли в явно монополизируемом или защищенном от внешнего рынка секторе рынка внутреннего. Если подобная бизнес-структура получает «протекцию» на государственном уровне, то постепенно выживает конкурентов по отрасли. Для получения подобной протекции бизнес-структуры вынуждены играть по правилам государства [5], т. е. бизнес не менее, а даже более заинтересован в развитии разнообразных форм взаимодействия с властью [10].

Исходя из вышесказанного можно сделать выводы: ГЧП – это взаимовыгодное сотрудничество, поэтому представляет интерес как для государства, так и для бизнеса; в стране необходимо формировать механизмы создания ГЧП, как по инициативе власти, так и по инициативе предпринимателей; недостаточно грамотно проработанный механизм взаимодействия власти и бизнеса способствует эффектам «слияния» этих двух субъектов и «приватизации власти», а это, в свою очередь, приводит к возникновению социальных издержек и экономических убытков.

К настоящему времени существует уже нарабатанный позитивный опыт ГЧП как в зарубежных странах, так и в России. Эффективное партнерство между государством и частным бизнесом складывается, прежде всего, в инфраструктурных отраслях, где исторически сложились и предпосылки такого взаимодействия при реализации крупномасштабных социально-экономических задач [6]. Международная практика образования партнерств показывает, что они могут осуществляться в самых разнообразных отраслях. Образование ГЧП в отраслях в первую очередь зависит от уровня развития страны и социальных приоритетов государства.

В практике современной России ГЧП в различной степени находят применение в различных отраслях и сферах. По данным аналитики, на 2010 г. к основным сферам применения ГЧП в РФ можно отнести: строительство жилых объектов (35 %); ЖКХ (26 %); переработку твердых бытовых отходов (17 %); транспорт (9 %).

Однако существуют и достаточно новые сферы применения ГЧП: экологические проекты, внедрение систем управления движением и др. В современной России достаточно ниш для применения ГЧП, это: федеральные целевые программы (доступное жилье; развитие социальной инфраструктуры, транспорт); ОЭЗ (портовые; туристско-рекреационные; технико-внедренческие; промышленно-производственные); специальные проекты («Сочи-2014»; «Красноярск-2020», «Урал – промышленный, Урал – полярный»); международные транспортные коридоры («Европа–Китай»; «Урал – промышленный, Урал – полярный», «Север–Юг») и др.

По нашему мнению, сферы развития ГЧП будут развиваться в динамике. И если на первых этапах власть будет заинтересована в развитии «слабых» и «опасных» отраслей, а именно энергетики, транспорта, ЖКХ, то в ближайшей перспективе государственно-частное предпринимательство будет затрагивать уже более широкий круг сфер: образование, экологию, здравоохранение, культуру, спорт и др. Для многовекторного развития подобных проектов бизнесу нужны эффективные примеры подобного взаимодействия и реальные экономические результаты именно в нашей стране. Учитывая зарубежный опыт, все сферы применения ГЧП можно разделить на:

– «стабильные»: и бизнес и власть показывают устойчивый интерес к развитию данных сфер на протяжении многих лет. Это строительство авто- и железных дорог, мостов,

аэропортов, портов, промышленной инфраструктуры, переработка бытовых отходов и т. д. (44,5 и 52 % всех инвестиций в России) [13];

– «переменной важности»: спортивные, образовательные объекты, необходимость в которых зависит от количества жителей в регионе, а их эксплуатация рассчитана на длительный временной промежуток;

– «инновационные»: внедрение новых источников энергии, не свойственных для определенной территории, предприятия, использующие инновационные технологии;

– «редкие»: в настоящий момент к таким можно отнести, например, предприятия экологического назначения.

Кроме этого направления, по мнению Салихова Х., депутата ГД РФ, председателя подкомитета по развитию ГЧП, к неиспользуемым возможностям в РФ можно отнести здравоохранение, образование и энергетику [13].

Представляет интерес масштабность проектов ГЧП с позиции эффективной их реализуемости. По размерам финансирования большинство проектов в 2008 г. имели стоимость размером от 100 до 500 млн долл. (69 проектов). Вторая по величине группа составляла проекты стоимостью до 50 млн долл. (31 проект). Однако, как показывает практика, проекты стоимостью более 1 млрд долл. сталкиваются со значительными трудностями в их реализации [12, с. 12]. Минэкономразвития намерено снизить пороговую планку стоимости региональных инвестиционных проектов до 500 млн руб. [14].

Таким образом, ГЧП имеет определенный порог эффективности, который составляет на данный момент 1 млрд долл. И для более успешной реализации крупномасштабных сложных проектов следует выбирать иные формы взаимодействия.

Что же касается практики партнерства в России, то на настоящий момент выявлено множество проблем реализации проектов. По мнению специалистов, комплекс отраслей производственной инфраструктуры является наиболее слабым местом российской экономики [15, с. 22]. Его состояние – источник возможных структурных, техногенных и иных кризисов и катастроф. Основные фонды крайне изношены. За последние 15–20 лет практически не осуществлялись инвестиции в развитие инфраструктуры, не строились новые мощности. Так, по оценкам специалистов, за последние 18 лет ввод в действие новых канализационных сетей уменьшился в 3 раза; водопроводных – в 3,8 раза; автомобильных дорог – в 4 раза; школьных зданий и дошкольных учреждений – в 8 раз и т. д. [15, с. 22]. В исследовании, проведенном MGI в 1999 г., было отмечено, что вследствие недостаточного инвестирования многие российские производственные мощности серьезно устарели, из-за чего страдала производительность. Все это верно и сегодня. Возраст почти 40 % российских тепловых электростанций превышает 40 лет [16], а четверть объема всех наших первичных энергоресурсов (120 млн т условного топлива) потребляется самими электростанциями либо теряется на пути к потребителю [17]. И такое положение во многих отраслях.

По оценке аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», для того чтобы добиться реальных сдвигов в модернизации и инновационном развитии экономики всей страны, по оценкам аналитиков, требуется не менее 180 трлн руб. до 2020 г. [8].

По мнению В. Кондратьева, д. э. н., руководителя Центра промышленных и инвестиционных исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН, для долговременного экономического роста сегодня

требуются крупные инфраструктурные инвестиции в самые разные отрасли как производственной, так и социальной сферы. Китай, начиная с 2000-х гг. инвестирует в инфраструктуру 8–10 % ВВП, Индия – 4–6 %, Россия же едва дотягивает до 1–2 % [18].

Даже в условиях продолжающегося в течение последних трех лет экономического роста в России не наблюдается адекватного увеличения производства и массивного притока инвестиций в производственную инфраструктуру [18]. Однако общеизвестно, что государственные капиталовложения в инфраструктуру стимулируют частные инвестиции. По подсчетам Марка Занди, бывшего главного экономиста компании Moody's Economy, каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл. [15, с. 22]. Кроме того, бизнес в целом выигрывает вследствие снижения издержек – транспортных, коммуникационных, энерго- и водоснабжения.

Таким образом, можно сказать, что все аналитические данные указывают на важность и необходимость формирования эффективных механизмов взаимодействия бизнеса и власти, без разработки, внедрения и развития инструментов взаимодействия бизнеса и власти модернизация российской экономики будет невозможна.

Однако, несмотря на сложное положение в сфере модернизации и наличие множества региональных проблем, по мнению специалистов, развитие системной модели взаимодействия с органами власти идет достаточно медленно [5]. Это объясняется множеством причин: отсутствует глубокое понимание со стороны органов региональной и местной власти определения ГЧП и механизмов его реализации на практике; отсутствует единая идеология этого понятия в регионах, в связи с чем каждый регион трактует это понятие по-своему и развивает не в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., а по своему усмотрению [19]. Нормативно-правовая база в России находится на стадии становления. Так, в 2011 г. только в 30 субъектах РФ приняли закон о ГЧП [20]. В части регионов закон не используется. Еще одной проблемой развития являются высокие административные барьеры. Отсутствуют квалифицированные кадры в регионах, обладающие информацией о ГЧП. Отсутствуют органы управления ГЧП-проектами на федеральном уровне. На настоящий момент вопросами координации реализации ГЧП-проектов занимаются местные органы власти. Так, согласно Постановлению Правительства Ярославской области «О Порядке подготовки и реализации проектов государственно-частного партнерства Ярославской области» от 02.03.2011 № 124-п «отбор проектов ГЧП для целей включения в программу ГЧП осуществляет региональный центр ГЧП», «рабочим органом регионального центра ГЧП является орган исполнительной власти Ярославской области».

Состояние ГЧП может характеризовать и появление в практике такого понятия, как квази-ГЧП-проекты. Это понятие свидетельствует о том, что региональные и местные власти подменяют реальное ГЧП проектом или организацией, которая в действительности таким партнером не является. Ученые говорят о других вопросах: слабо изучены экономические отношения между бизнесом и государственными органами, нуждается в серьезном исследовании и дальнейшем развитии методологическая база связей бизнеса с государственными органами и др. По этим причинам формирование искомым связей замедляется и порождает

массу неоправданных ошибок. Таким образом, в нашей стране еще не выработана единая система эффективного формирования ГЧП.

Обобщение взглядов различных авторов позволило нам установить: ГЧП имеет множество преимуществ, но недостаточная проработка отдельных вопросов может создать проблемы при реализации совместных проектов. Поэтому за очевидными преимуществами специалисты выделяют и недостатки такого вида взаимодействия (табл. 1).

Таблица 1

**Преимущества и недостатки использования ГЧП**

| Преимущества  | Недостатки  |
|---|---|
| Способствует выполнению государством своих функций. В условиях отсутствия или недостатка бюджетных средств данный вид партнерства позволяет привлечь средства сторонних инвесторов, чтобы модернизировать и обслуживать инфраструктуру, находящуюся в государственной собственности; развивать социальную сферу, обеспечивает снижение финансовой нагрузки на федеральный бюджет.   | Длительная и затратная процедура проведения инвестиционного конкурса. |
| Возникает эффект синергии. Частный бизнес имеет более гибкую структуру и большую мобильность, накопленный опыт, чем государство, использует инновации и технологические разработки. Государство создает среду для реализации проекта, облегчает условия его реализации, наделяет необходимыми ресурсами (земельными, материальными и др.). Таким образом, взаимодействие перечисленных субъектов увеличивает эффективность их деятельности, снижает стоимость проекта и повышает эффективность. | Сложное структурирование взаимоотношений между участниками.           |
| Существенно расширяется пространство для свободного движения капитала, его проникновения в те сферы, которые раньше не были для него доступны [21, с. 131].   | Более высокая стоимость капитала.                                     |
| Партнерство позволяет преодолеть ограничения государственных органов власти, перенести часть рисков на частный сектор, увеличить эффективность управления государственной инфраструктурой [12, с. 10]. И в то же самое время снижает риски предпринимателей за счет участия государства в финансировании наиболее рискованных стадий проектов.  | Несоответствие динамики развития власти и бизнеса.                    |
| Способствует осуществлению общественно значимых проектов в более короткие сроки.  | Возрастной разрыв между представителями власти и бизнеса [4].         |
| Право собственности на объект может сохраняться за государством.  | –   |

Однако, по последним исследованиям, бизнес и власть постепенно уходят от прямого взаимодействия, пытаются минимизировать негативную компоненту узких эгоистических интересов [5].

Таким образом, развитие ГЧП может создать возможности для развития инфраструктуры и социально значимых проектов, но только в том случае, если будет создан доступный, продуманный, четкий и налаженный механизм взаимодействия государства, бизнеса и общества. К тому же требуют изучения проблемы выбора форм партнерства, гармонизации взаимодействия партнеров, организации финансирования проектов, управления рисками проектов ГЧП.

В настоящий момент предпринимаются первые попытки создания подобного механизма. Стоит отметить активные действия региональных органов власти Астраханской области. С целью организации эффективного взаимодействия государства и предпринимательских структур, решения проблемы устойчивой и масштабной нехватки ресурсов инвестиционного роста, поиска и обоснования перспективных методов, инструментов, источников и ка-

налов привлечения инвестиций в инфраструктуру морского торгового порта Оля сформирована и реализуется согласованная научно обоснованная политика, проводимая для обеспечения координации действий партнеров, ликвидации их разобщенности на основе синхронизации организационно-управленческих решений сторон на базе соглашений о взаимодействии.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Квинт В. Л. Российская экономика: состояние и перспективы посткризисного развития // Экономика и управление. 2011. № 2. С. 3–5.
2. Послание Президента Д. А. Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации 30 ноября 2010 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792\\_2010-12-15.html](http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792_2010-12-15.html) (дата обращения: 03.03.2012).
3. Захаров А. Н. Роль механизмов государственно-частного партнерства в решении экономических и социальных проблем России // Мировое и национальное хозяйство. 2011. № 4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=177](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=177) (дата обращения: 03.03.2012).
4. Бизнес и власть в сильных регионах: модели и ресурсы взаимодействия: аналитический доклад Института комплексных социальных исследований РАН [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.fesmos.ru/Pubikat/19\\_RegElit2004/regelit\\_8.html#Бизнес](http://www.fesmos.ru/Pubikat/19_RegElit2004/regelit_8.html#Бизнес) (дата обращения: 03.03.2012).
5. Сулакшин С. С., Тимченко А. Н. Бизнес и власть: опыт построения теоретической модели взаимодействия // Союз производителей нефтегазового оборудования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=6745> (дата обращения: 03.03.2012).
6. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства // Институт экономики Российской академии наук [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29> (дата обращения: 03.03.2012).
7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
8. «Эксперт РА»: потребность российской экономики в средствах для модернизации на период до 2020 года достигает 180 трлн рублей // Эксперт РА рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/releases/2010/Oct04a/> (дата обращения: 03.03.2012).
9. Нигматулина Ж. Государственно-частное партнерство – инструмент развития региона // Сайт ООО Лекс-консалтинг: ЖКХ и энергетика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.g-k-h.ru/directory/publications/detail.php?ID=735874> (дата обращения: 03.03.2012).
10. Государственно-частное партнерство // Информационный центр поддержки предпринимательства на рынке управляющих технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.74rif.ru/renova-gov.html> (дата обращения: 03.03.2012).
11. Колесникова К. И. Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России // Научный вестник Уральской академии государственной службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2008/03/16/> (дата обращения: 03.03.2012).
12. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. М.: МИЦ, 2010. 12 с.
13. Салихов Х. О возможностях и перспективах ГЧП в России. Выступление на конференции. «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой», 21 октября 2008 г., Москва [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://old.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810\\_open.pdf](http://old.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf) (дата обращения: 03.03.2012).
14. Из 200 региональных инвестпроектов Правительство РФ отобрало 19 // Деловая Пресса [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_43\\_aId\\_476810.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_43_aId_476810.html) (дата обращения: 03.03.2012).
15. Кондратьев В. Инфраструктурная ловушка // Прямые инвестиции. 2010. № 11 (103). С. 22–25.
16. Исследование McKinsey & Company: главная проблема российской экономики — низкая производительность труда // Центр гуманитарных технологий: Экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986> (дата обращения: 03.03.2012).
17. Модернизация экономики России // Федеральный портал Protown.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.protown.ru/information/hide/6586.html> (дата обращения: 03.03.2012).
18. Кондратьев В. Инфраструктура как фактор экономического роста // Сайт Перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura\\_kak\\_faktor\\_ekonomicheskogo\\_rosta\\_2010-11-10.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm) (дата обращения: 03.03.2012).
19. Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура: аналитический отчет [Электронный ресурс]. Режим доступа: [pprcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf](http://pprcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf) (дата обращения: 03.03.2012).
20. Барановская Н. Достичь паритета // Российская бизнес-газета. Государственно-частное партнерство. 2011. № 793 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/03/29/basargin.html> (дата обращения: 03.03.2012).
21. Кубарев Е. Н. Методологические основы государственно-частного партнерства в инновационных процессах : монография. Томск: Дельтаплан, 2007. 131 с.

## REFERENCES

1. Kvint V. L. Russian economics: condition and perspectives of post-crisis development // Economics and management. 2011. # 2. P. 3–5.
2. Message of the President D. A. Medvedev to the Federal Board of the Russian Federation dated November 30, 2010 [Electronic resource]. Access mode: [http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792\\_2010-12-15.html](http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792_2010-12-15.html) (date of viewing: 03.03.2012).

3. Zakharov A. N. Role of the tools of the state-private partnership in resolving economic and social issues of Russia // The global and national economy. 2011. # 4 [Electronic resource]. Access mode: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=177](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=177) (date of viewing: 03.03.2012).
4. Business and authorities in the powerful regions; models and resources of inter-connection. Analytical report of the Institute of complex social researches of RAN [Electronic resource]. Access mode: [http://www.fesmos.ru/Publikat/19\\_RegElit2004/regelit\\_8.html#Бизнес](http://www.fesmos.ru/Publikat/19_RegElit2004/regelit_8.html#Бизнес) (date of viewing: 03.03.2012).
5. Sulakshin S. S., Timchenko A. N. Business and authorities: experience of establishing of theoretical model of inter-connection // Union of producers of oil and gas equipment [Electronic resource]. Access mode: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=6745> (date of viewing: 03.03.2012).
6. Deryabina M.A. Theoretical and practical issues of the state-private partnership // Institute of economics of the Russian academy of science [Electronic resource]. Access mode: <http://www.inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29> (date of viewing: 03.03.2012)
7. On the concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation up to 2020: Order of the RF Government dated 17.11.2008 # 1662-r (revision as of 08.08.2009) (together with the Concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation up to 2020) // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
8. 'Expert-RA': demand of the Russian economics in the funds for modernization up to 2020 reaches 180 billion rubles // Expert RA – rating agency [Electronic resource]. Access mode: <http://www.raexpert.ru/releases/2010/Oct04a/> (date of viewing: 03.03.2012).
9. Nigmatulina Zh. The state-private partnership as a tool of the regional development // Website of OOO Leks-consulting: ZhKKh and power engineering [Electronic resource]. Access mode: <http://www.g-k-h.ru/directory/publications/detail.php?ID=735874> (date of viewing: 03.03.2012).
10. The state-private partnership // Information center for support of entrepreneurship at the market of management technologies. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.74rif.ru/renova-gov.html> (date of viewing: 03.03.2012).
11. Kolesnikov K. I. The state-private partnership: foreign experience and perspectives for Russia // Scientific bulletin of the Urals academy of the state service [Electronic resource]. Access mode: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2008/03/16/> (date of viewing: 03.03.2012).
12. Kabashkin V. A. The state-private partnership: international experience and Russian perspectives. M.: MITs, 2010. 12 p.
13. Salikhov Kh. O. On the possibilities and perspectives of the state-private partnership in Russia. Speech at the conference 'The state-private partnership: new possibilities for development of infrastructure in the countries of transition economics' October 21, 2008, Moscow [Electronic resource]. Access mode: [http://old.vcb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810\\_open.pdf](http://old.vcb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf) (date of viewing: 03.03.2012).
14. The RF Government has selected 19 regional investment projects out of 200 ones // Деловая Пресса [Electronic resource]. Access mode: [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_43\\_aId\\_476810.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_43_aId_476810.html) (date of viewing: 03.03.2012).
15. Kondratyev V. Infrastructure entrapment // Direct investments. 2010. # 11 (103). P. 22–25.
16. Research of McKinsey & Company: main issue of the Russian economics is the low labor productivity // Центр гуманитарных технологий: Expert-analytical portal [Electronic resource]. Access mode: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986> (date of viewing: 03.03.2012).
17. Russian economics modernization // Federal portal Protown.ru [Electronic resource]. Access mode: <http://www.protown.ru/information/hide/6586.html> (date of viewing: 03.03.2012).
18. Kondratyev V. Infrastructure as a factor of economic growth // Website Perspectives [Electronic resource]. Access mode: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura\\_kak\\_faktor\\_ekonomicheskogo\\_rosta\\_2010-11-10.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm) (date of viewing: 03.03.2012).
19. Analytical report: Development of the state-private partnership in the Central Federal District regions: investments and infrastructure [Electronic resource]. Access mode: [pppcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf](http://pppcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf) (date of viewing: 03.03.2012).
20. Baranovskaya N. In order to achieve parity // Russian business-newspaper. The state-private partnership. 2011. # 793 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rg.ru/2011/03/29/basargin.html> (date of viewing: 03.03.2012).
21. Kubarev E. N. Methodological bases of the state-private partnership in the innovation processes: monograph. Tomsk: Deltaplan, 2007. 131 p.

УДК 334.7  
ББК 65.321.8

**Немкина Елена Алексеевна,**

канд. экон. наук, доцент каф. экономического анализа и финансов  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: [anel-99@mail.ru](mailto:anel-99@mail.ru)

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

### EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE CONCEPT OF COOPERATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT OF VOLGOGRAD REGION BASED ON THE CLUSTER APPROACH

*Современное состояние мировой экономической системы предполагает формирование максимально сложных условий для существования и развития предпринимательской деятельности. Кризисные тенденции в мировой экономике ставят перед предпринимательскими структурами про-*

*блему выбора наиболее эффективных форм функционирования, построения структуры, наиболее актуальной и результативной в кризисных условиях. На базе исследования состояния кооперативного предпринимательства Волгоградской области дается оценка перспектив, а также*

потенциальной эффективности сформулированной концепции развития кооперативного предпринимательства на основе кластерного подхода.

*The current state of the global economic system means the formation of the most difficult conditions for existence and development of entrepreneurial activity. Crisis tendencies in the world economy establish for entrepreneurial structures the problem of choice of the most efficient forms of functioning and creation of structures, which are the most actual and efficient in the crisis conditions. Based on the research of the status of the Volgograd region cooperative entrepreneurship the perspective evaluation has been provided, as well as the potential effectiveness of the formulated concept of development of cooperative entrepreneurship on the basis of the cluster approach.*

*Ключевые слова: кооперация, предпринимательство, кооперативное предпринимательство, финансовый кризис, кластерный подход, сельскохозяйственная продукция, кластеры предприятий, бизнес, принципы кластеризации, предпринимательские структуры, регион, институты.*

*Key words: cooperation, entrepreneurship, cooperative entrepreneurship, financial crisis, cluster approach, agricultural products, enterprise clusters, business, clustering principles, entrepreneurship structures, region, institutions.*

Кооперативное предпринимательство на уровне отдельных территорий порой играет более значительную роль, чем деятельность крупных промышленных компаний. В связи с этим исследование проблем интенсификации его развития на региональном уровне приобретает особую актуальность в современных условиях. Основным выводом стало предположение о том, что базисом дальнейшего развития предпринимательства в анализируемой отрасли должно стать применение методики кластеризации. Однако также следует остановиться на том, что под кооперативным предпринимательством предполагается рассмотрение кооперативных процессов в их полном объеме. То есть кооперация предпринимательских усилий должна была включать объединение капитальных вложений предпринимателей, интеграцию способностей и идей предпринимателей, а также их предпринимательской энергии.

Как правило, кластеры предприятий формируются по инициативе одного из трех субъектов: малые предприятия, региональные органы власти и крупные корпорации. Между компаниями кластерные отношения могут устанавливаться стихийно, а также и осознанно. Имеются примеры целенаправленного формирования в международной практике таких цепочек, которые и получили в результате название «кластеров предприятий». В соответствии с данной концепцией основными условиями для образования сетевых объединений признаются:

- экспансия идеи организации бизнеса сетей;
- реструктуризация имеющихся фирм;
- укрепление взаимосвязи между общественным и частным секторами.

Благополучное создание сетевой организации может быть, даже если предприниматели ранее не имели никогда деловых контактов между собой.

Важнейшим элементом создания сети является присутствие достаточного уровня доверия между ее участниками, который достигается взаимным изучением.

Развитый кластер может включать различные институты, взаимодействующие между собой. В результате можно сказать о том, что кластер имеет свою структуру. Ядро кластера, как правило, составляют малые и средние пред-

приятия. Вследствие этого их можно разделить на несколько групп:

- последние производители;
- поставщики компонентов, сырья, услуг;
- низовые отрасли – каналы сбыта;
- производители побочных продуктов.

Если в кластере присутствуют компании, производящие один и тот же продукт, а именно являются прямыми конкурентами, главную значимость приобретают коллективные действия всех фирм – членов кластера к готовности сотрудничать, а также по поддержанию доверия.

Если группа фирм объединяется в кластер, это в разы увеличивает их конкурентные преимущества. Их можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К внешним относятся:

- рост производительности компаний;
- стремление компании к инновациям;
- стимулирование появления новых фирм.

К внутренним преимуществам кластера относятся те из них, которые могут и не охватывать весь кластер, но влияют на развитие отдельной компании. Например, в исследовательском отделе развитие неформальных отношений внутри группы неминуемо приведет к обмену опытом и информацией.

Согласно этому исследованию, малые и средние предприятия составляют большую часть поставщиков этих кластеров, образующих агломерацию вокруг крупных. Аутсорсинг в автомобильной промышленности становится правилом, а конкурентоспособность все больше зависит от конкурентоспособности поставщиков.

Указанные кластеры являются средством для решения проблем, связанных с модификациями в отношениях между автозаводами и поставщиками, а также представляют конфигурацию взаимоотношений между предприятиями. Благодаря этому возрастает роль кластеров, которые обеспечивают доступ предприятий (главным образом, малых и средних) к информации о новых технологиях и требованиях рынка, консалтинговых услугах и обучении. Ключевым моментом в образовании и развитии кластеров являются центры поддержки бизнеса, включая информационные и коммуникационные центры на уровне региона.

Методология региональной кластеризации предусматривает:

1. Установление ключевых организационных принципов, в качестве которых выступают:

1. Формирование участников кластера. Особенно важно разъединить всю производственную цепь – производителей, сферу обеспечения и технологические центры, а также обеспечить обмен ноу-хау между ними и наладить коммуникационный процесс. Для обеспечения кластером таких функций, как освоение новых рынков, повышение конкурентоспособности региона и обмен технологиями, в его состав должны войти ассоциации, региональные общественные организации, департаменты экономики и коммерции региональных органов власти. Ассоциации исполняют особую роль на государственном уровне во взаимодействии с властью. Если в развитии региона частью стратегии является кластер, то и представители региональной администрации должны войти в его состав. Также для реализации совместных проектов предприятия-конкуренты могут войти в кластер.

2. Дефиниция внутри кластера механизма координации участников. Координация во всех состоявшихся уже кластерах осуществляется модератором (нейтральным руководителем) и исполняет следующие функции:

- коммуникация и обмен информацией;
- обеспечение равновесия интересов и разрешение противоречий;
- организация между участниками взаимного доверия;
- принятие решений;
- развитие и формирование общности интересов.

Независимая консалтинговая фирма может быть представлена в качестве интегратора, технологического центра или одного из предприятий. Координация во всех эпизодах выполняется профессионалами – консультантами, трудящимися на постоянной основе.

3. Нахождение механизма финансирования кластера. Во многих рассмотренных кластерах первоначальные затраты на организацию компенсируются общественными фондами, т. к. предприятия инвестировать в долгосрочные и неопределенные проекты не рискуют. Членские взносы участников определялись количеством работающих и/или величиной оборота.

II. Предпочтение центра содействию бизнеса. Это мероприятие будет обеспечивать по следующим направлениям функции кластера:

1. Коммуникация и информация. Содержит информацию о тенденциях в экономике региона (требования рынка, товары, услуги и т. п.), о предприятиях и фондах, тенденциях и технологиях и др.

2. Поддержка совместных проектов. Единственным способом стимулирования взаимодействия между предприятиями и обменом технологиями является работа над совместными проектами. Для установления кооперативных связей кластеру необходим сервис поддержки, выполняющий следующие функции инициирования проектов, определения партнеров и т. п.:

– обучение. Данное направление предусматривает удовлетворение потребностей региона в направлениях обучения, актуальных для данного региона;

– поддержка предприятий за рубежом. При выходе на зарубежные рынки предприятия преследуют две основные цели: увеличение прибыли за счет различных уровней расходов в разных регионах и расширение рынка продаж. Достижение этих целей предусматривает различные виды кооперации предприятия: от взаимодействия в рамках одного проекта до создания совместных предприятий или даже слияния компаний. В связи с этим предприятиям необходимы два типа сервисной поддержки: во-первых, им нужна более полная информация, помогающая выйти на зарубежные рынки; во-вторых, необходима помощь в усыновлении отношений с потенциальными зарубежными партнерами;

– взаимосвязи с общественностью и маркетинг. Взаимосвязи с общественностью и маркетинг помогают привлекать в кластер новых членов, создают доверие и позитивное отношение к данному кластеру и, что еще более важно, создают общность, выраженную своим логотипом (брендом, придающим дополнительную ценность). Данное направление включает в себя такие функции, как обеспечение информационными материалами, представление кластера на национальном и международном уровнях, в Интернете, публикациях и т. п.

III. Разработка структуры управления и коммуникаций в области «know-how». Региональным кластерам необходима коммуникационная платформа, обеспечивающая обмен информацией, систематизацию «know-how» и передачу его участникам кластера.

Например, процедура создания и управления кластерами во многих странах включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Цель, потенциал и стратегия. Первый шаг является неформальным и состоит в объединении ключевых игроков будущего кластера. Существование кластера начинается с появлением соглашения по общей стратегии и целям кластера.

Этап 2. Начало функционирования. Избранные координаторы готовят оперативный план работы кластера. Это должен быть профессиональный план управления проектами, содержащий структуру проектов, графики выполнения, бюджеты, потребность в персонале и т. п. и отражающий те условия, в которых будет осуществляться функционирование кластера.

Этап 3. Функционирование. Основной задачей этапа является создание адекватной информационной и коммуникационной платформы, связывающей менеджмент кластера со всеми его участниками и внешней средой. Для появления доверия к менеджменту особенно важным является организация на высоком качественном уровне мероприятий и предоставляемого сервиса.

Этап 4. Менеджмент. Управление кластером должно быть сосредоточено на описанных выше направлениях (информация и коммуникация; обучение; инновационные проекты; интернационализация; маркетинг и взаимоотношения с общественностью).

Этап 5. Оценка деятельности. Для непрерывного улучшения управления кластером необходимо проводить регулярный аудит деятельности и/или собирать отзывы от участников кластера.

Сроки прохождения каждого этапа определяют следующие составляющие:

1. Цели кластера.
2. Размер кластера (число участников и величина региона).
3. Условия функционирования (размер команды менеджмента и объем имеющихся финансовых ресурсов для осуществления управления).
4. Подготовка кластера на неформальном этапе, когда ключевые игроки определяют свое видение кластера.

Рассмотрим возможности применения концепции развития кооперативного предпринимательства на базе кластерного подхода на территории Волгоградского региона. На основании изучения современного состояния кооперативного предпринимательства сформируем многофакторную систему, влияющую на развитие кооперативного предпринимательства в регионе, а также дадим оценки современному состоянию кооперации предпринимателей и перспективам ее дальнейшего развития.

Начнем данный анализ с определения основных факторов, влияющих на развитие кластерных кооперативных тенденций в среде сельскохозяйственного предпринимательства. К таким факторам следует отнести:

1. Общий экономический потенциал кластера;
2. Инфраструктурные особенности его развития;
3. Социальная обстановка в рамках кластера;
4. Экологическая составляющая;
5. Степень государственной поддержки процессов предпринимательства в отрасли, влияние кластеризации на ее усиление или ослабление.

Опишем воздействие каждого из факторов на процесс развития кооперативного предпринимательства на основании концепции кластеризации.

1. Общий экономический потенциал кластера. Процессы развития предпринимательства неразрывно связаны с тем, на какой экономической базе они

развиваются. Кооперативное предпринимательство не является исключением из данного правила. Залогом эффективной деятельности кластера кооперативных сельскохозяйственных предпринимательских структур является наличие высокого экономического потенциала будущего кластера. При этом под экономическим потенциалом будет пониматься не только общая экономическая характеристика кластера, но также и его текущая относительная популярность. В частности, в рассматриваемом случае определение экономического потенциала кластера невозможно без оценки текущих тенденций развития кооперативного предпринимательства в области, без анализа современной формы его реализации.

## 2. Инфраструктурные особенности развития.

Необходимо понимать, что инфраструктурная составляющая является основой развития не только отдельных кластеров, но и всей сельскохозяйственной отрасли в целом. Именно поэтому ее состоянию необходимо уделить особое внимание, проанализировать особенности ее состояния на текущий момент, а также выявить возможные пути ее развития. Следует также отметить, что экономический потенциал кластера во многом зависит от инфраструктурной составляющей, опирается на нее как на один из своих базисов. При этом характер наблюдающейся между ними взаимной зависимости носит прямо пропорциональный характер.

## 3. Социальная обстановка в рамках потенциального кластера.

Данный параметр также в значительной степени связан с первым – общей экономической обстановкой, потенциалом кластера. Однако в отличие от инфраструктурной составляющей социальная обстановка является в большей степени его следствием, а не причиной. В то же время нельзя не отметить, что благополучная реализация экономического потенциала способствует нормализации социальной обстановки в его рамках.

Особенное значение этот фактор приобретает в современных условиях. В ситуации мировой общеэкономической нестабильности все социальные процессы приобретают все более отчетливый характер, что приводит к повышению их влияния на экономические процессы. При этом верным остается и утверждение, что экономическая ситуация обуславливает развитие социальных конфликтов. Именно поэтому в рамках данного анализа было принято решение об интеграции социальных тенденций в систему факторов, влияющих на формирование среды образования кластеров кооперативных предпринимательских структур в сельском хозяйстве.

## 4. Экологическая составляющая.

Данный фактор также следует в большей степени отнести к компонентам, являющимся следствием реализации определенной экономической политики и реализации экономического потенциала кластера. Однако его значение не следует преуменьшать. С одной стороны, это следственный фактор, но с другой – благополучная экологическая обстановка является одним из факторов стабилизации социальных противоречий, залогом социальной стабильности в обществе.

## 5. Степень государственной поддержки.

Если все перечисленные выше факторы можно было бы отнести к категории общеэкономических, формирующих среду образования кластера, то последний является фактором, являющимся залогом успешного развития кластера. В особенности государственная поддержка актуальна на современном этапе развития экономики. С одной сторо-

ны, мы исходим из предположения о том, что кооперация предпринимательских структур сама по себе уже является одним из средств противодействия кризисным явлениям. Но, с другой стороны, сельское хозяйство было и остается одной из стратегических отраслей государственной экономики, базисом национальной безопасности. Поэтому государство проявляется к данной отрасли особенное внимание, которое выражается в системе государственной поддержки сельхозпроизводителей (рис. 1).



Рис. 1. Система факторов, влияющих на развитие кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанного на принципах кластеризации  
Источник: составлено автором

При этом, как было отмечено выше, в рамках представленной на рисунке системы существует ряд взаимных связей и зависимостей. Характер таких причинно-следственных связей проиллюстрирован на следующем рисунке.

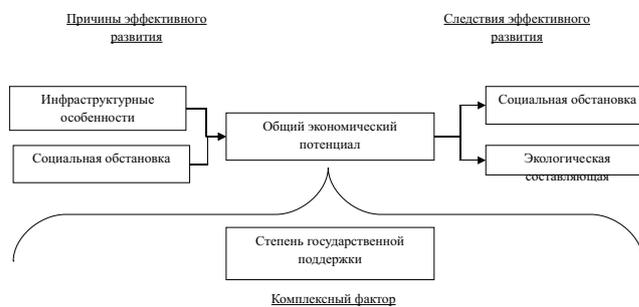


Рис. 2. Система внутренних связей в рамках факторной модели, влияющей на развитие кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанного на принципах кластеризации  
Источник: составлено автором

На основании приведенной модели попробуем оценить эффективность предложенной концепции развития кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанной на принципах кластеризации. Проводить оценку предполагается также на базе Волгоградской области как региона, в достаточной степени проанализированного на предыдущих этапах исследовательской работы.

Оценка эффективности будет проводиться на базе использования метода экспертных оценок. В частности, предполагается анализ двух состояний кооперативного предпринимательства в Волгоградской области – на современном этапе его развития – и предполагаемого состояния, достигаемого с внедрением принципов кластеризации. Система экспертных оценок будет базироваться на представленной выше многофакторной модели, в которой каждому фактору

будет соответствовать определенное значение по шкале от 1 до 5 (1 – минимальный показатель фактора, свидетельствующий о низком вкладе фактора в процессы повышения эффективности кооперативного предпринимательства; 5 – максимальное значение фактора, характеризующее его как наиболее значимый для повышения эффективности кооперативного предпринимательства).

Проранжировав факторы следующим образом, на современном этапе развития кооперативного предпринимательства в регионе мы получим следующие результаты.

Таблица

**Факторная оценка современного состояния кооперативного предпринимательства в Волгоградской области**

| Наименование фактора      | Общий экономический потенциал | Инфраструктурная составляющая | Социальная обстановка | Экологическая ситуация | Степень государственной поддержки предпринимателей |
|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------|------------------------|--|
| Экспертная оценка фактора | 4                             | 2                             | 3,5                   | 3                      | 3,5  |

Источник: составлено автором

Поясним вынесенные в таблицу значения оценки факторов.

Общий экономический потенциал рассматривался преимущественно в рамках ретроспективного анализа его развития в области на протяжении последних лет. В частности, рассмотрим данные статистики по численности предпринимательских структур в сельском хозяйстве региона, а также на показатели его качественного структурного состава.

В последние годы можно проследить как количественное увеличение числа кооперативных предпринимательских структур в регионе, так и их качественный рост. Как уже упоминалось ранее, процессы кооперации предпринимательских структур на сельскохозяйственном рынке для обеспечения условий реализации предложенной концепции кластеризации должны соответствовать требованию многосторонности этих процессов. То есть кооперация должна проявляться как в консолидации капиталов предпринимательских структур, так и в интеграции их предпринимательской энергии. Как видно из рисунка, на современном этапе

развития системы кооперативного предпринимательства в сельскохозяйственной отрасли региона пока преобладают тенденции финансовой кооперации, о чем свидетельствует преобладающее число кредитных кооперативов – 55 % от общего числа.

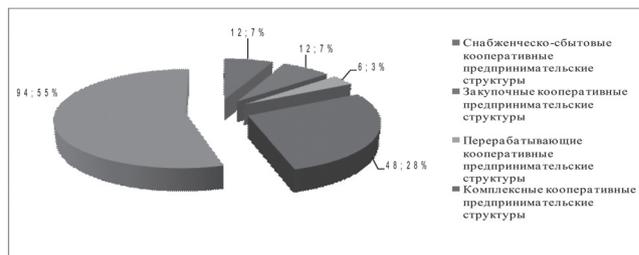


Рис. 3. Структурный состав кооперативных предпринимательских структур в Волгоградской области

Источник: составлено автором на основании данных государственной статистики

Однако необходимо обратить внимание, что значительная часть кредитных кооперативов в Волгоградской области появилась в самом начале активной фазы кооперативного движения среди сельскохозяйственных предпринимательских структур. Ее можно назвать первым этапом кооперации среди сельскохозяйственных производителей. В то же время все большее количество предпринимателей стремится не только к кредитной, но к комплексной кооперации, объединяющей в себе и интеграцию капиталов, и объединение идей, способностей и энергии предпринимателей. Именно этим можно объяснить столь высокую долю именно комплексных предпринимательских структур на рынке – 48 %.

В результате, отмечается особая целесообразность внедрения концептуальной модели в настоящее время, в период кризисных явлений в мировой экономике. Сочетание макроэкономических параметров указывает на необходимость использования новых подходов к организации предпринимательской деятельности в данном секторе экономики, таких как кластерный подход в развитии кооперативных предпринимательских структур на сельскохозяйственном рынке.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Скопина И. В., Скопин А. О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://region.mcnp.ru> (дата обращения: 01.02.2012).
2. Статистическое обозрение. Малое предпринимательство Волгоградской области 2009 // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volgastat.ru/default.aspx> (дата обращения: 01.02.2012).
3. Тимонова И. И. Межхозяйственная кооперация, как условие устойчивого развития предприятий АПК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon49.html> (дата обращения: 01.02.2012).
4. Яковлева Е., Чернышев А. Региональные модели развития кооперации и интеграции в реформируемом АПК // АПК: экономика, управление. 2005. № 5. С. 39–46.

**REFERENCES**

1. Skopin I. V., Skopin A. O. Complex development of the regional production cooperation and cluster projects [Electronic resource]. Access mode: <http://region.mcnp.ru>. (date of viewing: 01.02.2012).
2. Statistical review. Small business in Volgograd region in 2009 // Territorial authority of the Federal service of the state statistics in Volgograd region. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.volgastat.ru/default.aspx> (date of viewing: 01.02.2012)
3. Timonova I. I. Inter-economical cooperation as a condition of stable development of the APK companies [Electronic resource]. Access mode: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon49.html> (date of viewing: 01.02.2012).
4. Yakovleva E., Chernyshev A. Regional models of cooperation development and integration in the reforming agricultural and industrial complex // APK: economics, management. 2005. # 5. P. 39–46.

УДК 339.378

ББК 65.422.1

Аборвалова Ольга Николаевна,

канд. соц. наук,

доцент каф. социально-гуманитарных дисциплин

Саратовского института филиала Российского государственного

торгово-экономического университета,

г. Саратов,

e-mail: aborvalova@yandex.ru

## СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛЕ

## NETWORK TECHNOLOGIES IN THE RUSSIAN TRADE

*В статье сделан анализ сетевого ритейла, представляющего новую форму организации торговли в постсоветской России. Рассмотрены преимущества и отличительные характеристики данного способа ведения торгового бизнеса. Показаны некоторые примеры успешного использования сетевых технологий в продуктовом и непродуктовом ритейле. Изучение истории развития наиболее известных российских торговых сетей позволило определить основные тенденции формирования и этапы развития сетевой торговли. Отражены факторы, сдерживающие деловую активность организаций розничной торговли. Выделена причина недостатка подготовленных квалифицированных кадров для торговой отрасли в целом и, в частности, для продуктового ритейла. Обоснована необходимость профессиональной подготовки специалистов для торговых предприятий. Названы перспективные возможности дальнейшего развития отечественной торговли.*

*The analysis of retail network, which represents a new form of trade organization in the post-Soviet Russia has been conducted in the article. The advantages and distinctive features of this method of trading business have been reviewed. Some examples of successful use of networking in the grocery and non-food retail have been provided. The study of the history of the most famous Russian trading networks allowed determining the key trends of shaping and the development stages of the trade networks. The constraints of business activity of the retail companies have been presented. The reason for the lack of skilled personnel trained for the trade industry as a whole and, in particular for the food retail has been identified. The necessity of professional training of specialists for commercial companies has been justified. The promising opportunities for further development of domestic trade have been defined.*

*Ключевые слова: торговля, взаимосвязь экономики и торговли, сетевая торговля, организационная структура сетей, преимущества сетевого ритейла, тенденции формирования, сдерживающие факторы развития, отсутствие квалифицированных специалистов, подготовка профессиональных кадров, возможности развития.*

*Keywords: trade, economic and trade relationship, trade network, organizational structure of networks, benefits of retail network, trends of shaping, development constraints, lack of qualified specialists, training of professional personnel, opportunities for development.*

Задачи инновационного развития, модернизации российского общества невозможно решить без стабильного и эффективного функционирования экономики, наиболее динамично развивающимся сектором которой сегодня является торговля.

Если первоначальную стадию товарного обращения отличали специализация и обособление отдельных видов деятельности, то современный этап развития торговых отношений характеризует концентрация капитала, укрупнение предприятий торговли, создание торговых корпораций, привлечение иностранных партнеров. Данные процессы позволяют решать задачи максимизации прибыли и выделять операторов, занимающих лидирующее положение в отрасли.

Знание истории, специфики формирования, преимуществ тех или иных организационных форм, трудностей и рисков торговли поможет отечественным предпринимателям в организации собственного бизнеса и определении стратегии его развития.

В связи с чем особую актуальность, теоретическую и практическую значимость приобретают вопросы развития сетевых технологий в торговле, влияния этих процессов на рядового потребителя и в целом развитие торговой отрасли.

Отечественный рынок по своим масштабам и возможным доходам является крайне привлекательным для иностранных компаний, которые имеют преимущество не только в новейших формах, методах, технологиях, но и в крупных инвестициях. Для того, чтобы сдерживать натиск со стороны зарубежных компаний и выстоять в конкурентной борьбе, отечественным ритейлерам требуется использование новых методов торговли и эффективных технологий, что, безусловно, самым позитивным образом скажется на потребителе.

Создание торговых сетей – один из методов управления торговым капиталом, позволяющий получать экономию от масштаба деятельности в розничной торговле. Главное преимущество этой организационной формы, по сравнению с отдельными торговыми точками, способность достижения ценовых преимуществ путем увеличения объемов продаж и уменьшения размера наценок.

Кроме того, конкурентным превосходством торговой сети, как метода ведения торгового бизнеса, является существенная экономия ресурсов в результате объединения собственности. Соединение различных видов торговли и дистрибуции дает возможность объединения внутренние ресурсы, реагировать на рыночные изменения, распределять риски по подразделениям и, соответственно, снижать их.

Основной признак этой организационной формы торгового бизнеса – единый контроль и управление всеми магазинами, входящими в корпоративную сеть.

К отличительным характеристиками сетевой торговли можно отнести разработанную стратегию размещения

магазинов, возможность маневрирования финансовыми ресурсами, централизацию управленческой информации о состоянии запасов, поставок, продаж и др. Кроме того, общий управленческий центр позволяет централизованно осуществлять закупочную деятельность, организовывать единое перемещение товаров, выработать единый стандарт всех торговых операций.

Эффективность функционирования розничной сети существенно зависит от уровня ее организации.

Ведущие розничные торговые сети представляют собой четкую организацию компаний, работающих, как правило, по отлаженной логистической системе, что, в свою очередь, позволяет оптимизировать каждый этап работы и сократить внутренние издержки.

Достоинство сетевой торговли очевидно: крупные поставщики всегда стремятся работать с солидными клиентами. Поэтому закупочные цены, условия поставки для центрального офиса сетевой торговли всегда более привлекательны, чем для любой изолированной торговой точки.

Главной чертой сетевого строительства можно считать жесткую корпоративную дисциплину, экономию, продуманную стратегию развития, в основе которой лежит расчет, планирование, использование инновационных технологий западного рынка, а также как обязательное условие перспективного развития должно быть наличие учебных центров для подготовки сотрудников.

Примером крупнейшего российского непродуктового ритейла является сеть магазинов «Эльдорадо», основанная в 1994 году в Самаре. Основу деятельности компании, на первом этапе ее развития, определял стратегический принцип – «экономить на всем», что, как считает ее основатель и руководитель И. Яковлев, было вызвано не менеджерским гением, а банальным недостатком средств. Развитие в рамках данной стратегии, как показало время, оказалось успешным. Сегодня торговая сеть «Эльдорадо» из двух небольших магазинов в Москве и Саратове превратилась в крупнейшую компанию отрасли, в которой работает около 1 100 магазинов бытовой техники и 387 салонов связи в России и в Украине [1].

Сеть магазинов «Магнит» сегодня считается признанным лидером на рынке по количеству торговых предприятий продуктового ритейла. Данную сеть отличает гибкая ценовая политика и ассортиментная матрица, регулируемая в соответствии с уровнем доходов потребителя. Наличие сети дистрибуторских центров, получающих товар от крупных поставщиков, а также современные методы и технологии в области продаж и кадровой политики позволяют ритейлерам снижать цену товара для потребителя. Это, в конечном счете, учитывая уровень жизни российского населения, является одним из главных факторов успеха данной сети.

Сегодня «Магнит» представлен в 1 389 городах и населенных пунктах России. Имеет 64 филиала, более 5 000 магазинов шаговой доступности, 93 гипермаркета, 224 магазина косметики, в которых работают более 140 тысяч сотрудников [2].

Федеральная сеть, которую можно отнести к формату «мягкий дискаунтер», «Пятерочка», имеет сегодня около 1 500 магазинов [3]. Стратегия компании направлена на реализацию товаров повседневного спроса по низким ценам в удобно расположенных магазинах рядом с домом. Магазины сети предлагают сбалансированный ассортимент качественных товаров и пользуются большой популярностью у людей с умеренным достатком, что делает перспективным развитие данной сети.

Можно привести другие примеры образования сетевых торговых предприятий.

История образования крупных российских сетевых компаний позволяет говорить об определенных закономерностях. На первом этапе организовывается управляющая компания, где разрабатываются основные организационные принципы дальнейшей деятельности – стратегия развития. По мере увеличения числа магазинов создается распределительный центр, занимающийся предпродажной подготовкой товаров и снабжением сети. После чего начинается строительство магазинов, сосредоточенных исключительно на продажах.

Следующим этапом развития сети можно считать освоение новых, как правило, региональных рынков, где для обслуживания предприятий торговли создается необходимое количество распределительных складов и др.

Анализ функционирования российского сетевого ритейла невозможен без характеристики факторов, ограничивающих деловую активность организаций розничной торговли. Лидирующее место среди проблем торговых сетей предприниматели называют недостаточный платежеспособный спрос населения. Эту причину назвали основной больше половины (57 % от общего числа обследованных организаций) предпринимателей.

Практически равное количество предпринимателей отнесли к сдерживающим факторам высокий уровень налогов и недостаток собственных средств (по 40 % соответственно от общего числа обследованных организаций). Замыкает список «лидеров» проблем высокая арендная плата – 29 % [4, с. 365].

Сегодня среди причин, тормозящих развитие сетевых технологий в торговле, редко называют недостаток подготовленных кадров, тем не менее эта проблема в последнее время приобретает наибольшую остроту и значимость. Динамичное развитие отечественного ритейла в последние годы обнаруживает дефицит кадров.

В продуктовом ритейле текучка кадров заметно больше, чем в других видах торговли – салонах связи, магазинах одежды, мебельной торговле и др., где дело обстоит относительно благополучно. Это можно объяснить более высокими темпами развития продуктового ритейла, чем других отраслей. Здесь эмоциональная и физическая нагрузка на сотрудников восполняется невысокими требованиями к потенциальному работнику.

С другой стороны, нельзя забывать о том, что торговые сети слишком медленно выстраивают систему подготовки и закрепления кадров. Только некоторые крупные ритейлеры начали организовывать внутрикорпоративное обучение, обеспечивающее карьерный рост персонала.

К сожалению, констатация данного факта не приводит к каким-либо заметным практическим шагам. Хотя положительный опыт решения данной проблемы известен.

Первой в России обучение своих сотрудников стала проводить немецкая сеть Metro Cash & Carry, которая в 2004 году начала сотрудничать с московскими профильными учебными заведениями. В рамках программы «Metro-образование» компания организовала стажировку студентов в своих магазинах, тренинги для российских преподавателей и участвует в совершенствовании учебного процесса в профильных училищах.

Но большинство ритейлеров предпочитают готовить кадры самостоятельно, не прибегая к помощи профильных вузов и специалистов отрасли. По данным кадровых агентств, сегодня более половины сетей имеют собственные

образовательные центры, которые, как правило, ограничиваются организацией различного рода тренингов и семинаров. Их задача заключается в том, чтобы научить сотрудника работать в рамках определенной должности, повысить его профессиональный уровень.

Вузовское образование дает возможность работнику получить знания, которые позволят ему претендовать на более высокую позицию внутри компании. Понимая возможность перспективного роста, такие работники вряд ли будут искать другое место работы.

Конечно, университетские программы подготовки специалистов должны учитывать современные тенденции развития торговой отрасли, специфику развития, требования работодателей, делать акцент на прикладной характер образования. В их разработке непосредственное участие должны принимать специалисты в области торговли, сетевого ритейла, предприниматели и управленцы, которые на практике знают, какие навыки формировать у будущих выпускников вузов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Яковлев И. Эльдorado // Думай – делай – достигай! [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.release-me.ru/history/eldorado.php> (дата обращения: 25.02.2012).
2. Розничная сеть «Магнит» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://magnit-info.ru/about/history/>
3. «5» – Пятерочка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pyaterochka.ru/about/> (дата обращения: 25.02.2012).
4. Россия в цифрах-2010. Краткий статистический сборник / Росстат. М., 2010. 558 с.

#### REFERENCES

1. Yakovlev I. Eldorado // Think – do – achieve! [Electronic resource]. Access mode: <http://www.release-me.ru/history/eldorado.php> (date of viewing 25.02.2012).
2. Retail network of Magnit [Electronic resource]. Access mode: <http://magnit-info.ru/about/history/>
3. «5» – Pyaterochka [Electronic resource]. Access mode: <http://pyaterochka.ru/about/> (date of viewing: 25.02.2012).
4. Russia in Figures 2010. Summary statistical yearbook / Rosstat. M., 2010. 558 p.

УДК 658. 114

ББК 65.292

**Фомина Светлана Ивановна,**  
соискатель каф. менеджмента

Волгоградского государственного университета,  
начальник отдела мониторинга, анализа и планирования  
Управления развития предпринимательства  
Администрации Волгоградской области,

г. Волгоград,

e-mail: Winter9403@mail.ru

### ПОСТРОЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

#### ESTABLISHING OF STATE SYSTEM FOR SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE YOUTH BUSINESS IN VOLGOGRAD REGION

*Молодежь является стратегическим ресурсом экономики. Вовлечение в предпринимательскую деятельность молодых граждан характеризуется значительными положительными экономическими и социальными эффектами для общества. Автор поднимает вопросы, связанные с проблемами функционирования молодежных предприятий, и обосновывает актуальность мер государственной поддержки, применяемых в Волгоградской области. В статье раскрывается основная идея построения системы государственной поддержки и развития молодежного пред-*

*принимательства Волгоградской области, исследуются этапы ее становления, анализируются перспективные направления развития системы и сформулированы предложения по ее оптимизации.*

*The youth is a strategic resource of the economics. Involvement of young people in business is marked by significant positive economic and social effects for the society. The authors bring up the issues connected with the problems of functioning of the youth enterprises and prove the urgency of measures of the state support applied in Volgograd region. The article re-*

*veals the basic idea of establishing the state support and development of the youth business in Volgograd region; additionally, the stages of its construction are studied; the perspective trends of the system development are analyzed; and the ideas of its optimization are proposed.*

*Ключевые слова: молодежь, экономика, молодежное предпринимательство, вовлечение в предпринимательскую деятельность, развитие бизнеса, государственная поддержка предпринимательства, построение системы, комплекс мер, формы поддержки.*

*Keywords: youth, economy, youth business, involvement in business, business development, state support of business, system construction, set of measures, forms of support.*

В настоящее время активные и грамотные молодые специалисты, обладающие современной общей и научной подготовкой и стремящиеся реализовать свой потенциал, не всегда могут по ряду причин найти работу по своему профилю, что создает серьезные проблемы в сфере занятости населения.

Глобальный финансово-экономический кризис, с одной стороны, ухудшил общую ситуацию в сфере предпринимательства в целом, но, с другой стороны, снизил порог вхождения новых предприятий на рынок за счет снижения стоимости ресурсов. Таким образом, складывается уникальная ситуация, позволяющая экономически активной молодежи с учетом целевой государственной поддержки малого и среднего бизнеса успешно начать собственный бизнес [1].

На государственном уровне основным определен курс по развитию инноваций и модернизации производства. Главной движущей силой российского модернизационного проекта станет класс эффективных собственников – владельцев малых и средних предприятий. Новая экономика нуждается в современных лидерах, обученных и подготовленных по высочайшим стандартам, берущих на вооружение новейшие средства ведения и развития бизнеса [2].

Во многих зарубежных странах поддержка молодежного предпринимательства выделена в отдельное направление. Так, например, в Великобритании большое внимание уделяется созданию условий для развития молодежного бизнеса. С 1983 г. действует государственная программа «Молодые бизнесмены», которая оказывает финансовую, юридическую и консультационную помощь, особенно поощряя инновационный бизнес путем создания при вузах инновационно-технологических инкубаторов [3].

В настоящее время не существует практического механизма, который бы позволил выстроить систему взаимодействия в триаде «наука – бизнес – общество», направленную на создание благоприятных условий по стимулированию молодежного, в том числе инновационного предпринимательства, и решению стоящих перед обществом актуальных задач в сфере жилищно-коммунального хозяйства, энергосбережения, импортозамещения и т. д.

Именно поэтому построение системы государственной поддержки и развития молодежного предпринимательства направлено на решение проблем занятости и трудоустройства молодежи, создание молодежной предпринимательской среды, вовлечение молодых людей в бизнес, стимулирование молодежного предпринимательства, а также на создание в регионах инновационных «точек роста» экономики, созданных молодежью.

По законодательству Российской Федерации молодежью признаются люди в возрасте до 30 лет. В соот-

ветствии с нормативными актами Волгоградской области субъектами молодежного предпринимательства считаются индивидуальные предприниматели в возрасте до 30 лет включительно и юридические лица, в составе учредителей которых более 50 % граждан в возрасте до 30 лет [4].

Кроме того, субъекты молодежного предпринимательства можно разделить на начинающих, которые осуществляют предпринимательскую деятельность менее одного года, и действующих, которые ведут бизнес более 1 года.

Учитывая то, что на базе высших учебных заведений молодежь зачастую занимается научными разработками, внедрением нововведений, формированием продуктов интеллектуальной деятельности, использование этих результатов в предпринимательской деятельности дает право предприятию использовать статус инновационного.

Соответственно, виды экономической деятельности, которые относятся к приоритетным в системе поддержки и развития молодежного предпринимательства, определены в сфере производства конечных товаров и оказания услуг (промышленность, сельское хозяйство, бытовое обслуживание, IT-технологии, жилищно-коммунальное хозяйство, медицинские и образовательные услуги).

Для создания государственной системы поддержки и развития молодежного, в том числе и инновационного, предпринимательства необходимо решить следующие задачи:

- 1) популяризация предпринимательской деятельности в молодежной среде и вовлечение молодежи в бизнес;
- 2) проведение учебно-практических образовательных курсов для различных возрастных групп молодежи;
- 3) разработка и реализация механизмов финансовой, имущественной, консультационной, информационной поддержки субъектов молодежного предпринимательства;
- 4) эффективное взаимодействие в триаде наука – бизнес – общество;

5) распространение практики участия молодежи в программах и проектах, реализуемых в Волгоградской области.

Учитывая поставленные задачи и основную цель – создание новой формации активных молодых и инициативных предпринимателей – процесс формирования системы условно можно разделить на хронологические этапы:

- 1) мониторинг существующих разрозненных мер поддержки и развития молодежного предпринимательства;
- 2) консолидация данных мер, выработка общей стратегии и обеспечение взаимосвязи данных мероприятий с целью максимизации эффекта и увеличения объемов финансирования данного комплекса мер;
- 3) оценка эффективности данных мер и их корректировка;
- 4) распространение практики по всей территории региона.

Субъектами данной системы являются:

1) активная и энергичная молодежь, стремящаяся работать в предпринимательской, в том числе и инновационной, сфере и создать свой собственный бизнес для обеспечения самозанятости, получения финансовых результатов, собственной независимости и в глобальном смысле – развития экономического потенциала региона;

2) учебные заведения высшего и среднего образования, которые являются участниками программ, реализуемых в Волгоградской области, получают апробированную программу обучения по основам предпринимательской деятельности, эффективному менеджменту, механизму стажировок на предприятиях реального сектора;

3) бизнес-сообщество, получающее эффективный механизм привлечения молодых сотрудников, расширения бизнеса и партнерских связей;

4) органы государственной власти федерального и регионального уровня, которые решают вопросы снижения безработицы и актуальные задачи развития экономики;

5) объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства, как действующие, так и вновь создаваемые в рамках системы развития молодежного предпринимательства.

Во взаимодействии со всеми участниками государственной системы поддержки и развития молодежного предпринимательства в настоящее время реализуются комплексные мероприятия, которые позволят решить поставленные задачи.

С целью пропаганды предпринимательства как эффективной жизненной стратегии в молодежной среде, продвижения положительного образа молодого предпринимателя как «двигателя» модернизации, создания новых бизнесов в 2011 году в долгосрочной областной целевой программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009–2012 годы был включен отдельный блок мероприятий по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность и развитию молодежного предпринимательства с финансированием в объеме 25 млн руб. [5].

В марте 2011 года было заключено Соглашение между Администрацией Волгоградской области и Федеральным агентством по делам молодежи о реализации указанных мероприятий. Сформирован Организационный комитет с участием молодежных общественных организаций и органов исполнительной власти.

В 2011 году по пяти номинациям проведен конкурс «Лучший молодой предприниматель», целью которого было отметить молодых предпринимателей, которые сумели своим примером доказать, что молодежь может успешно и самостоятельно вести бизнес.

В регионе стартовал проект по обучению школьников основам предпринимательской деятельности, в котором приняли участие 1 200 школьников из 100 школ городов и районов Волгоградской области. Реализация специализированного учебно-практического курса способствует распространению знаний среди старшеклассников по основам ведения бизнеса, формированию сознания не наемного работника, а эффективного собственника, стимулированию интереса школьников к созданию собственного дела. Занятия основаны на современных инновационных методиках и активных форматах обучения, что послужит молодежи определенным стартом в развитии личностных и предпринимательских качеств.

Комплекс мероприятий по вовлечению молодежи более старшего возраста в предпринимательскую деятельность, а также по развитию молодежного предпринимательства включает в себя как меры информационного и агитационного характера с целью популяризации предпринимательской деятельности среди молодежи, так и меры прикладного характера, а именно:

- анкетирование и отбор заинтересованной молодежи;
- проведение экспертной сессии, тестирования с целью выявления предпринимательских способностей и конкурса бизнес-идей;

- обучение предпринимательским компетенциям в рамках учебно-практического курса «Основы успешного бизнеса» (бизнес-планирование, организация, проектный менеджмент) с применением активных методов обучения (тренинги, мастер-классы, деловые игры);

- проведение конкурса бизнес-проектов;

- оказание помощи в создании собственного бизнеса и его дальнейшее сопровождение, в том числе оказание финансовой поддержки [6].

В проекте в 2011 году приняло участие больше 5 тысяч молодых людей с предпринимательским мышлением.

Понимая важность развития молодежного предпринимательства, еще в 2009 году молодежь была выделена в приоритетную группу в рамках долгосрочной областной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009–2012 годы, в частности по мероприятию «поддержка начинающих предпринимателей», «субсидирование затрат на обучение».

В 2011 году был разработан отдельный механизм «поддержка субъектов молодежного предпринимательства», который предусматривает компенсацию затрат на приобретение основных средств, техники, оборудования, проведение капитального и текущего ремонта помещения, аренду помещений, рекламу, проведение землеустроительных работ, процентную ставку по кредитам.

Молодые предприниматели могут воспользоваться иными механизмами финансовой поддержки, предусмотренными указанной программой: по лизингу, сертификации, оплате образовательных услуг, программам энергосбережения, присоединению к объектам электросетевого хозяйства; поручительства по банковским кредитам, как действующие инновационные компании, малые инновационные компании, экспортно-ориентированные предприятия [4].

Кроме того, для поддержки развития предпринимательства, в том числе молодежного, созданы такие объекты инфраструктуры, как:

- 1) государственное автономное учреждение «Волгоградский региональный бизнес-инкубатор», который предоставляет в аренду помещения на льготных условиях. Из 33 резидентов, размещенных в бизнес-инкубаторе, 11 имеют статус инновационных предприятий, и более половины является субъектами молодежного предпринимательства [7];

- 2) некоммерческое партнерство «Региональный гарантийный фонд», которое предоставляет поручительства по банковским кредитам предпринимателей при нехватке залогового обеспечения;

- 3) государственный фонд «Региональный микрофинансовый центр» – микрофинансовая организация второго уровня, задачей которого является предоставление займов микрофинансовым организациям первого уровня для дальнейшего финансирования ими субъектов малого и среднего предпринимательства региона;

- 4) Евро Инфо Корреспондентский Центр, оказывающий помощь в определении рынков сбыта и установлении взаимовыгодного делового сотрудничества со странами Европейского Союза и регионами Российской Федерации;

- 5) общественные молодежные и предпринимательские организации, торгово-промышленные палаты, призванные отстаивать интересы малого и среднего предпринимательства;

- 6) Представительство Фонда содействия развитию инвестиций малых форм предприятий в научно-технической сфере в Волгоградской области проводит с участием федеральных экспертов Фонда конкурс «У.М.Н.И.К.», целью которого является выявление молодых ученых, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем орга-

низационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Каждый победитель программы получает по 200 тыс. руб. в год, которые должны пойти на выполнение проектов. В 2010 г. 24 проекта стали победителями, в 2011 г. – 27 проектов. Наш регион по результатам работы в рейтинге представительств занял 12 место из 84 по объему привлеченных инвестиций [6].

В конце 2010 года был запущен проект «Стимулирование молодежного инновационного предпринимательства в Волгоградской области». Волгоградская область была выбрана пилотным регионом в Южном федеральном округе по реализации проекта [8] и получила инвестиции в размере 1,5 млн руб. безвозмездных федеральных средств [9]. Отобрано 30 участников проекта из ведущих вузов Волгоградской области, которые прошли обучение, отобраны лучшие 15, которые прошли стажировку на предприятиях. 10 бизнес-проектов находятся на этапе регистрации малых инновационных предприятий, а затем готовятся подать заявки на получение государственной финансовой поддержки и на участие в конкурсе инновационных проектов Фонда содействия малым формам предприятий в научно-технической сфере по программе «Старт». Тем самым создан механизм «инновационного лифта».

Таким образом, комплекс мер, который реализуется в регионе совместно с заинтересованными организациями и учебными заведениями, органами государственного управления, обеспечит формирование предпринимательского мышления у молодежи, увеличение количества молодых

людей – участников программ, развитие инновационного потенциала молодежи, создание новых субъектов предпринимательской деятельности, которые получают всестороннюю поддержку.

В силу того что система поддержки и развития молодежного предпринимательства находится в начальной стадии своего развития, в дальнейшем потребуются трансформация ее отдельных блоков с учетом мониторинга и анализа результатов реализации проектов. Также предлагается в дальнейшем учесть необходимость следующих мероприятий:

1) корректировка учебно-образовательных курсов и их интеграция в существующие образовательные программы;

2) создание центра молодежного предпринимательства с целью аккумулирования информации и сопровождения проектов для получения поддержки;

3) организация школы наставничества как наиболее эффективной меры прикладного характера;

4) проведение инвестиционных площадок молодежных проектов, представляющих обоюдный интерес для предпринимательского сообщества: действующие предприниматели имеют возможность развить новый интересный проект, а молодые начинающие предприниматели привлечь средства для его реализации.

Активное взаимодействие всех субъектов системы и планомерная реализация мероприятий дадут толчок в развитии молодежного предпринимательства Волгоградской области, которое является стратегическим ресурсом региональной экономики.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сайт Российского Агентства поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.siora.ru/ru/page\\_1279611513\\_85.php](http://www.siora.ru/ru/page_1279611513_85.php) (дата обращения: 24.02.2012).
2. Селигер 2011. Предпринимательство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn--2011-mwenbz3a2dg.xn--p1ai/index.php/7-seliger2011/7-bb> (дата обращения: 27.02.2012).
3. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000.
4. О субсидировании субъектов малого и среднего предпринимательства : Постановление Администрации Волгоградской обл. от 13.07.2009 № 246-п (ред. от 28.11.2011) (вместе с Положениями «О комиссии по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства», «О проведении конкурсного отбора начинающих субъектов малого предпринимательства на право получения государственной поддержки») // Волгоградская правда. 2009. № 132. 22 июля.
5. Сайт Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.urp.volganet.ru> (дата обращения: 01.03.2012).
6. О долгосрочной областной целевой программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009–2012 годы : постановление Администрации Волгоградской обл. от 30.03.2009 № 85-п (ред. от 28.11.2011) [Электронный ресурс]. Правовая система ГАРАНТ.
7. Сайт государственного автономного учреждения «Волгоградский региональный бизнес-инкубатор» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vinkub.ru/> (дата обращения: 01.03.2012).
8. Проект «Стимулирование молодежного инновационного предпринимательства в Российской Федерации» // Ассоциация агентств поддержки малого и среднего бизнеса «Развитие» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.a-razvitie.ru/current/>. (дата обращения: 03.03.2012).
9. Об обеспечении в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества : распоряжение Президента РФ от 08.05.2010 г. № 300-рп // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 19. 10 мая.

## REFERENCES

1. Site of the Russian Agency for small and medium business support [Electronic resource]. Access mode: [http://www.siora.ru/ru/page\\_1279611513\\_85.php](http://www.siora.ru/ru/page_1279611513_85.php) (date of viewing: 24.02.2012).
2. Seliger 2011. Entrepreneurship [Electronic resource]. Access mode: <http://xn--2011-mwenbz3a2dg.xn--p1ai/index.php/7-seliger2011/7-bb> (date of viewing: 27.02.2012).
3. Rube V. A. Small business: history, theory, practice. M.: TEIS, 2000.
4. On subsidizing small and medium businesses: Decree of Administration of Volgograd region dated 13.07.2009 No.246-p (revision as of 28.11.2011) (together with the Provisions ‘On the committee for supporting small and medium businesses’, ‘On conducting competitive bidding of the starting small businesses for the right of obtaining the state support’) // Volgogradskaya pravda. 2009. # 132. July 22.
5. Site of the Department of entrepreneurship development of the Volgograd region Administration [Electronic resource]. Access mode: <http://www.urp.volganet.ru> (date of viewing: 01.03.2012).

6. On the long-term regional target program 'Development and support of small and medium business in Volgograd region' for 2009–2012: Decree of the Volgograd region Administration dated 30.03.2009 # 85-p (revision as of 28.11.2011) [Electronic resource]. Legal system GARANT.

7. Site of the state autonomous agency 'Volgograd regional business incubator' [Electronic resource]. Access mode: <http://vinkub.ru/>. (date of viewing: 01.03.2012).

8. Project 'Stimulation of the youth innovation business in the Russian Federation' // Association of the agencies supporting small and medium business 'Development' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.a-razvitie.ru/current/> (date of viewing: 03.03.2012).

9. On providing the state support of non-commercial non-governmental agencies in 2010 participating in development of the civil society institutions: decree of the RF President dated 08.05.2010. # 300-rp // Collection of the RF legislation. 2010. # 19. May 10.

УДК 338.2  
ББК 65.290.332

**Калашников Дмитрий Владимирович,**

канд. соц. наук, старший преподаватель каф. экономики  
Волгоградского филиала Российского государственного  
торгово-экономического университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: [voin\\_71@mail.ru](mailto:voin_71@mail.ru)

**Савина Светлана Анатольевна,**

канд. сельскохозяйственных наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: [voin\\_71@mail.ru](mailto:voin_71@mail.ru)

**Высочкина Светлана Анатольевна,**

старший преподаватель каф. экономики и внешнеэкономической деятельности  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: [voin\\_71@mail.ru](mailto:voin_71@mail.ru)

## КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

### CLUSTERING AS AN INSTRUMENT OF THE REGION ECONOMICS COMPETITIVENESS INCREASING

*Важнейшей задачей развития России последних лет является кардинальное изменение сырьевой модели экономического развития на модель современной инновационной экономики. Одним из методов достижения данной задачи является применение кластерного подхода, который рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных методов развития региональных территорий. Основным преимуществом кластерной модели развития является возникновение эффекта синергии между участниками кластера. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, мер государственной поддержки на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Такое объединение усилий в развитых странах показало высокую эффективность.*

*The most important task of development of Russia recently is the critical transition from the raw material model of the economic development to the model of the modern innovation economics. One of the methods of achieving such task is the application of cluster approach, which is considered as one of the most effective methods of development of the regions. The main advantage of the cluster model of development is the occurrence of the synergetic effect between the cluster participants. Con-*

*solidation of the efforts of businessmen, authorities, entities of investment and innovation activities, the state support measures at a certain area provides significant advantages in competitive struggle, promote rationalization of the production-market processes, re-distribution of risks and conduct of flexible policy required in the conditions of the rapidly changing conjuncture. Such consolidation of the efforts in the developed countries has demonstrated the high efficiency.*

*Ключевые слова: кластер, кластеризация, кластерный подход, феномен кластеризации, синергетический эффект, формирование конкурентоспособных кластеров, инновационная экономика, капитализация, контрактинг, региональная экономика.*

*Keywords: cluster, clustering, cluster approach, clustering phenomenon, synergetic effect, competitive cluster establishing, innovation economics, capitalization, contracting, regional economics.*

Отраслевая логика управления экономическим развитием в мировой практике уже сравнительно давно сменилась управлением территорией (региона – через региональные стратегии, региональные программы) как субъекта хозяйствования и объекта госрегулирования. В этом аспекте пришло и понимание того, что кластеризация хозяйственных структур – весьма продуктивное направление в деле повышения конкурентоспособности регионов, предприятий.

Новые подходы в мировой и постсоветской экономике предполагают постоянное воздействие государства на сферы производства (промышленное, лесное, сельскохозяйственное) через создание условий для развития бизнеса. Кластерный подход и его реализация являются сравнительно новым дополнительным важным фактором саморегулирования. В чем важность данного подхода? Третьяк В. П. дает ответ на этот вопрос. В его понимании «кластер» мобилизует положительные синергетические эффекты региональной агломерации, то есть близость потребителя и производителя, сетевые эффекты и их диффузии, интенсификацию навыков и умений, информативное взаимообогащение в условиях миграции персонала и выделения бизнеса [10]. Таким образом, купируются эффекты разного рода сотрудничества, но при обязательном сохранении конкуренции.

Подробные разъяснения экономической природы кластеров хотя и встречаются в научной литературе, но именуются по-разному, раскрывая различное содержание этого понятия. Имеется достаточно широко представленный опыт функционирования отдельных кластеров предприятий в различных странах. При этом существуют и довольно информативно муссированные теоретические обобщения в этой области, но нет обоснованно разработанной парадигмы экономической природы кластеров.

Надо помнить, что в кластерах конкурентоспособность является необходимым элементом (неконкурентоспособное предприятие будет исчезать вследствие его поглощения или слияния). То есть в кластерной организации практически было замечено, что конкурентоспособное предприятие тянет за собой неконкурентоспособные: происходит их поглощение (слияние), или кластерная организация позволяет развиваться слабым предприятиям на основе сотрудничества и усвоения чужого опыта. Если же говорить об отрасли, то она может потянуть за собой те отрасли, для которых выступает в роли покупателя.

Недаром в мировой практике проблеме кластеризации предприятий начали уделять все большее внимание. И если исследовать мировое экономическое пространство, то следует отметить общее и особенное в построении процесса кластеризации. Так, общее состоит в нижеследующем:

1. Пионером в создании унифицированного подхода к межфирменному сотрудничеству была Дания. Проведенная за ряд лет работа вывела Данию в мировые лидеры по кластеризации экономики, где сегодня фигурирует 29 ведущих кластеров, с выделением специализированной отрасли.

2. В Италии – стране классического малого бизнеса функционируют так называемые индустриальные округа – прототип кластеров предприятий. Например, в Пьемонте и Стренинги функционируют 200 индустриальных округов, объединяющих предприятия в 600 тыс. человек, в которых взаимодействие предприятий основано на производственной кооперации, а также 1 млн малых и средних предприятий, дающих работу 4–6 млн человек.

Государство в этих странах организует помощь кластерам, обеспечивая скидки на экспорт, гарантийное покрытие издержек и общую поддержку: привлечение инвесторов, консалтинг, создание информационных систем национального, регионального и местного уровней, позволяет производить до 90 % конкурентоспособной продукции.

3. В США принята программа кластеризации экономики. Создана комиссия по инициированию создания кластеров, наряду с которой аналогичные работы осуществляют

научные центры и университеты. Первоначальный капитал при этом выделяется штатом, с последующим привлечением средств частных компаний.

4. В Германии кластеры создаются в области применения высоких технологий. Они возникают на базе инновационных фирм при использовании финансовых ресурсов из федеральных и местных источников.

5. Финляндия опоздала в кластеризации экономики. Но, начиная с 1995 года по настоящее время, кластерный подход к становлению и анализу структуры экономики здесь стал доминирующим. Так, был опубликован отчет с оценкой перспективы конкурентоспособности девяти основных финских кластеров, страна полностью перешла от поддержки медленно растущих базовых отраслей к развивающимся на основе перспективных технологий кластерам.

6. В Японии путем различных экспериментов в экономической сфере (например, Хоккайдо) были выбраны следующие направления: поддержка промышленности, информатики и телекоммуникаций, жилищного строительства, здравоохранения и повышения благосостояния жителей страны, культуры и досуга. То есть принята поэтапная кластеризация предприятий, в том числе структур защиты природы и переработки отходов.

7. В России кластеризация развивается преступно медленно и слишком спокойно по инициативе отдельных регионов и компаний. Здесь инициатором создания кластеров является Самарская область, где через договорные отношения объединяются производители и поставщики комплектующих деталей для АвтоВАЗа (участники кластера), обязующиеся координировать свои действия в сфере финансов, маркетинга и инвестиций.

Способствовали этому новый федеральный закон «Об общих принципах организации и местного самоуправления в Российской Федерации», а также нормы обновленного бюджетного кодекса. Вхождение в кластер при этом – дело добровольное, а предприятия, вошедшие в его состав, могут принадлежать разным собственникам.

8. Образцом кластеризации является Китай. Пока крупные компании в отдельных странах пытаются вторгнуться на международные рынки, четыре группы китайских компаний, сформированные по подобию кластеров, одновременно захватили практически весь внешний рынок. А именно, компании – так называемые китайские национальные чемпионы сначала используют свои конкурентные преимущества на домашнем рынке с целью глобального укрепления своих брендов (частные экспортеры), затем выходят на иностранные рынки благодаря своей экономии на масштабе. Таким образом, кластеры предприятий выходят на иностранные рынки благодаря сплочению маленьких специализированных компаний, работающих в тесном контакте.

Все вышеизложенное является свидетельством того, что феномен кластеризации привлекает всеобщее внимание, поскольку кластеры воспринимаются как один из инструментов повышения конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве. В процессе кластеризации происходит самостимулирование, то есть рост количества успешных фирм в кластере вызывает приток других предпринимателей, которые открывают новые компании в пределах уже сформировавшегося кластера. Рассмотрение различных видов кластеров, определение их классификационных признаков позволяют сделать вывод о том, что природа кластеров многообразна. В табл. 1 представим сложную, на наш взгляд, классификацию кластеров.

## Классификация кластеров в экономике

| Признак  | Виды кластеров  |
|--|---|
| Классификация М. Портера                                       | Национальные (внепространственные), региональные, локальные   |
| Географическая концентрация                                    | Внепространственные (в т. ч. промышленные и национальные) и пространственные (в т. ч. региональные, трансграничные и локальные)         |
| Результат деятельности   | Промышленные кластеры и кластеры сферы услуг  |
| Способ использования накопленных знаний внутри компании        | Индустриальные и технологические (инновационные, интеллектуальные) кластеры   |
| Степень участия государства                                    | Кластеры с участием федеральных органов власти (федеральные, региональные, муниципальные, международные)                                |
| Природа происхождения  | Стихийные (спонтанные) и искусственные (осознанные)   |
| Отраслевая принадлежность                                      | Судостроительный, фармацевтический, туристический, автомобильный, телекоммуникационный и др.  |
| Юридическое оформление   | Явные и невыевленные  |
| Уровень зрелости (стадия развития)                             | Агломерат, зарождающийся, развивающийся, зрелый, трансформирующийся   |
| Динамика движения работающих                                   | Стабильный, развивающийся, свертывающийся   |
| Степень развития межфирменных связей                           | Сильные, устойчивые, потенциальные, латентные   |
| Структура взаимодействия с малыми предпринимателями в кластере | Кластеры Маршала, кластер «центра и спиц», кластер-спутник, кластер государственных предприятий   |
| Тип поведения на рынке   | Защитные и агрессивные  |
| Структура взаимосвязей участников                              | Зависимый (усеченный) кластер, индустриально-стагнационные, инновационно-индустриальные, проинновационные, инновационно-ориентированные |
| Объемно-динамическая характеристика                            | Малый, средний, крупный, т. е. мега-, мезо-, микрокластер   |
| Структура  | Однородный, разнородный и др.   |
| Уровень притязаний и зрелости отношений                        | Локальные, нормальные, национальные, глобальные   |
| Миссия кластера  | Инфраструктурно-инновационный, квазиинновационный, ультраструктурный мегапромышленный, кластер заимствования                            |
| Методика Минэкономразвития России                              | Дискретные, процессные, инновационные, туристические, транспортно-логистические   |

Наличие большой конкуренции на современном этапе затрудняет интегрирование предприятий в кластер, поэтому фирмы стараются занять конечную ступень производственной цепочки и сделать все, чтобы продукт их производства стал конкурентоспособным через сотрудничество с предприятиями всей цепи «производитель–потребитель». Со временем происходит разделение труда, фирмы специализируются на каком-либо отдельном виде деятельности, что позволяет управлять ими монополично. При этом правительство поддерживает специализацию и сглаживает (переводя ее в разряд «добросовестной») внутреннюю конкуренцию с помощью лицензий, стимулов и поощрений.

Так, усилия ЮНИДО по развитию кластеров начинаются с разработки набора рекомендаций с целью оказания помощи во взаимодействии правительства и частного сектора при разработке и внедрении программ по развитию кластеров и сетей малого предпринимательства. Основой программы ЮНИДО по развитию малого бизнеса при этом является преодоление технических ограничений, которые трудно избежать фирмам в одиночку [4]. Каковы же эти ограничения? Представим их в нижеследующих положениях:

– предприятия малого бизнеса не могут удовлетворять потребности рынка, который нуждается в большом количестве продукции, следовать стандартам и осуществлять регулярные поставки;

– не могут должным образом организовать эффективное производство, внедрять передовые технологии.

Решением этих ограничений является формирование кластеров, которым оказывается соответствующая государственная поддержка.

Так, в программном обращении адресованном управленцам разного уровня, президент РФ подчеркнул, что для подъема производства необходимо «в этой сфере человеческой деятельности переходить от процесса «латания дыр» к новому укладу хозяйственной жизни, где правомерно должны занять основополагающее место нанотехнологии» [5]. А это значит, что действием обратной связи изменится сфера материально-технического оснащения, следовательно, и вся инфраструктура (производственная и социальная) в соответствии с требованиями инновационного развития экономики.

Без реализации вышеуказанного страна обречена на принятие положения «догоняющей экономики», так как эта позиция, влияющая на характер и содержание системы регулирования экономикой, давно назрела: ведь, несмотря на растущие инвестиции в экономику, хозяйственная деятельность в настоящее время до сих пор далеко не соответствует уже наступившему в мире новому технологическому укладу.

Так, если обратиться к известным разработкам отечественного ученого – профессора М. Д. Дворника, то станет понятна позиция, отраженная в специальной дисциплине, названной им «Технодинамика», где он описал закономерности эволюции и изменения полномасштабных производственных систем, а также обосновал главную концептуальную мысль, заключающуюся в том, что только изменения технологий определяют условия создания новых производственных систем в изменяющихся институциональных условиях. Эта позиция оппонирует научным представлениям о так называемой «инновационной экономике», так как, в отличие от последней, суть прогрессивного движения

к более производительной экономике лежит не в области «втискивания» новых технологических решений в старые организационные системы, а в сфере подготовки условий для нового типа производства [3].

Таким образом, внедрение новых технологий в старые типы производства будет являться основой для топтания на месте и пробуксовывания всей экономической системы.

При этом «экономика развития», по Ю. В. Крупнову, является более удачным термином, чем «инновационная экономика», но с той лишь поправкой, что первому случаю имманентно присуще и внеэкономическое содержание, так как «вначале надо развитие организовать», а потом его капитализировать.

Итак, вышесказанное доказывает объективную необходимость перехода к новому техноукладу с кардинальными изменениями институциональных условий деятельности людей, в основе которых лежат изменения основного типа собственности именно на трансферт; а также достижения такого положения в хозяйственной практике, при котором будет формироваться возможность переноса технологий из одной области деятельности в другую. Собственность на трансферт и на динамику технологий предполагает при этом развитие института интеллектуальной собственности. То есть на первое место в новом технологическом укладе уже должны выйти не информационные технологии, в виде It, а эпистемические технологии, обеспечивающие возможность вычлнять те технологические решения, которые основаны на новых принципах и эффектах, требующих и новых институциональных условий их переноса в другие экономические зоны или сферы деятельности.

В рамках формирующегося во всем мире нового технпромышленного уклада, а значит, и всего технохозяйственного способа, до 90 % добавленной стоимости будет

формироваться именно в этой атмосфере динамических изменений. Об этом свидетельствует и опыт развития экономик стран-лидеров, а также современные системные исследования.

В Портеровском определении строго различаются понятия кластера отраслей, или родственных отраслей, и кластера предприятий [8]. Поэтому и автор настоящей разработки будет придерживаться данной позиции, считая, что эти суждения уже претендуют на хрестоматийную оценку.

Однако, согласно Д. А. Ялову, процесс глобализации рыночного пространства, безусловно, как бы «уничтожает» логику отраслевого управления экономическим развитием. Отрасль в этом смысле становится все более виртуальным понятием: нет ни объекта, ни субъекта ее развития, хотя программы регионального развития отрасли разрабатываются до сих пор, а стратегии социально-экономического движения по-прежнему содержат логику и термины отраслевого управления [11]. Соответственно новые подходы предполагают косвенные воздействия на развитие в большей степени предприятий, чем отраслей, а в фокусе формирования структур экономического воздействия должны быть территории: то есть создание на них условий для развития бизнеса (можно и отраслевого) в рамках производительных и других единиц. Таким образом, мы видим, что кластерный подход – это один из новых, продуктивных инструментов стратегического регулирования, где конкуренция является центральной парадигмой. В современных условиях отдельное предприятие не в состоянии бороться на открытых рынках, поэтому конкурируют уже не отдельные предприятия, а кластеры. При этом преимущества от создания кластеров, получаемые как предприятиями, так и властными структурами, представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Основные преимущества кластерных структур**

| Преимущества кластеров для предприятий   | Преимущества кластеров для государственных органов   |
|--|--|
| 1. Снижение барьеров входа в отрасль   | 1. Выявление проблем экономики региона   |
| 2. Снижение затрат за счет эффекта масштаба  | 2. Доступ к статистической и аналитической информации  |
| 3. Возможность задействовать органы власти в решении общих вопросов  | 3. Создание эффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса  |
| 4. Возможность распространить конкурентоспособность ведущей компании кластера ее на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей  | 4. Усиление действия мультипликативного эффекта в регионе, заключающегося в положительном воздействии кластера на конкурентную среду региона                                   |
| 5. Активизация инновационной деятельности, развитие прогрессивных технологий за счет тесных связей с их разработчиками   | 5. Воплощение достижений науки и образования в реальном производстве   |
| 6. Минимальное время от появления идеи до практического воплощения   | 6. Постепенная интеграция региона в глобальную хозяйственную систему страны  |
| 7. Оптимизация производственно-технологических процессов   | 7. Усиление независимости региона от экономической ситуации за его границами   |
| 8. Доступ малых предприятий к результатам высоко капиталоемких специализированных исследований, инвестированных за счет средств всех участников кластера, и, следовательно, возможность выстоять в обостренной конкурентной борьбе на глобализированных рынках | 8. Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионе   |
| 9. Сохранение хозяйственной самостоятельности и возможности осуществлять внутрикластерную конкуренцию  | 9. Рост числа фирм вокруг кластера, как следствие – увеличение занятости, уровня заработной платы, отчислений в бюджеты разных уровней   |
| 10. Возможность минимизации рисков функционирования за счет снижения уровня рентабельности предприятий, входящих в кластер   | 10. Появление экономических предпосылок для перехода от политики выравнивания социально-экономического развития территорий к политике поддержки регионов – «локомотивов роста» |
| 11. Интенсивный обмен информационными, финансовыми, кадровыми, инновационными ресурсами  | 11. Эффект масштаба и агломерации, которые создают в «локомотивах роста» импульсы для развития других регионов   |

В научной разработке авторам ближе региональный (территориальный) подход кластерного анализа реализации стратегии развития экономики регионов. При этом важно не только изучить опыт сосредоточения на определенной территории – в регионе – субъектов определенного вида производства и их размещения, но провести анализ, который, в свою очередь, должен исходить из определенного дополнения тех связей между ними, которые и будут давать дополнительные эффекты. Поэтому в представлении о кластере дополнительно следует учесть толкование В. П. Третьяка, что «кластер – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости» [10].

Данный подход основывается на учете положительных синергических эффектов региональной агломерации, то есть эффектов близости потребителя и производителя, сетевых эффектов, диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса, а также диверсификации производства. При этом в кластерах отсутствуют четкие границы между секторами и видами деятельности, все они рассматриваются во взаимосвязях.

Итак, кластерный анализ представляется как организационное образование на уровне отраслей предприятий, но в рамках какой-либо территории размещения группы этих предприятий (их сгустков) – на уровне района (в рамках определенной территории) или группы регионов (например, Юга России – регионального кластера кластеров). При этом основным инструментом анализа кластеров является составление кластерных схем, осуществляемое следующим образом.

В кластерной схеме, в общем виде, выписывается первичная продукция, занимающая промежуточное направление между отдельными компонентами и конечным продуктом, затем – техника, используемая для производства первичной продукции, далее следует специализированная продукция, входящая в эту отрасль. В завершающем порядке определяются отрасли услуг, тесно связанные с данным производством.

При этом такая схема не охватывает многообразия простых связей между отраслями (если это не касается связей «поставщик–потребитель»), а включает более сложные – определяющие комплементарность товаров, общую технологию, выступающие в образе общих посредников (последние связи отображаются в схеме штриховыми линиями).

Итак, первый этап – выделение всех производств, в которых страна (регион) достигла успеха в конкуренции межрегиональной, международной. Отрасли очерчиваются четко и насколько возможно в соответствии со стратегическими направлениями всей деятельности. Международный успех при этом оценивается по наличию экспорта или прямых иностранных инвестиций, направленных, в конечном итоге, на управление производством или повышение квалификации работников в регионе и т. д. [7].

Второй этап – расположение отраслей в схеме и установление связей между ними. Для роста национальных рынков, как известно, следует выделить локомотивные сферы деятельности, а также предприятия – лидеры производства, способные дать толчок росту экономики.

Итак, с помощью кластерного инструментария организации отраслевой деятельности регионов, стран можно выделить «локомотивные отраслевые рынки», получить информацию об их экономическом состоянии, динамике развития того или иного региона, а также сравнить по

различным параметрам тенденции их развития. При этом нужно помнить, что действие кластеров, в силу их экономической природы, лежит и в несколько другой плоскости.

Так, кластеры предприятий возникли тогда, когда встал вопрос о преимуществах зон скопления компаний, связанных между собой особыми связями.

В этом отношении следует отметить книгу А. Маршалла [6], многие положения которой, постулирующие формирование кластеров предприятий, актуальны и до сегодняшнего времени. Именно в этой книге автору удалось увидеть условия получения эффектов синергии, достигаемых при интеграции структур. То есть кластер предприятий формируется как некая отраслевая или географическая, территориальная концентрация, которая позволяет достичь эффекта «внешней экономики» за счет взаимодействия с поставщиками сырья, материалов, оборудования, а также создания групп специализированных работников. При этом в него могут входить специальные агенты для работы на удаленных рынках, и в нем могут возникать специализированные центры, секторы: совместное управление, центры объединенных финансов (или часть финансов предприятий), общее бухгалтерское обслуживание, центры управления использованием общего технического оснащения или технологическим процессом (рис.).

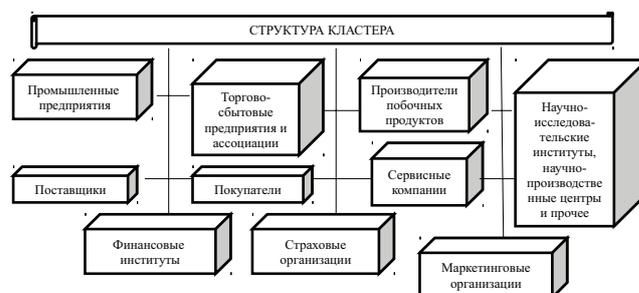


Рис. Структура кластера предприятий.

По М. Портеру, особого внимания заслуживают также три основных свойства кластеров предприятий (нижеприведенных), согласно которым современный холдинг является на сегодняшний день именно той структурой, которая в большей степени соответствует понятию «кластер». Этими свойствами (дополненными в соответствии с новыми требованиями современности) являются:

- географическая локализация, масштабы кластера могут варьироваться от одной интегрированной компании, города, до страны и ряда стран («кластер кластеров»);
- взаимосвязи между предприятиями, то есть кластер является особой формой сети взаимосвязанных предприятий, при этом движение к более глубокому развитию связей свидетельствует о степени развития самого кластера;
- техническая отраслевая взаимосвязанность, в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технически связанных друг с другом. Обычно это компании готового продукта, поставщики специализированных факторов производства, компонентов машин, сервисных услуг, финансовые институты, производители сопутствующих продуктов. При этом здесь ставится вопрос о форме контроля над собственными активами и управления ими.

Какие же связи формирует кластер? Ответ в следующем:

- в области сетевой организации бизнеса (network organization) эффект «внешней экономики» для объединения становится менее важным, чем дополнительные преиму-

щества, которые оно генерирует за счет распространения опыта и содействия его продвижению;

– опыт доказал, что кластерные формы имеют большую эффективность за счет контрактинга, чем внутрифирменных вложений: так, фирмы, связанные сетью контрактов, получают возможность координировать значительную часть бизнеса посредством механизмов рынка, где свободные агенты встречаются с целью покупки и продажи товаров и услуг;

– вместо увеличения внутрифирменных расходов, сопряженных с ростом компании и транзакциями, контрактинг пробуждает мощные рыночные стимулы (в том числе, и для малого бизнеса), такие как опционы – по акциям, и привлекательные бонусы, которые, в свою очередь, способствуют стремлению компаний обновлять технологии, принимать талантливые кадры, форсировать доступ к новым ресурсам.

Итак, формально кластер представляет собой в основном определенную группу географически соседствующих и взаимодействующих компаний – производственных структур, а также связанных с ними организаций, работающих для достижения общих целей и характеризующихся такими чертами, как явное и неявное сотрудничество, а соответственно, формальное и неформальное взаимовлияние, взаимодополнение и взаимовыручка.

При широком и более динамичном видении конкурентных преимуществ местоположение кластера определяется

его влиянием на производительность и особенно на ее рост. То есть процветание региона, страны, группы компаний зависит от производительности, с которой факторы производства (земля, технологии, производительность труда людей, управление персоналом) используются и совершенствуются при определенном их местоположении и в рамках определяющих общих связей. И если в производственных процессах кластера использует современные методы управления, адекватные структуре и организации деятельности и представляющие в конце технологической цепочки товары и услуги высокого качества, формируя адекватный высокому качеству спрос, то имеет место совокупный эффект кластера. При этом на производительность сильное влияние оказывает и качество экономической обстановки. Например, фирмы, не входящие в состав кластера, при отсутствии развитой транспортной инфраструктуры, не имеют возможности использовать прогрессивную логистику, – отсюда снижение эффективности деятельности. Также, конкуренция затухает, если нет хорошо образованных специалистов, или нет соответствующей системы машин для реализации производственного процесса и др.

Все вышеперечисленное трудно решить отдельно стоящим компаниям, поэтому только интеграция их в кластеры, оснащенные необходимой инфраструктурой, не по отраслевой, а по территориальной совокупности, решит проблему эффективности их развития.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. 280 с.
2. Внукова Н. Н. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров // Экономическое возрождение России. 2010. № 1 (23). С. 100–108.
3. Глазьев С. Ю. Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. С. 26–31.
4. Карасюк Е. Кластеризация // Секрет фирмы. 2005. № 8 (95) С. 10–16.
5. Кудинов А. Н., Лурье Е. А., Барсукова Н. Е. Региональные научно-технологические кластеры // Инновации. 2005. № 7. С. 15–18.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1. М.: Прогресс, 1987.
7. Мигранян А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www/prompis.ru/archive/2002/37/index.shtml> (дата обращения: 01.03.20112).
8. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
9. Прохорова Н. Г. Кластеры в национальной экономике // Экономика региона. 2007. № 18. С. 24–28.
10. Третьяк В. П. Кластеры предприятий. М.: Август Борг, 2006. 132 с.
11. Ялов Д. А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // Компас промышленной реструктуризации. 2004. № 4. С. 28–30.

#### REFERENCES

1. Asaul A. N. Appropriateness and trends of development of the modern entrepreneurship. SPb.: ANO IPEV, 2008. 280 p.
2. Vnukova N. N. Conceptual bases of establishing trans-boundaries financial clusters // Economic recovery of Russia. 2010. # 1 (23). P. 100–108.
3. Glazyev S. Yu. Management of development is the factor of stable economic growth // Issues of theory and practice of management. 1999. # 4. P. 26–31.
4. Karasyuk E. Clustering // Secret of a company. 2005. # 8 (95) P. 10–16.
5. Kudinov A. N., Lurye E. A., Barsukova N. E. Regional scientific-technological clusters // Innovations. 2005. # 7. P. 15–18.
6. Marshall A. Principles of economic science: in 3 volumes. V. 1. M.: Progress, 1987.
7. Migranyan A. Theoretical aspects of establishing competitive clusters in the countries with the transition economics [Electronic resource]. Access mode: <http://www/prompis.ru/archive/2002/37/index.shtml> (date of viewing: 01.03.20112).
8. Porter M. Competition: translation from English. M.: Williams, 2005. 608 p.
9. Prokhorova N. G. Clusters in the national economics // Regional economics. 2007. # 18. P. 24–28.
10. Tretyak V. P. Clusters of the companies. M.: Augustus Borg. 2006. 132 p.
11. Yalov D. A. Cluster approach as a process of management of regional economic development // Compass of industrial restructuring. 2004. # 4. P. 28–30.

09. – **МАРКЕТИНГ**УДК 339.37  
ББК 65.291.3Матыцин Денис Евгеньевич,  
аспирант каф. маркетинга и рекламы  
Волгоградского государственного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com**МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКАНАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ****MARKETING STRATEGY OF TV CHANNEL DEVELOPMENT: ACTUAL THEORETICAL ISSUES**

*В статье рассматриваются концептуальные проблемы стратегического планирования и управления предприятиями телеиндустрии. Критически проанализированы подходы к определению стратегии бизнеса, предложена авторская трактовка. Выявлена трихотомия стратегического менеджмента и обоснована ее некорректность. Представлена критика модели комплекса маркетинга «4P» и обоснована авторская концепция, базирующаяся на теории метапроизводственной функции. Разработана функциональная структура эталонной стратегии маркетинга телеканала. Делается вывод о необходимости реформирования телеканалов и их перехода от самоидентификации в качестве производителя видеоконтента к осознанию своей новой роли – поставщика аудиовизуальных медиауслуг.*

*The conceptual issues of strategic planning and management of the TV-industry companies have been reviewed in the article. The approaches to definition of business strategy have been critically analyzed; the author has proposed his interpretation. The trichotomy of strategic management has been identified, and its non-correctness has been justified. The criticism of the marketing-mix model '4P' has been presented, and the concept of the author has been justified that is based on the theory of meta-production function. Functional structure of marketing strategy of TV-channel has been developed. The conclusion has been made regarding the necessity of re-formatting the TV-channels and their transition from the self-identification as the producer of video-content to acknowledgement of their new role of supplier of audio-video media-services.*

*Ключевые слова: стратегия, маркетинг, менеджмент, телеканал, комплекс маркетинга, маркетинговая стратегия, контент, структура, планирование, телеиндустрия.*

*Keywords: strategy, marketing, management, TV-channel, marketing-mix, marketing strategy, content, structure, planning, TV-industry.*

Телеиндустрия относится к наиболее динамично развивающимся сферам «постиндустриальной» экономики, основанной на креативных видах бизнеса. Медиабизнес, в структуре которого телеиндустрия все еще выполняет функции «ядра», представляет собой систему рынков с жесткой конкуренцией, что требует от его субъектов формирования нестандартных маркетинговых стратегий. Вместе с тем анализ научной литературы показывает ограниченность исследований, специально посвященных конкуренции и маркетинговым решениям в области телекоммуникаций. В этой связи актуальной является разработка научных основ формирования маркетинговых стратегий в сфере телеиндустрии.

Стратегическое планирование и управление субъектами бизнеса – одно из самых развитых направлений исследований в области менеджмента и маркетинга. Тем не менее продолжают дискуссии о природе и взаимосвязи стратегии и тактики, месте маркетинговой стратегии в системе стратегий фирмы, концептуальных основах стратегического управления, соотношении теории и эмпирики в выработке эталонной стратегии и др. При этом доминирующая парадигма стратегического маркетинга все чаще становится объектом критики и стимулирует выработку альтернативных подходов.

Фундаментальное понятие стратегии все еще далеко от четкого определения. До сих пор «исследователи и практики хозяйственной деятельности предприятия часто используют понятие “стратегия” по-разному, полагая, что это общий термин, не нуждающийся в специальном определении, хотя его содержательная составляющая, как правило, предполагает некие различия» [1, с. 8], являющиеся «камнем преткновения» для системной интеграции разнообразных подходов. Стратегия представляет собой системный феномен, что позволяет рассматривать ее многоаспектно (на основе метода научной абстракции), однако растущее многообразие частных трактовок все более и более усложняет решение задачи синтеза определений для формирования общего представления о данном явлении.

Признавая очевидный факт, что фирма без стратегии – это совокупность активов, отягощенное конкретными обязательствами, многие исследователи трактуют стратегию произвольно, смешивая общее и особенное, абстрактное и конкретное, форму и содержание, пренебрегая понятиями диалектической логики. Ее понимают и как «план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей» [2, с. 565], и как комплекс «взаимосогласованных стратегических решений по основным направлениям деятельности и развития предприятия, определяющих его внутреннее и внешнее поведение» [3, с. 91–103, с. 97], а также как механизм достижения целей организации [4, с. 16], равно как «программный документ, содержащий, наряду с целями и ресурсами, также формы и порядок действий управленческих подразделений в меняющейся среде (формулы поведения в различных ситуациях, запрограммированные решения, или, иначе говоря, «домашние заготовки в игре»)» [5, с. 27]. При этом недостаточно полно осознается, что планы, наборы решений, программные документы и механизмы реализации – это разнопорядковые формы проявления и атрибуты стратегии, но не ее содержание. Даже ведущие теоретики менеджмента придерживаются узкоаспектных интерпретаций: так, в представлении И. Ан-

соффа, стратегия представляет собой способ формирования целей фирмы на различных уровнях ее иерархического строения [6], тогда как, по Г. Минцбергу, стратегия есть последовательная, согласованная и интегрированная совокупность управленческих решений [7], а Р. Моклер понимает под ней совокупность долгосрочных целей и планов, обеспечивающих эффективное взаимодействие с внешней средой [8].

В наиболее широком и достаточно традиционном определении стратегия – это представление руководства фирмы о долгосрочной перспективе ее развития, включающее набор целей и планов их достижения, выражающаяся в программном документе и задающая векторы конкретных управленческих решений и действий. Но и при столь высоком уровне обобщения сохраняются дискуссионные моменты. В частности, стратегия не обязательно должна иметь долгосрочный характер, хотя образно она может быть представлена как своеобразная «карта дорог, помогающая определить, как компания делает свой выбор в отношении создания прибыли на длительную перспективу» [9, с. 41]. Верным следует признать уточнение: в реальности «стратегия предприятия формируется на неопределенный срок» [3, с. 98]. Турбулентность изменений глобализирующейся рыночной среды переводит хронологические рамки в разряд атавизмов стратегического планирования.

Стратегия фирмы – это избранный способ ее эволюции в непрерывно меняющейся внешней среде. Составляющие данного определения могут быть конкретизированы для его детализации. Прежде всего стратегия есть результат выбора из альтернативных вариантов, базирующийся на видении перспектив (vision), учете особенностей предшествующего развития, оценке конкурентных преимуществ и недостатков, анализе рыночных возможностей и угроз. Подчеркнем, что, хотя стратегия нацелена в будущее, она не может полностью оторваться от прошлого, поэтому «любые исследования, связанные с долгосрочным анализом, требуют оценки прошлого опыта» [10, с. 200]. В свою очередь понятие способа предполагает наличие механизма реализации, интегрирующего цели, средства, методы, инструменты, индикаторы и предполагающего наличие корректирующих воздействий, выражаясь в программах и планах, которые связывают цели с конкретными исполнителями, синхронизируют их действия и распределяют зоны ответственности и контроля. Понятие эволюции акцентирует саморазвитие фирмы в процессе осуществления стратегии, что может привести как к формированию новых, так и к деградации уже сложившихся ключевых компетенций и конкурентных преимуществ, потребовав пересмотра и изменения стратегии. И наконец, внешняя среда является механизмом селекции (отбора) стратегических решений фирмы как рыночно-ориентированной организации. Д. Норт подчеркивает, что «мир, в котором мы живем, является неэргодическим – это мир постоянно возникающих новых изменений» [11, с. 32]. Именно поэтому «экономическая стратегия рассматривается как система взаимодействия фирмы с внешней средой» [12, с. 7]. При этом эволюция фирмы – это не просто «дрейф» под воздействием экзогенных факторов, напротив, ее содержанием являются активные действия, ведущие к преобразованию среды и конструированию своей рыночной ниши. Ведь фирмы как «эволюционирующие системы также могут играть значительную роль в изменении критериев адаптации, поскольку они способны изменять среду своего обитания» [13, с. 8], поскольку любой «вид бизнеса может и сам играть более активную роль в формировании

окружающей среды, стараясь сделать ее более подходящей для себя» [14, с. 290].

Общая стратегия фирмы представляет собой композицию функциональных стратегий, к которым относятся и маркетинговая стратегия [15], которую чаще всего понимают как конкретизацию целей общей стратегии применительно к каждому производимому товару (товарной группе) и каждому целевому рынку (сегменту) [16]. В основе маркетинговых стратегий лежит «концепция маркетинга как концепция ориентации любой деятельности на внешних и внутренних потребителей» [17, с. 37]. И. Адизес убежден: «Чтобы быть функциональной, то есть эффективной, организация изначально должна определить, для кого она существует, кто ее клиенты и какие их потребности она будет удовлетворять» [18, с. 186]. Однако это граничащее с банальностью утверждение является одной из противостоящих теоретических точек зрения, укладывающихся в своеобразную стратегическую трихотомию. Маркетинговому подходу противопоставляются, с одной стороны, подход школы М. Портера, акцентирующей ключевую роль конкурентных преимуществ и ставящей конкурентов в центр любой бизнес-стратегии; с другой стороны, «логика ресурсного подхода, исходящего из приоритета создания и поддержания уникальности ресурсов и способностей фирм» [19, с. 10]. Ориентация стратегий на уникальные ресурсы и ключевые компетенции, способы противодействия конкурентам, целевые группы потребителей полагаются взаимноисключающими векторами развития фирмы (рис. 1).



Рис. 1. Трихотомия стратегического менеджмента

Вместе с тем существует неявно выраженная взаимосвязь этих теоретических подходов. Так, ориентация на потребителей предполагает идентификацию уникальных компетенций и соответствующих ресурсов для эффективного позиционирования, а также ведение активной конкурентной борьбы на целевых сегментах. Создание и использование ключевых компетенций очевидно направлено на более успешное соперничество за рынки готовой продукции и услуг, а также на борьбу за доминирование в ключевых продуктах и за управление рыночными изменениями, т. е. нацелено и на потребителей, и на конкурентов. Особое внимание к конкурентным преимуществам и открывающимся на рынке возможностям объективно связано с реализацией маркетинговой парадигмы, но также невозможно без опоры на «стержневые» компетенции и точной оценки стратегических активов.

Поэтому трудно признать приведенные подходы альтернативными, скорее они образуют трехмерную систему координат стратегической эволюции, в континууме которой определяется тактическая позиция фирмы ( $F$ ) в каждый момент времени ( $t$ ), что графически может быть выражено

точкой с координатами:  $F_i(C_{1P}, C_{2P}, C_{3P})$ , где  $C_1$  – ориентация на конкурентов (competitors),  $C_2$  – ориентация на потребителей (consumers),  $C_3$  – ориентация на компетенции (competentions). По верному замечанию Й. Уилсона, «любая стратегия, нацеленная на достижение устойчивости в течение длительного времени, требует объединения “противоположных сил”» [20, с. 588]. И тем не менее именно маркетинговая парадигма представляется условно приоритетной, поскольку «маркетинг является погранично-соединяющей деятельностью, так как он связывает организацию с теми граничащими группами, которые используют, покупают, продают или могут повлиять на то, что предлагается, продается» [21, с. 209].

Формирование маркетинговой стратегии фирмы традиционно основывается на комплексе маркетинга (marketing mix) – наборе критически значимых управляемых факторов маркетинговой деятельности. Впервые модель маркетинг-микса была обоснована профессором Гарвардской школы бизнеса Н. Борденом и включала 12 элементов. В 1964 г. данная модель была упрощена и структурирована по мнемоническому принципу в работе Э. МакКартни. Она получила название «4Р», по первым буквам элементов комплекса маркетинга: product (товар), place (место), price (цена), promotion (продвижение). Эта простая модель постепенно приобрела характер упрощающей эвристики, постоянно воспроизводясь в учебниках и активно используя в практике. Ее не только активно воспроизводят в научных исследованиях, но и пытаются дополнить новыми элементами, начинающимися на букву «Р», например package (упаковка), purchase (покупка), personnel (персонал), people (клиенты), profit (прибыль), PR и т. д. Так удобное для запоминания мнемоническое правило стало стереотипом мышления ученых и практиков. Заикленность на букве «Р» – результат воспроизводства эвристики в качестве научной традиции. Некорректно разделение моделей маркетинг-микса для вещественных продуктов («4Р») и услуг («7Р»), для сфер образования, торговли или «электронного» бизнеса. Состав элементов комплекса маркетинга должен быть инвариантным; он не может произвольно меняться в зависимости от специфики товара или сферы деятельности. Налицо произвольный подбор элементов модели, отсутствие логики и обоснованности их включения в общую структуру. В частности, противопоставление ассортиментной и ценовой политики выглядит значительным упрощением, поскольку уже в ходе разработки нового товара определяются его статус и себестоимость, детерминирующие границы вариации его будущей цены. В свою очередь ценовая политика неразрывно связана с политикой продвижения, в зависимости от которой меняется и цена. По нашему мнению, назрела необходимость перехода от комплекса маркетинга к системе маркетинга. «Микс» – еще не система, поскольку элементы «коктейля» перемешаны в произвольном порядке.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Новакова О. И., Мерзликина Г. С. Экономическое развитие предприятия : монография. Волгоград: Политехник, 2004. 208 с.
2. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
3. Клейнер Г. Б. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на микроуровне // Вестник Государственного университета управления. Серия: Институциональная экономика. 2001. № 1(2). С. 91–103.
4. Экономическая стратегия фирмы / под ред. проф. А.П. Градова. 4-е изд., перераб. СПб.: Специальная литература, 1995. 959 с.
5. Попов Р. А. Кризисный менеджмент индустриальной организации (теоретико-методологический аспект) : Препринт # WR/2001/08. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 32 с.
6. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. СПб.: Питер, 2009. 344 с.
7. Минцберг Г. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000. 336 с.

Научной основой формирования маркетинговой стратегии телеканала ( $MS_{TC}$ ) может стать теория метапроизводственной функции [22], позволяющая рассматривать данную стратегию как систему политик-клиентской ( $A$ ), технологической ( $T$ ), контентной ( $C$ ), отношенческой ( $Ins$ ), сбытовой ( $O$ ), коммуникационной ( $Inf$ ), – комплексное осуществление которых обеспечивает синергический эффект в управлении маркетингом:  $MS_{TC} = f(A, T, C, Ins, O, Inf)$ . При этом элементы традиционного маркетинг-микса (модель «4Р») «растворяются» в предлагаемом варианте композиции ключевых управляемых маркетинговых факторов. Так, коммуникационная политика включает в себя политику продвижения, ценовая политика распределяется по всем стратегическим направлениям, ассортиментная политика тождественна контентной, поскольку видеоконтент телеканала фактически представляет собой его основной материальный продукт (рис. 2).



Рис. 2. Функциональная структура стратегии маркетинга телеканала

Общепризнано, что главный структурный сдвиг в маркетинговой теории и практике XX столетия связан с переходом от маркетинга сделок (transaction marketing) к маркетингу отношений (relationship marketing) [23, с. 3]. В результате такого концептуального «смещения» содержание «маркетинг эволюционировал от товаро-центричной точки зрения, когда внимание было сосредоточено на материальном выпуске и дискретных транзакциях, к услуго-центричной, где в центре внимания находятся нематериальные активы, процессы обмена, а также взаимоотношения» [24, с. 78]. Отсюда возникает «доминирующая логика маркетинга», объединяющая товары и услуги в единый объект продвижения, поскольку любые обращающиеся на рынке в качестве товаров вещи неявно предоставляют определенные услуги. В этой связи телеканалам предстоит достаточно сложное переформатирование и переход от самоидентификации в качестве производителя видеоконтента к осознанию своей новой роли – поставщика аудиовизуальных медиауслуг.

8. Mockler R. J. Strategic Management: An Integrative Context-Specific Process. Harrisburg-London: Idea Group Publishing, 1992.
9. Уэлборн Р. Деловые партнерства: Как преуспеть в совместном бизнесе / Уэлборн Р., Кастен В. М.: Вершина, 2004. 336 с.
10. Уинсли Р. Маркетинговая стратегия // Маркетинг / под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. С. 193–207.
11. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 256 с.
12. Васильев Ю. С. Предисловие // Экономическая стратегия фирмы / под ред. А. П. Градова. 4-е изд., перераб. СПб.: Специальная литература, 1995. 959 с.
13. Лукша П. О. Стратегии конструирования ниши в ситуации технологического доминирования (случай JAVA и SUNMICROSYSTEMS). М.: ИЭ РАН, 2009. 69 с.
14. Коллис Д. «Топографическая» съемка бизнес-ландшафта / Д. Коллис, П. Гевамат // Курс MBA по стратегическому менеджменту / ред. Л. Фэй, Р. Рэнделл. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 265–291.
15. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. 9-е изд.: пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 1200 с.
16. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: учебник для вузов. М.: Гардарики, 2002. 670 с.
17. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: учебник для вузов. 5-е изд. СПб.: Питер, 2008. 368 с.
18. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2012. 384 с.
19. Катькало В. С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления // Вестник СПбГУ. Сер. 8: Менеджмент. 2003. Вып. 3. С. 3–17.
20. Уилсон Й. Универсальной стратегической формулы не существует // Курс MBA по стратегическому менеджменту / ред. Л. Фэй, Р. Рэнделл. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 574–589.
21. О’Шонесси Дж. Стратегическое маркетинговое планирование // Маркетинг / под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. С. 208–223.
22. Иншаков О. В. Экономическая генетика и наноэкономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. 94 с.
23. Черенков В. И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга // Вестник Спб. ун-та. Сер. 8: Менеджмент. 2004. Вып. 2. № 16. С. 3–32.
24. Варго С., Лаш Р. Развитие новой доминирующей логики маркетинга // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 2. С. 73–106.

## REFERENCES

1. Novakova O. I., Merzlikina G. S. Economic development of an enterprise: monograph. Volgograd: Polytechnic, 2004. 208 p.
2. Thompson A. A. Strickland A. J. Strategic management. M.: Banks and exchanges, YUNITI, 1998. 576 p.
3. Kleiner G. B. Institutional structure of a company and strategic planning at the micro-level // Bulletin of the State university of management. Series 'Institutional economics'. 2001. # 1(2). P. 91–103.
4. Economic strategy of a company / ed. by Professor A. P. Gradov. 4 ed., revised. SPb.: Special literature, 1995. 959 p.
5. Popov R. A. Crisis management of industrial company (theoretical-methodological aspect): Preprint # WR/2001/08. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2001. 32 p.
6. Ansoff I. Strategic management. Classical edition. SPb.: Piter, 2009. 344 p.
7. Minzberg G. Schools of strategies / G. Minzberg, B. Alstred, J. Lempel. SPb.: Piter, 2000. 336 p.
8. Mockler R. J. Strategic Management: An Integrative Context-Specific Process. Harrisburg; London: Idea Group Publishing, 1992.
9. Wellborn R. Business partnerships: How to succeed in joint business / R. Wellborn, V. Casten. M.: Vershina, 2004. 336 p.
10. Winsly R. Marketing strategy // Marketing / edited by M. Baker. SPb.: Piter, 2002. P. 193–207.
11. North D. Understanding of the economic changes process. M.: Publishing house of the State university – Higher school of economics, 2010. 256 p.
12. Vasilyev Yu. S. Introduction // Economic strategy of a company / ed. by A. P. Gradov. 4 ed., revised. SPb.: Special literature, 1995. 959 с.
13. Luksha P. O. Strategies of a niche construction in the situation of technological predominance (case JAVA and SUN MICROSYSTEMS). M.: IERAN, 2009. 69 p.
14. Collis D. 'Topographic' survey of business-landscape / D. Collis, P. Gevamat // MBA course of strategic management / ed. by L. Fay, R. Rendell. M.: Alpine Business Books, 2004. P. 265–291.
15. Cotler F., Armstrong G. Fundamentals of marketing. 9 ed., translation from English. M.: Williams, 2003. 1200 p.
16. Vikhansky O., Naumov A. Management: textbook for higher school. M.: Gardariki, 2002. 670 p.
17. Fatkhutdinov R. A. Strategic marketing: textbook for higher school. 5 ed.. SPb.: Piter, 2008. 368 p.
18. Adizes I. Management of the corporation life cycle. SPb.: Piter, 2012. 384 p.
19. Katakalo V. S. Place and role of the resource concept in development of the strategic management development // Bulletin of SPbGU. Series 8: Management. 2003. Issue 3. P. 3–17.
20. Wilson Y. Universal strategic formula does not exist // MBA course of strategic management / ed. by L. Fay, R. Rendell. M.: Alpine Business Books, 2004. P. 574–589.
21. O’Shonnessy J. Strategic marketing planning // Marketing / ed. by M. Baker. SPb.: Piter, 2002. P. 208–223.
22. Inshakov O. V. Economic genetics and nanoeconomics. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2007. 94 p.
23. Cherenkov V. I. Evolution of marketing theory and transformation of predominant marketing paradigm // Bulletin of SPb university. Series 8: Management. 2004. Issue 2. # 16. P. 3–32.
24. Vargo S., Lash R. Development of predominant marketing logics // Russian journal of management. 2006. V. 4. # 2. P. 73–106.

**10. – МЕНЕДЖМЕНТ**УДК 658  
ВВК 65.291.21**Гришин Игорь Александрович**,  
д-р. экон. наук, доцент, зав. каф. менеджмента  
Волгоградского государственного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: igrishin@bk.ru**ИНТЕГРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИЙ****INTEGRATION MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE COMPANIES  
COMPETITIVENESS**

*В статье рассматривается подход интеграционно-менеджмента к управлению конкурентоспособностью организаций в условиях повышения степени открытости российской экономики при вхождении в глобальный рынок. Дается авторская трактовка интеграционного менеджмента как специального вида управленческой деятельности, раскрывается его направленность на повышение эффективности организации и формирование конкурентных преимуществ. На основе механизма государственно-частного партнерства разрабатывается способ стимулирования межфирменной интеграции организаций на уровне региона с целью создания кластеров. Сделаны выводы о перспективах интеграционного менеджмента в повышении конкурентоспособности организаций.*

*The approach of integration management to the administration of the companies' competitiveness in the conditions of increasing the degree of opening of the Russian economics while merging the global market has been reviewed in the article. The author's interpretation of the integration management as a special type of management activity has been provided; its direction at the increase of effectiveness of the company and formation of competitive advantages have been revealed. The method of stimulation of the inter-companies integration at the level of the region in order to establish clusters has been developed on the basis of the mechanism of the public-private partnership. The conclusions regarding the prospects of integration management for increasing the companies' competitiveness have been made.*

*Ключевые слова: интеграционный менеджмент, конкурентоспособность, кооперация, межфирменная интеграция, эффективное управление организацией, инновационная модернизация, государственная экономическая политика, государственно-частное партнерство, интеграционное управление, кластер.*

*Keywords: integration management, competitiveness, cooperation, inter-companies integration, effective company management, innovation modernization, state economic policy, public-private partnership, integration management, cluster.*

В современной практике менеджмента интеграция является основой обеспечения взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности и может выступать в качестве эффективного инструмента развития конкурентоспособности организаций. Интеграционные процессы в структуре российской экономики имеют устойчивую тенденцию к усилению, что во многом обусловлено ее вхождением в глобальный рынок и обострением конкуренции. Интегра-

ционный подход к развитию конкурентоспособности становится все более актуальным из-за того, что способствует активизации на российских предприятиях и организациях инновационной деятельности, обеспечивающей переход к новому качеству экономического роста. Интеграция обеспечивает углубление и конкретизацию производственных взаимосвязей в менеджменте организаций, дает дополнительные возможности получения прибыли и усиления рыночных позиций.

Общий тренд современного развития мировой экономики можно охарактеризовать как процесс ускорения научно-технического прогресса, сопровождающийся усилением его влияния на результаты хозяйственной деятельности организаций в условиях возрастания их конкурентной борьбы в системе глобального рынка. Высокий уровень информационной и мотивационной составляющих в повышении эффективности организаций ставит перед менеджментом задачу поиска путей преодоления излишне дифференцированных проектных целей и индивидуализации системы управления современных бизнес-структур. Решение этой задачи нам видится в развитии методов интеграционного менеджмента, которые позволяют объединить разобщенные предприятия, функционирующие на одних рынках, в более сложные и эффективные организации с целью повышения конкурентоспособности отдельных звеньев, входящих в интегрированную компанию, самой компании как бизнес-структуры более высокого порядка и всей национальной экономики.

В результате вхождения новой российской экономики в систему мирохозяйственных связей для нее открылся ряд перспективных возможностей, таких как увеличение внешнеторгового оборота, оживление предпринимательской деятельности, выход отдельных компаний на внешние рынки. Но наряду с этим проявилось воздействие и негативных факторов, связанных с дезинтеграцией отраслей промышленности, утратой партнерских взаимоотношений с рядом ранее взаимозависимых производств, отсутствием заинтересованности у собственников развивать научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР), нежеланием финансовых организаций поддерживать производство и реальный сектор. Дезорганизация и рассогласование российского промышленного комплекса привели к разрушению отраслевой структуры, раздробленности предприятий единого производственного цикла, что явилось одной из главных причин усиления технологического отставания от ведущих индустриально развитых стран. Объективно предстоящую инновационную

реорганизацию производственного комплекса России трудно представить без усиления интеграционных процессов и развития интеграционного менеджмента.

Для качественных преобразований народного хозяйства России необходима интеграция финансового капитала и промышленных предприятий, что позволяет снимать всевозможные ограничения на взаимное участие в собственности финансовых и производственных структур, на слияния и объединения производственных предприятий, стимулирование деятельности финансово-промышленных групп. Данные мероприятия следует рассматривать как комплекс мер, направленных на формирование механизмов самостоятельного функционирования российских предприятий в условиях жесткой международной конкуренции, а также на создание эффективной и конкурентоспособной структуры ее организации. В условиях концентрации производства в мирохозяйственных масштабах переход к устойчивому национальному экономическому росту требует создания крупных вертикально интегрированных производственно-финансовых структур, обеспечивающих расширение российских составляющих мировых воспроизводственных областей современного и новейшего технологического уровней организации производства [1].

Продолжающиеся структурные преобразования российской экономики характеризуются значительной активизацией процессов вертикальной и горизонтальной интеграции компаний, практика которых во многом далека от классического понимания межфирменной интеграции. Широта и многообразие форм интеграционного взаимодействия предприятий и организаций выводят по ряду направлений межфирменную интеграцию за рамки традиционного понимания концентрации производства и капитала, осмысливая ее как более широкое понятие. Изменение практики интеграционных процессов в условиях современной российской экономической действительности предопределяет переход управления конкурентоспособностью предприятий и организаций на новый уровень использования интеграционных механизмов менеджмента.

К настоящему времени в российской экономике уже сформирован ряд производственно-финансовых структур, отличающихся высоким уровнем интеграции, но они в основном относятся к сырьевому сектору экономики и промышленному производству с низким уровнем добавленной стоимости. В отраслях, производящих более сложную продукцию, интеграционные процессы на уровне отечественных производителей идут слабо, а интеграционный менеджмент, то есть менеджмент, ориентированный на интеграцию систем, в соответствии с принципами «Качество – Здоровье – Безопасность – Окружающая среда» [2], не используется в качестве эффективного инструмента управления конкурентоспособностью.

Непосредственно сам менеджмент часто определяется как интеграционный процесс, предполагающий выполнение набора особых функций, которые должен осуществлять всякий руководитель, независимо от сферы его деятельности для достижения целей возглавляемой им организации. Благодаря выполнению этих функций происходит интеграция деятельности в осмысленный, целенаправленный, целостный процесс [3]. Но при таком подходе мы можем лишь отдельно рассматривать некоторые механизмы и стратегии межфирменной интеграции без ее представления как единой системы взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов. Усиление интеграционной составляющей развития современных организаций обуславливает переход

к интеграционному менеджменту. По нашему мнению, под ним следует понимать специальный вид управленческой деятельности, направленный на объединение, взаимопроникновение и приспособление производственных процессов нескольких организаций друг к другу с целью повышения эффективности и конкурентоспособности на основе усиления их экономических и управленческих взаимосвязей в структуре нового целостного хозяйствующего субъекта.

Объективная потребность управления предприятиями и организациями в соответствии с подходом интеграционного менеджмента обусловлена необходимостью преодоления негативных тенденций в реальном секторе российской экономики, формирования предпосылок для его роста. Наряду с этим требуются изменения в отраслевой и технологической структуре реального сектора, которые невозможны без разработки, базирующейся на цивилизованном партнерстве государства и бизнеса, стратегии инновационного развития страны и государственной экономической политики. Поэтому стратегия инновационного развития страны предполагает определение основных целей в долгосрочной перспективе, выявление основных препятствий на пути реализации этих целей, поиск необходимых средств для преодоления существующих препятствий и достижение поставленных целей [4, с. 13].

Разработка стратегии и осуществление активной государственной экономической политики, нацеленной на решение этих важных проблем, должны идти по трем важным направлениям: перевод экономики на инновационный путь развития, структурная перестройка в реальном секторе и повышение уровня достаточности и эффективности инвестиционного обеспечения реализации структурно-инновационных преобразований. Все три магистральных направления экономической политики взаимосвязаны и представляют собой целостную систему принятия и реализации государственных решений [5].

Формирование результативной экономической политики предполагает: определение приоритетов долгосрочного технико-экономического развития; льготное кредитование их реализации за счет использования государственных гарантий; осуществление государственных инвестиционных и научно-технических программ; выращивание национальных компаний, способных стать локомотивами экономического роста; создание благоприятных условий для интеграции финансового капитала и промышленных предприятий; стимулирование предпринимательской активности крупных, средних и малых предприятий [6]. Развитие государственно-частного партнерства в сфере реализации государственной экономической политики имеет перспективы стать действенным механизмом осуществления инновационной модернизации отраслевых и территориальных производственных комплексов и повышения конкурентоспособности предприятий и организаций.

Идея генерации интеграционного сотрудничества на уровне бизнеса и государства, заложенная в данном подходе, нашла свое отражение в развитии государственно-частного партнерства. Для осуществления прогрессивной политики, позволяющей целенаправленно использовать в определенных государством стратегических направлениях инновационный и инвестиционный потенциал бизнеса, в настоящее время все активнее используется государственно-частное партнерство, представляющее собой объединение государства с крупными предприятиями как необходимое условие финансирования потребности в технологических знаниях [7].

Сам термин «государственно-частное партнерство» является переводом распространенного во всем мире термина «public – privatepartnership». В зарубежных странах и в России иногда используется термин «частно-государственное партнерство», что подчеркивает приоритетную роль частного сектора. Однако в соответствии с российской реальностью более правильным будет термин «государственно-частное партнерство», которое четко определяет ведущую роль государства. В зарубежных странах часто термин «public-privatepartnership» употребляется практически для любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса [9].

В российской экономике практика государственно-частного партнерства представляет собой достаточно новый инструмент объединения усилий государства и бизнеса при реализации различного рода крупных проектов. В текущей экономической ситуации именно развитие государственно-частного партнерства может стать главным способом усиления и углубления интеграционных процессов в структуре отраслевых и региональных производственных комплексов России. Для обеспечения экономической интеграции и эффективного использования ресурсов большое значение имеет понимание содержания и механизмов реализации государственно-частного партнерства, набора инструментов и процедур его применения, включая последовательность действий и темпы требуемых изменений. Данный подход позволяет определить комплекс мероприятий по ее реализации на государственном, региональном и муниципальном уровнях управления. При этом эффективность данных мероприятий должна обеспечиваться решением инструментальных задач экономической политики, к которым относятся:

- механизм конкурсного размещения государственных заказов при осуществлении финансирования государственных инвестиций;
- рационализация структуры государственных инвестиций, а также проектного наполнения выдаваемых государственных гарантий;
- концентрация государственных капитальных вложений по узкому спектру приоритетных программ, выстраивание системы приоритетов при расходовании ресурсов бюджета развития и строгих критериев предоставления средств;
- привлечение средств частных отечественных и иностранных инвесторов для финансирования технического перевооружения российских предприятий и организаций;
- повышение качества информационной базы для функционирования системы государственного регулирования экономики на основе развития методов управленческого учета и статистической отчетности;
- преодоление структурной диспропорции экономической системы, отраслевых и территориальных производственных комплексов страны;
- возрождение отраслевой науки, предполагающей усиление кадрового и научно-инновационного потенциалов.

Успех деятельности в обозначенных направлениях экономической политики во многом зависит от интеграционного потенциала предприятий и организаций, входящих в состав отраслевых и территориальных производственных комплексов. Интеграционные процессы, протекающие в их структуре, в полной мере соотносятся с федеральным, региональным и муниципальным уровнями экономической политики. Исследование особенностей интеграции на каждом уровне позволяет разрабатывать новые подходы к повышению конкурентоспособности отечественных предприятий

и организаций, которые в большинстве сконцентрированы в экономически развитых городах.

Процессы развития производства, определяющие возникновение и рост городов, являющиеся основой, на которой развиваются и действуют остальные факторы экономики региона. Возникая первоначально в определенном пункте, имеющем благоприятное сочетание экономических, транспортных, природных и демографических условий, отдельные производства продолжают развиваться и расширяться. Они образуют центры формирования ряда других производств и иных видов предпринимательской деятельности, использующих сложившиеся экономические и пространственные преимущества населенного пункта.

Возникнув однажды как центр сосредоточения предприятий и организаций определенной отрасли, город в дальнейшем создает все более благоприятные условия для развития в регионе именно этого вида деятельности. Новые предприятия чаще всего возникают там, где ранее были созданы и достигли достаточного развития предприятия той же отрасли, которые оказывают поддержку и развивают кооперационные связи с новыми производствами. Все это приводит к тому, что каждый город приобретает особую отраслевую направленность развития. Таким образом, территориальная концентрация производственных сил, локализуемая городами, определяет их роль как основы комбинирования и кооперирования производства, что обеспечивает возможность развития интеграционных процессов в масштабе территориального производственно-го комплекса.

Процессы концентрации производства в городах сопровождаются интеграцией разнообразных видов деятельности в масштабе региона. На этом фоне все более переплетаются различные сферы производственной и непроизводственной деятельности, происходит их взаимное обогащение и развитие в условиях активизации предпринимательства. В связи с этим возникает и развивается сложная система взаимосвязей между городами, являющимися центрами концентрации экономической и деловой активности. С течением времени в этой системе усиливается межфирменная интеграция, охватывающая промышленные предприятия, вспомогательные производства, строительные и транспортные организации, финансовые и страховые компании, посреднические и коммерческие фирмы, увязанные в единую производственную цепочку.

Интеграционные процессы, активно развивающиеся в рамках городских производственных комплексов, создают основу повышения конкурентоспособности региональной экономики. Поэтому в экономической политике региона особое место должно уделяться интеграционному развитию конкурентоспособности, которое нами видится в реализации кластерной модели, позволяющей активизировать интеграционные процессы путем стимулирования малого и среднего предпринимательства в условиях пересечения интересов местных деловых кругов и собственников внешнего по отношению к региону капитала, рассматриваемых в качестве потенциальных инвесторов.

Построение кластерной модели интеграционного развития конкурентоспособности предприятий и организаций в региональной экономике обусловлено следующим:

- основой интеграционного развития конкурентоспособности являются активизация и расширение кооперационных связей крупных, средних и малых предприятий, увязанных в единую технологическую цепочку в процессе производства и продвижения продукции на рынок;

– общий каркас кластерной модели формируется градообразующими предприятиями, создавшими сеть подконтрольных средних и малых фирм для обслуживания собственных производственных нужд, а также общественными объединениями предпринимателей и местными деловыми кругами, которые установили контроль над большей частью производств региона, функционирующих независимо от градообразующих предприятий;

– для повышения эффективности региональной экономики требуется усиление в ней уровня инновационной активности, которое может быть обеспечено посредством развития предпринимательства на основе расширения кооперационных и углубления интеграционных связей крупного, среднего и малого бизнеса;

– системообразующим элементом кластерной модели развития интеграционного сотрудничества должно стать государственно-частное партнерство, создание которого должно осуществляться на основе объединения усилий региональной власти и местных деловых кругов;

– создавая необходимые условия для научно-производственной деятельности, государственно-частное партнерство стимулирует интеграционные процессы в региональной экономике, увязывая предприятия крупного, среднего и малого бизнеса в единые технологические цепочки, увеличивая тем самым долю добавленной стоимости;

– на основе расширения кооперационных связей предприятий и организаций региона в условиях повышения их научно-технического и технологического обеспечения улучшается качество обслуживания рынков, сокращаются затраты на производство и реализацию продукции, возрастает эффективность функционирования отраслей территориально-производственного комплекса, что способствует развитию интеграционных процессов в экономике региона.

Достоинством кластерной модели интеграционного развития конкурентоспособности следует считать активизацию сотрудничества крупных, средних и малых предприятий в экономике региона. Создание интегрированных структур в условиях все большей открытости российской экономики можно расценивать как своего рода защиту от агрессивного иностранного капитала, активно проникающего в высокодоходные отрасли и сферы деятельности экономики регионов. Сращивание крупного, среднего и малого бизнеса на региональном уровне в единые производственно-технологические цепочки усиливает конкурентные позиции местных предприятий и организаций за счет экономии на транзакциях и перехода на интеграционные формы управления.

Таким образом, использование форм и методов интеграционного менеджмента в управлении региональной экономикой дает наибольшую отдачу в условиях развития всестороннего сотрудничества крупного, среднего и малого бизнеса, предполагающего три последовательных этапа. Во-первых, расширение кооперационных связей между организациями региона; во-вторых, построение производственно-технологических цепочек в масштабе экономики региона; в-третьих, формирование на их основе региональных кластеров как интеграционной формы сотрудничества крупных, средних и малых предприятий. Использование механизмов интеграции должно стать центральным звеном модернизации региональной экономики и главным фактором повышения ее конкурентоспособности. Активизация интеграционных процессов является следствием общеэкономических тенденций в системе мирового хозяйства, потому региональная политика, направленная на интеграционное развитие конкурентоспособности в полной мере соответствует общему вектору инновационного развития российской экономики.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Антонов Г. Д., Иванова О. П. Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России? // ЭКО. 2002. № 12. С.106–111.
2. Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. 2004. № 7. С. 3–14.
3. Жихаревич Б., Жунда Н., Русецкая Н. Экономическая политика // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 94–107.
4. Клинова М. Государство и частный капитал в поисках прагматичного взаимодействия. М., 2009. 122 с.
5. Марек А. И. Научно-производственные комплексы: формирование и развитие / А. И. Марек, А. И. Семенов; под ред. Д. С. Львова. М.: Наука, 1985. 144 с.
6. Рукина И. О приоритетах промышленной политики // Экономист. 2003. № 12. С. 61–64.
7. Хачатуров А. Е. Интеграционный менеджмент // Российское предпринимательство. 2002. № 9 (33) С. 96–102.
8. Цыгичко А. Важнейший приоритет промышленной политики // Экономист. 2001. № 2. С. 13.
9. Менеджмент как интеграционный процесс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://upravlenc.org/osnovy-menedzhmenta/50-menedzhment-kak-integratsionnyj-protsess.html> (дата обращения: 01.03.2012).
10. Санникова Т. Public – private partnership // OPEN ECONOMY [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.opec.ru/comment\\_doc.asp?d\\_no=46833](http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833) (дата обращения: 01.03.2012).
11. Marfels C. Aggregate Concentration in International Perspective / C. Marfels. – Halifax: Institute for Research on Public Policy, 1987.

## REFERENCES

1. Antonov G. D., Ivanova O. P. How can the integration companies be established in the industry of Russia? // EKO. 2002. # 12. P. 106–111.
2. Gubanov S. Industrial policy and the state // Economist. 2004. # 7. P. 3–14.
3. Zhikharevitch B., Zhunda N., Rusetskaya N. Economic policy // Issues of economics 2006. # 7. P. 94–107.
4. Klinova M. State and private capital searching for pragmatic cooperation. M., 2009. 122 p.
5. Mareck A. I. Scientific-production complexes: establishing and development / A. I. Mareck, A. I. Semenov; ed. by D. S. Lvov. M.: Nauka, 1985. 144 p.
6. Rukina I. On the priorities of industrial policy // Economist. 2003. # 12. P. 61–64.
7. Khachaturov A. E. Integration management // Russian entrepreneurship. 2002. # 9 (33). P. 96–102.
8. Tsygichko A. The most important priority of industrial policy // Economist. 2001. # 2. P. 13.

9. Management as an integration process [Electronic resource]. Access mode: <http://upravlenec.org/osnovy-menedzhmenta/50-menedzhment-kak-integratsionnyj-protsess.html> (date of viewing: 01.03.2012).

10. Sannikova T. Public-private partnership // OPEN ECONOMY [Electronic resource]. Access mode: [http://www.opec.ru/comment\\_doc.asp?d\\_no=46833](http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833) (date of viewing: 01.03.2012).

11. Marfels C. Aggregate Concentration in International Perspective / C. Marfels. Halifax: Institute for Research on Public Policy, 1987.

УДК 338.28

ББК 65.291.551

**Жура Светлана Егоровна,**  
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита  
Института управления,  
г. Архангельск,  
e-mail: [Sgura@rambler.ru](mailto:Sgura@rambler.ru)

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

### MANAGEMENT OF INNOVATION ACTIVITY FOR THE PURPOSE OF SMALL INNOVATION BUSINESS DEVELOPMENT

*На современном этапе экономического развития РФ выделяется проблема недостаточного развития малого инновационного бизнеса. Малый бизнес имеет множество положительных сторон для создания и продвижения инновационных продуктов. Необходимо уделять внимание созданию инновационного климата, что будет способствовать повышению инновационной активности хозяйствующих субъектов и позволит повысить их инновационную восприимчивость. Это становится возможным посредством создания нового экономического механизма, позволяющего осуществлять поддержку путем создания благоприятных экономических и юридических условий, формирования новой наукоемкой продукции, определения приоритетов общественного развития и их финансовой поддержки с помощью реализации фискальной политики, развития малых и средних частных инновационных компаний, относящихся к сфере венчурного предпринимательства.*

*At the present stage of economic development of the Russian Federation the problem of insufficient progress of small innovation business is notable. Small business has numerous positive features for establishing and promoting the innovation products. The innovation climate establishing should be paid attention that will contribute to increasing the innovation activity of the economic entities and allow increasing their innovation receptivity. It is possible by means of creation of the new economic mechanism that allows supporting by establishing favorable economic and legal conditions, forming new high-technology production, defining priorities of social development and their financial support with the help of implementation of fiscal policy, development of small and medium private innovation companies related to the field of venture entrepreneurship.*

*Ключевые слова: инвестиции, инновационная деятельность, инновационный процесс, стадии инновационного процесса, инновационная активность, инновационный климат, участники инновационной деятельности, малый инновационный бизнес, малый бизнес.*

*Keywords: investments, innovation activity, innovation process, stages of innovation process, innovation activity, innovation climate, participants of innovation activity, small innovation business, small business.*

Проблемы, связанные с инновациями и инновационной деятельностью не являются новыми. Количество работ в области инноваций постоянно растет, но интерес не ослабевает к данной проблеме и в настоящее время. Обзор экономической литературы по инновационной проблематике показал, что существуют различные трактовки понятия инноваций, инновационных процессов, малого инновационного предприятия, что в свою очередь усложняет разработку теории управления инновационной деятельностью

Само понятие «innovation» впервые появилось в научных исследованиях культурологов еще XIX веке и означало введение некоторых элементов одной культуры в другую. Технические нововведения стали изучаться только в XX веке. В настоящее время в экономической литературе можно встретить два подхода к инновациям: более широкий и более узкий. Примером широкого подхода является позиция австрийского ученого Й. Шумпетера, который ввел понятие инноваций, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [1]. Толковый словарь Коллинза, основываясь на высказываниях Й. Шумпетера, определил инновацию как «осуществление изменений путем внедрения чего-либо нового» [2].

Большинство авторов склоняются в своих исследованиях к более узкому пониманию инноваций, который учитывает чисто научно-технический аспект, касающийся создания и производства новой продукции, нововведений в технологии. Данное ограничение обусловлено, прежде всего, той огромной ролью, которую данные изменения играют в хозяйственных процессах и социально-экономическом развитии общества. Большое значение имеет и большая простота достижения экономического эффекта при внедрении технических новинок по сравнению с организационными, экономическими и социальными нововведениями, а также более широкая проработка наукой проблем технических изменений.

На наш взгляд, управление инновационной деятельностью является объективной реальностью, поскольку еще М. Портер выделял четыре стадии конкурентного развития страны [3, с. 129]:

- стадия развития на основе факторов производства;
- инвестиционного развития;
- инновационного развития;
- развития на основе благосостояния.

Следовательно, на основе вышеизложенного можно выделить следующие источники экономического развития страны:

- на основе развития факторов производства;
- инвестиций;
- инновационной деятельности.

На наш взгляд, проблема, связанная с инновационным развитием, состоит в повышении инновационной активности и восприимчивости хозяйственной среды, в частности, посредством стимулирования инновационных процессов в малом бизнесе. С использованием механизма рыночного саморегулирования проблема может быть частично решена, но имеющиеся недостатки данного механизма (краткосрочность решаемых задач, неравные условия хозяйствования и т. д.) обуславливают необходимость государственного вмешательства в данный процесс.

Инновационный процесс базируется на инновационной деятельности людей, что можно рассматривать как целенаправленную работу людей (совокупность работ) по созданию инновационного продукта, его внедрению и распространению. Инновационный процесс включает в себя несколько взаимосвязанных этапов. Прежде всего это этап «проектирования и конструирования». Он включает в себя опытно-конструкторские, проектно-организационные работы, базирующиеся на знаниях и идеях, и направленные на разработку инновации (нового продукта, технологии или процесса). Итогом деятельности чаще всего является подготовленная документация. Вторым этапом является «опытное производство». Данный этап связан с изготовлением небольшой партии разработанной продукции. Прототип продукции запускается на рынок, и изучается спрос на него. В случае если продукт пользуется спросом, то оно запускается в массовое производство. Следующий этап – «коммерческое производство». Он предназначен для насыщения рынка инновационным товаром, здесь же данный товар должен не только окупиться, но и принести прибыль. Последний этап связан с потреблением нового товара, а возможно, по окончании срока полезного использования и утилизации. Вопросам правильной утилизации в нашей стране, к сожалению, не уделяют должного внимания, а ведь многие продукты могут нанести вред не только окружающей среде, но и здоровью человека (яркий пример – энергосберегающие лампочки, вопросам использования которых уделяется внимание, а утилизации – нет).

На наш взгляд, инновационная деятельность – это деятельность (совокупность работ) по созданию новшества, его производству и внедрению в хозяйственную среду с целью удовлетворения общественных потребностей. Инновационная деятельность может быть представлена как система, так как обладает всеми признаками системы и содержит следующие элементы: субъект инновационной деятельности (кто осуществляет деятельность), объект инновационной деятельности (на разработку чего направлена деятельность) и инновационную сферу (область взаимодействия субъекта и объекта инновационной деятельности).

Инновационная деятельность во многом зависит от инновационной активности субъектов. Инновационная активность представляет собой интенсивность разработок и продвижения инноваций. На нее влияют наличие и степень развития конкурентной среды, производственной,

научной, информационной и прочей инфраструктуры, мотивация субъектов инновационной деятельности и т. д. Большое значение имеет инновационная восприимчивость социально-экономической системы любого уровня к инновациям, т. е. способность создавать, осваивать новшества и удовлетворять спрос в новых продуктах. На нее влияют также множество факторов, и социальных, и экономических, и технических, и т. д.

В настоящее время в РФ выделяется ряд негативных тенденций, которые сдерживают инновационное развитие. К ним можно отнести и инфляционные процессы, и ориентацию товаропроизводителей на текущие нужды, высокую изношенность основных фондов, отсутствие заинтересованности в разработке и производстве инновационных товаров и т. д. В данном случае большое значение принадлежит государству, которое на всех уровнях управления должно стимулировать разработку и внедрение инновационных продуктов, которые способствовали бы развитию конкурентоспособности территорий как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В разных странах государство по-разному оказывает поддержку новаторам, несмотря на возможность саморегулирования рынка, даже в вопросах инновационного развития.

Основой развития производства в рыночных условиях является конкуренция. Следовательно, конкуренция должна стимулировать и инновационную деятельность производителей, которая основана на мотивационном механизме товаропроизводства и в свою очередь обусловлена экономическими мотивами. В нашем исследовании мотив является одним из важных элементов, так как разные субъекты инновационной деятельности на разных этапах имеют различные мотивы деятельности. Мотив в ракурсе инновационной деятельности – интерес, который преследуют субъекты инновационной деятельности, и степень их активизации. Часто выделяют понятие стимулов. Стимул – это внешний побудитель (можно назвать мотиватор), который побуждает к определенному поведению.

Инновационный процесс включает как личные мотивы (индивидуальные), так и коллективные (групповые). Особенностью мотивации, на наш взгляд, в инновационной деятельности будет являться не только экономическая составляющая (хотя она останется базовой), но и возможность самореализоваться новатору как личности.

Мотивом при производстве товаров предпринимателем является желание получить избыточную прибыль на вложенный капитал. Возможность получения дополнительной прибыли возникает в результате его временной монополии на использование новшества, что подтверждается наличием патента.

Кроме предпринимательского дохода мотивом внедрения инновационных товаров может служить возможность заключения учредительного договора, первоначальный капитал может быть сформирован как за счет собственных средств учредителей, так и за счет внешних заимствований, в том числе и за счет эмиссии акций.

Крупные производители преследуют цель – получение наибольшего дохода (максимальной прибыли на инвестиции). В этом случае прибыль достигается при массовом производстве и минимизации издержек.

Потребители инновационных товаров предполагают получение экономического, социального и технического эффекта для удовлетворения своих потребностей.

На каждой стадии могут быть разные участники инновационного процесса, соотношение стадий и участников схематично рассмотрено на рис.

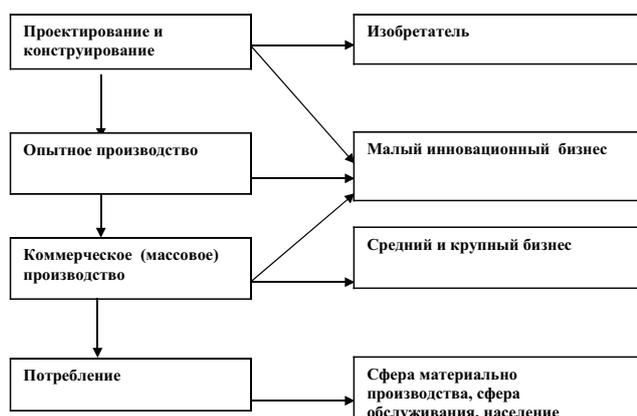


Рис. Соотношение между стадиями и участниками инновационного процесса

Как видно из схемы, малый инновационный бизнес может являться участником на разных стадиях инновационного процесса: на проектировании и конструировании, опытном производстве, в массовом производстве (хотя и реже, чем на предыдущих). Следует также отметить, что малый инновационный бизнес может быть участником стадии потребления, в целях удовлетворения экономических, технических или социальных потребностей. Это закономерно, поскольку он более маневрен и имеет возможность минимизировать риски путем их диверсификации.

Малый инновационный бизнес, на наш взгляд, это бизнес, осуществляемый субъектами инновационной деятельности частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий, и направленный на удовлетворение общественных потребностей в разработке и внедрении инноваций.

В то же время, в силу объективных причин, малый инновационный бизнес находится в худших конкурентных условиях по сравнению с крупным бизнесом, у них выше издержки производства, ниже уровень технической оснащенности, менее квалифицированные кадры и т. д., что требует создания развернутой системы поддержки данного сектора на инновационном рынке.

Одной из самых затратных стадий инновационного процесса является внедрение, поэтому, на наш взгляд, на данной стадии мотиватором товаропроизводителей может стать государство посредством возмещения части повышенных затрат, но не безвозмездно, а с возможностью участия в будущем в сверхприбылях. В данном случае государство преследует не только общественные интересы, но и может использовать инновационную сферу для повышения государственных доходов на основе государственно-частного партнерства.

Даже если государство и не является прямым участником инновационной сферы, все равно оно является заинтересованным лицом в развитии инновационного предпринимательства, поскольку оно способствует насыщению рынка новыми потребительскими товарами, способствует открытию новых предприятий, созданию новых рабочих мест, конкурентной среды.

В то же время задачи инновационного развития отличаются на федеральном и территориальном уровнях. На федеральном уровне должны решаться вопросы приоритетных направлений развития науки, техники, повышения конкурентоспособности производства и продукции страны.

Следует отметить, что в марте 2010 года был предложен проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020», разработанный на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Целью предлагаемой Стратегии является перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития, который должен характеризоваться такими основными показателями в 2020 году как, увеличение доли предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40–50 % (в 2009 году доля составляла 10,4 %); повышение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (в том числе атомной энергетики, авиатехники, космической техники и услуг и т. д.) до 5–10 %; увеличение удельного веса экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров до 2 % (в 2008 году он составлял 0,35 %); валовая добавленная стоимость инновационного сектора в валовом внутреннем продукте должна составить с 17–20 % (в 2009 году она составляла 11,8 %); удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции планируется увеличить до 25–35 % (в 2009 году удельный вес составлял 2,4 %); а также прочие показатели развития [4, с. 17]. В проекте документа выделены три основных варианта инновационной стратегии: «инерционного импортоориентированного технологического развития», «догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности», «достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях».

На территориальном уровне вопросы инновационного развития должны тесно увязываться с социально-экономическим развитием конкретной территории на основе эффективного использования имеющегося производственного, материально-технического, сырьевого, трудового потенциала. Инновационное развитие на федеральном уровне должно быть направлено на решение проблем межотраслевого характера и на реализацию крупных межотраслевых проектов на базе создания новшеств, приводящих к кардинальным изменениям в технологической базе страны. И несмотря на то, что территориальная политика базируется на общегосударственной, в то же время она должна быть связана с реализацией территориальных приоритетов и проблем.

Важным моментом, на наш взгляд, является также вопрос использования государством различных экономических форм и методов воздействия. Единого мнения по поводу объекта регулирования инноваций государством нет, объектом могут выступать и циклы, и процессы, и деятельность. Мы считаем, что объектом регулирования на федеральном уровне должны быть спрос и предложение на инновации. Спрос может регулироваться государством путем приобретения им инноваций, то есть государство выступает как первый заказчик и потребитель. В настоящее время регулирование спроса носит достаточно ограниченный характер и связано с продукцией общегосударственного назначения (космической, авиационной, военной, т. д.). На спрос возможно воздействие путем проведения фундаментальных исследований, поддержки обновления основных производственных фондов, стимулирования вложений в инновационную сферу. Регулировать предложение государство имеет возможность путем финансирования приоритетных направлений развития науки и техники, создания благоприятного инновационного климата.

На территориальном уровне объектом регулирования, на наш взгляд, должны выступать конкретные виды деятельности, реализация конкретных программ и инновационных проектов. В данном случае речь идет о создании конкурентоспособной продукции на внутреннем рынке и на внешнем. Большое внимание должно уделяться привлечению на территорию частных инвестиций, как отечественных, так и иностранных.

Особенностью современного инвестиционного механизма в РФ выступает финансирование инновационных процессов через специально создаваемые фонды. Фонды ориентированы на поддержку ученых или научных коллективов, а не на институт, что позволяет проводить поддержку конкретных проектов и программ, а не общих тем и планов. Денежные средства из фонда обычно распределяются посредством выделяемых грантов на основе конкурсов. Положительным моментом фондов можно выделить то, что они позволяют поддерживать приоритетные работы, уменьшить ведомственные барьеры и региональную разобщенность. Как отрицательный момент можно отметить то, что фонды не предназначены для системной поддержки инфраструктуры науки, что не создает условий для устойчивого развития.

Существующий ныне комплекс научных фондов в России в большей степени был сформирован в 1995 году. Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ), выделившийся из РФФИ в 1995 году, призваны поддерживать фундаментальные исследования. Российский фонд технического развития (РФТР) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия) ориентированы на поддержку инновационной активности как новых компаний, так и существующих научно-технических организаций.

Рассмотрим более подробно Фонд содействия. Данный Фонд был создан в 1994 году. Формой организации является государственная некоммерческая организация. При его создании был использован опыт американской программы SBIR и Государственного агентства по развитию малых и средних инновационных предприятий Франции (ANVAR). Основной целью деятельности Фонда является содействие малым инновационным компаниям на основе финансирования, осуществляемых ими разработок и создания наукоемких продуктов; создание и развитие инновационной инфраструктуры; проведение информационно-аналитических исследований в области малого инновационного предпринимательства. Существуют также представительства данного Фонда в отдельных регионах (региональные отделения).

В настоящее время Фонд реализует около 20 программ инновационного развития, которые направлены на привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, создание новых рабочих мест и одно из главных направлений – коммерциализацию результатов научно-технической деятельности. Для реализации поставленных задач Фонд ежегодно оказывает финансовую поддержку более чем 1,5 тыс. малых инновационных предприятий в более чем 150 городах Российской Федерации. В рамках программ Фонда создается ежегодно порядка 450–500 новых малых инновационных предприятий и более 3,2 тыс. рабочих мест. За время деятельности Фонда по всем программам было подано порядка 24 тыс. заявок на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и поддержано свыше

8,2 тыс. проектов из 75 субъектов Российской Федерации. В 2010 году Фонд перечислил малым инновационным предприятиям на выполнение НИОКР денежные средства из федерального бюджета в размере 3 284 532,00 тыс. руб., что на 41,2 % больше, чем в 2009 году [5, с. 129].

Фонд осуществляет финансирование различных программ, в некоторых случаях совместно с другими фондами. Такими программами являются, например: программа ИННО, которая направлена на продвижение результатов ранее поддержанных РФФИ фундаментальных исследований, в ходе работы над которыми исследователи обнаружили возможность их прикладного применения. Данная программа позволяет устранить разрыв между разработанными проектами и внедренными. Серьезной проблемой при реализации данной программы стало несовершенство нормативно-правовой базы по обеспечению защиты интеллектуальной собственности.

В 2003 году была принята новая программа, которая стала началом создания первого реального «посевного» фонда, который бы обеспечивал финансирование за счет федерального бюджета инновационных проектов, находящиеся на самой ранней стадии – стадии «бизнес-идеи». За образец программы Фонда содействия, названной «СТАРТ», была взята американская модель программы SBIR.

Основная цель программы «СТАРТ» – оказывать содействие ученым, инженерно-техническим работникам, студентам, которые пытаются разработать и освоить производство новых товаров (изделий, технологий) или услуг на основе результатов своих собственных научных исследований. В данном случае планируется, что будет образована новая наукоемкая компания или новый товар и услуга для уже существующей малой компании.

В программе «СТАРТ» предполагается, что инновационный процесс занимает 3 года. Первый этап (до 1 года) включает финансирование исследования, разработку прототипа продукта, его испытания, патентование, составление бизнес-плана. В результате этого этапа необходимо выявить, насколько реальна или нереальна коммерциализация результатов его научных исследований. В случае если работа выполняется успешно в новой компании, то на второй и третий год реализации проекта финансирование может быть увеличено.

Программа «У.М.Н.И.К.» создана в 2007 году. Основной целью программы является финансирование, которое предполагает обеспечить базу для развития технологического предпринимательства на основе вовлечения молодежи в инновационный процесс. Основной задачей программы является развитие навыков ведения бизнеса у начинающих ученых. Для этого победители программы «У.М.Н.И.К.» получают возможность не только работать над своей идеей, но и пройти обучение по основным аспектам коммерциализации НИОКР. В программе принимают участие студенты и аспиранты вузов, молодые ученые академических и отраслевых НИИ, сотрудники инновационных предприятий, ведущие научные изыскания по выбранной тематике. На наш взгляд, данная программа очень актуальна, поскольку направлена не только на разработку новых идей, но подразумевает возможность внедрения в жизнь имеющихся проектов на основе дополнительного обучения новаторов и финансирования проектов.

Программа Фонда содействия по поддержке малых инновационных предприятий была разработана в рамках федерального закона об учреждении малых инновационных предприятий бюджетными учреждениями (ФЗ-217) [6].

В соответствии с данным законом бюджетные научные и образовательные учреждения получили возможность создания собственных коммерческих предприятий (хозяйственных обществ). Программа включает различные направления исследований: энергосбережение, медицина, информационные технологии и т. д. В настоящее время Фондом финансируется 109 таких предприятий из 22 регионов России. Направления поддержки отбираются на основе конкурсов. В то же время по данной программе существует еще множество недоработок. Формирование учредительных вкладов при создании малых инновационных предприятий сдерживается отсутствием патентов,

лицензий. У большинства научных и образовательных учреждений не отражены результаты интеллектуальной деятельности. Для организации инновационного бизнеса до сих пор нет необходимой материально-технической базы и квалифицированных специалистов. Важной проблемой является незаинтересованность предпринимательского сектора экономики в финансировании рискованных и дорогостоящих инновационных проектов, поскольку они в большинстве случаев имеют длительный срок окупаемости. Программы Фонда содействия и их проблемы отражены нами в табл.

Таблица

**Программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере**

| Программа   | Кто осуществляет       | Цель программы   | Проблемы и пути решения   |
|---|------------------------|--|---|
| ИННО  | Фонд содействия и РФФИ | Разработка механизма превращения знания в товар на примере продвижения результатов тех ранее поддержанных РФФИ фундаментальных исследований, в ходе работы над которыми исследователи обнаружили возможность их прикладного применения | Острая необходимость разработки нормативной правовой базы, которая бы позволила в полной мере сбалансировать интересы инвесторов, включая государство, творческих коллективов и организаций и ускорить темпы освоения новых технологий  |
| СТАРТ   | Фонд содействия        | Содействие ученым, инженерно-техническим работникам, студентам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара (изделия, технологий) или услуги на основе результатов своих собственных научных исследований             | В рамках программы планируется проводить финансирование только тех проектов, где присутствует научная новизна, эти проекты потенциально могут быть коммерциализованы, но одновременно в них присутствуют некоторые моменты, а именно новизна, которые воспринимаются инвесторами как дополнительные риски   |
| «У.М.Н.И.К.»  | Фонд содействия        | Развитие навыков ведения бизнеса у начинающих ученых   | Невысокая активность конкурсантов   |
| Программа по поддержке малых инновационных предприятий, созданных в рамках федерального закона об учреждении МИП бюджетными учреждениями (ФЗ-217) | Фонд содействия        | Возможность создания собственных коммерческих предприятий на базе бюджетных научно-образовательных учреждений  | Отсутствие у большинства научных и образовательных учреждений результатов интеллектуальной деятельности в составе нематериальных активов, нет необходимой материально-технической базы и квалифицированных специалистов для организации инновационного бизнеса незаинтересованность предпринимательского сектора экономики финансировать рискованные и дорогостоящие инновационные проекты, имеющие длительный срок окупаемости |

Что касается региональной поддержки инновационного малого бизнеса, то в целом можно отметить – **специализированных финансовых институтов, осуществляющих целевое финансирование инновационных высокотехнологичных проектов и фирм, в регионах нет, несмотря на то, что практически во всех регионах существуют фонды поддержки предпринимательства, но они не специализируются на поддержке инновационных проектов и, как правило, оказывают поддержку малому бизнесу в целом.** Венчурные фонды для высокотехнологичного бизнеса в российских регионах практически не работают из-за высоких рисков осуществления проектов.

Тем не менее в стране имеется опыт взаимодействия федеральных фондов с региональными властями. Он свидетельствует о реальных возможностях развития эффективных «фондовых» механизмов финансирования научно-технических проектов, экономических и социальных проблем регионов. Это, в частности, региональный опыт РФФИ и РГНФ, проводящих совместно с администрациями субъектов Российской Федерации региональные конкурсы.

В финансировании науки можно как новое отметить развитие отечественной благотворительности в этой области. Первые благотворительные фонды возникли в 2000 году. К ним можно отнести такие фонды, как «Династия», «Научный потенциал» и др. Стимулом к развитию отечественной благотворительности могли бы стать изменения в налоговом законодательстве. Зарубежный опыт показывает, что государство может косвенно субсидировать частные некоммерческие организации, оказывающие благотворительную поддержку сфере науки, путем предоставления налоговых льгот на осуществляемые в их пользу пожертвования.

В научно-технической сфере России действует целый ряд зарубежных фондов, занимающихся поддержкой российской науки со стороны западных спонсоров: Международный научно-технический центр (МНТЦ), Международный научный фонд (МНФ) и др.

Виды предоставляемой поддержки, так же как и типы финансирующих зарубежных организаций, неоднородны: Во-первых, это государственные программы и фонды, та-

кие как Британский совет, Национальный научный фонд США, рамочные программы Европейского Сообщества, ИНТАС, ТАСИС. Во-вторых, это частные и благотворительные фонды (фонд Мак-Артуров, фонд Форда). В-третьих, это государственно-частные партнерства (public-private partnership), то есть фонды, получающие средства как из государственных, так и частных источников (CRDF, Фонд «Евразия», АЙРЕКС).

Таким образом, мы можем выявить проблемы функционирования фондов в РФ:

1. Понятие «фонд» неоднозначно на практике и достаточно часто не соответствует Гражданскому кодексу РФ.

2. Не является однозначным понятие «грант» в российском законодательстве (финансирование в фондах, как мы уже отмечали, осуществляется посредством выделения грантов). Понятие «грант» в российском законодательстве имеется в Законе о науке (1996 г.), в Бюджетном кодексе РФ (при определении понятия «субвенция»), в Налоговом и Гражданском кодексах. Эти определения не совпадают между собой, требуется их уточнить.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер с нем. М.: Прогресс, 1982. 456 с.
2. COLLINS National Dictionary. London; Glasgow, 1966. 262 p.
3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетина. М.: Международные отношения, 1993. 307 с.
4. «Инновационная Россия – 2020» / Минэкономразвития. М., 2010. 17 с.
5. Новая экономика. Инновационный портрет России. М.: Центр стратегического партнерства, 2011. 129 с.
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности : федер. закон от 02.08.2009 г. № ФЗ-217 // Собрание законодательства. 2009. № 31. Ст. 3923.

#### REFERENCES

1. Schumpeter J. Theory of economic progress: translation from German. M.: Progress, 1982. 456 p.
2. COLLINS National Dictionary. London; Glasgow, 1966. P. 262.
3. Porter M. The International competition: translation from English / Edited by V.D. Shchetin. M.: International relations, 1993. 307 p.
4. 'Innovative Russia – 2020' / the Ministry of economic development. Moscow, 2010. 17 p.
5. New economics. Innovation portrait of Russia. M.: Center for strategic partnership, 2011. 129 p.
6. On incorporating changes into separate legal enactments of the Russian Federation regarding the issues of establishing of the economic entities by the budget scientific and educational institutions in order to practically apply (introduce) the results of the intellectual activity: Federal law dated 02.08.2009 # 217-FZ // Collection of the RF legislation. 2009. # 31. Article 3923.

УДК 658

ББК 65.291.212.1

**Чумакова Екатерина Викторовна,**  
аспирант каф. менеджмента  
Международного университета в Москве,  
г. Москва,  
e-mail: katechumakova@gmail.com

### АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

#### ANALYSIS OF THE MODELS OF CORPORATE MANAGEMENT

*В статье изучаются факторы, оказывающие существенное влияние на эффективность деятельности различных моделей корпоративного управления. Основному анализу подвергается работа совета директоров, определяемая его структурой и качественным составом. Предложенный автором концептуально-теоретический подход позволил обоснованно сформулировать ряд гипотез относительно влияния различных скрытых, «эндогенных» факторов на*

*корпоративные отношения и эффективность управленческой деятельности. Доказана продуктивность применения для этих целей различных математических аналитических показателей (корреляционный, многофакторный анализ и др.). Особое значение автор отводит коэффициенту Тобина, как интегральному показателю добавленной стоимости нематериальных активов, обусловленных человеческим фактором (квалификация, профессионализм,*

личностные способности персонала и т. д.). Предложенный алгоритм анализа позволяет прогнозировать варианты развития различных моделей корпоративного управления.

*The factors having significant affect on the efficiency of activity of different models of corporate management are studied in the article. The activity of the board of directors defined by its structure and qualitative composition is the subject to fundamental analysis. The conceptual and theoretical approach proposed by the author allowed reasonably formulating the number of hypotheses concerning the impact of different hidden, "endogenous" factors on the corporate relations and efficiency of management. The author has proved the productivity of application of different mathematical analytical indicators (correlative, multifactor analysis, etc.) for these purposes. The special role is given to the Tobin's Q ratio as the integral indicator of the added value of intangible assets caused by the human factor (qualification, professionalism, staff's personal abilities, etc.). The proposed algorithm of analysis allows forecasting the options of development of different models of corporate management.*

*Ключевые слова: структура совета директоров, исполнительный директор, независимый директор, «эндогенный» фактор, теория агентских издержек, структура собственности, коэффициент Тобина, корпорация, управление, человеческий фактор.*

*Keywords: structure of the board of directors, chief executive officer, independent director, "endogenous" factor, theory of agency costs, structure of property, Tobin's Q ratio, corporation, management, human factor.*

Первые лица компаний в сложившихся условиях динамичной и неопределенной конкурентной среды играют важную роль в развитии компаний. В современном устройстве систем корпоративного управления традиционно ведущая роль уделяется двум группам руководителей. Одной из них является руководящая команда, возглавляемая генеральным директором.

Другой группой является совет директоров, возглавляемый Председателем совета директоров.

В данной работе совет директоров будет рассматриваться как эндогенно сформированный институт внутри компании, являющийся основным инструментом регулирования корпоративных отношений. Корпоративное законодательство и требования фондовых бирж накладывают на компании определенные обязательства по формированию совета директоров и регламентации его деятельности:

- определению количества членов совета директоров для той или иной компании,
- проведению регулярных заседаний совета директоров,
- созданию комитетов совета директоров,
- наличию независимых членов в составе совета директоров и т. д.

При проведении исследований, касающихся деятельности совета директоров, возникают две основные проблемы:

1) все переменные являются производными внутренних, «эндогенных» механизмов и факторов (например, показатели производительности компании – результат специфики деятельности предыдущих членов совета директоров, является фактором, потенциально влияющим на выбор последующих членов совета директоров);

2) эмпирические результаты могут по-разному интерпретироваться (например, оценка влияния количественного состава совета директоров на результат деятельности компании).

Можно сделать вывод, что должен быть установлен лимит на количественный состав совета директоров. Однако может быть и другая интерпретация – существует другой фактор, который является причиной как количественного состава совета директоров, так и рентабельности компании. Поэтому количественное ограничение состава совета может быть бесполезно, а возможно, и контрпродуктивно.

Многие ученые утверждают, что акцент на структуре совета стал причиной появления унифицированного подхода к реформе совета директоров и скрыл из поля зрения тот факт, что будет сложно определить, какая структура совета должна считаться идеальной. Принимая во внимание то, что компании отличаются одна от другой в рамках своего внешнего окружения, существует опасность возникновения относительно одинаковых нужд у компаний по отношению к структурам своих советов директоров и качеств, которыми должны обладать их директора.

Вопросы управленческих ролей и качеств директоров исследовались в большинстве случаев через анализ структуры советов директоров, т. е. соотношения между количеством исполнительных и независимых директоров и деятельностью компании. В нашем исследовании будет проведен анализ структуры совета директоров с расширением области анализа.

Как было указано выше, исследования, связанные с проблемами, возникающими в работе совета директоров, были проведены в рамках теории агентских издержек, которые влияют на показатели эффективности компании. Именно по этой причине необходимо обосновать новый подход к исследованиям в области корпоративных отношений, а в частности, отношений между советами директоров и менеджментом, который должен строиться на анализе процессов, происходящих внутри советов директоров.

Таким образом, важной представляется задача дополнения исследования моделью, связывающей компетенции членов совета директоров, менеджмента и деятельность компании посредством тех ролей, которые они выполняют. С этой целью необходимо:

- 1) идентифицировать типы совета директоров:
  - по количеству участников совета директоров,
  - по отношению числа независимых директоров к общей численности совета,
  - по количественному соотношению исполнительных и независимых директоров в совете,
- 2) классифицировать компетенции директоров и проанализировать их с точки зрения выполняемых функций:
  - «внутренняя» тактическая ориентация директоров,
  - «внешняя» стратегическая ориентация директоров,
- 3) провести анализ структуры собственности и степени разделения управления и контроля:
  - менеджер-совладелец,
  - пакет акций во владении менеджмента.

Основываясь на вышесказанном, можно обозначить гипотезы относительно влияния различных факторов на корпоративные отношения в рамках работы совета директоров и менеджмента. Критерием эффективности работы совета директоров будут финансовые показатели компании.

*Гипотеза 1.* Эффективность работы директора будет зависеть от успешного выполнения ряда функций совета директоров, а не только от эффективности выполнения одной контрольной функции.

*Гипотеза 2.* Компетенции независимых директоров дадут более точное объяснение тому, какое влияние они оказы-

вают на деятельность и эффективность компании, что в свою очередь поможет определить степень их независимости.

*Гипотеза 3.* Увеличение пакета акций в руках менеджмента приводит к выравниванию интересов менеджмента и собственников компании, снижает агентские издержки.

*Гипотеза 4.* Состав и размер совета директоров оказывают значительное влияние на агентские издержки в контексте корпоративных отношений в российских компаниях.

**Качественный состав совет директоров и корпоративная эффективность**

Наиболее распространенный вопрос относительно совета директоров – наличие независимых директоров (внешних директоров) и увеличение корпоративной эффективности за счет этого.

При исследовании данной проблематики можно использовать два метода:

1. Анализ корреляции между показателями деятельности компании и долей независимых директоров в составе совета

2. Использование  $Q_{\text{Тобина}}^1$  в качестве меры измерения производительности. Идея в том, что  $Q_{\text{Тобина}}$  отражает «добавленную стоимость» нематериальных факторов (активов), таких как квалификация управленческого персонала.

Важным вопросом, который следует учитывать при проведении исследований, является прямая зависимость эффективности деятельности совета директоров от ряда скрытых, «эндогенных» механизмов и факторов. Анализ влияния наличия независимых директоров в составе совета можно проводить с точки зрения влияния на деятельность компании (повышение устойчивой деятельности, выражаемой в финансовых показателях эффективности деятельности компании, таких как капитализация, выручка, свободные денежные потоки и т. д.). Также с точки зрения влияния на курс акций компании (как «мгновенный» показатель эффективной деятельности компании в целом, а в частности, эффективной работы совета директоров).

Результаты проводимых исследований показали отсутствие эмпирической связи между составом совета директоров и устойчивой деятельностью компании. Возможная причина, почему при проведении исследований не было обнаружено отношение между долей независимых членов совета и устойчивой деятельностью, состоит в том, что использовались «старые» данные, то есть, данные, которые предшествовали работе конкретного совета директоров.

Если проводить анализ «независимости» совета директоров с точки зрения влияния на курс акций компании, то можно получить результаты об увеличении стоимости акций в ответ на объявление о назначениях независимых директоров в состав совета [1; 2]. По всей видимости, компании меняют свою структуру управления для повышения уровня работы совета директоров и таким образом, в конечном счете, стоимости компании. Следовательно, все изменения в структуре совета директоров должны быть неожиданными для рынка, только в этом случае они потенциально могут привести к изменениям цены акции компании. Если это предположение верно, то наличие независимых членов в составе совета не говорит о повышении стоимости ком-

пании. Все же, если бы только введение в совет директоров новых независимых директоров увеличивало устойчивую стоимость компании, в то время как другие изменения были нейтральны (или понизили стоимость), то тогда возникает вопрос, почему данной ситуации позволяют произойти и почему компании непрерывно не назначают независимых директоров в совет для повышения стоимости? Результаты исследований в целом не находят окончательного эффекта от введения независимых директоров в совет, однако есть подтверждения того, что назначение независимых директоров способствует повышению цены акции компании. Таким образом, как мы предположили, отражение увеличения стоимости связано с изменениями внутри компании, а не, в частности, с независимыми директорами.

**Количественный состав совета директоров и корпоративная эффективность**

Идея состоит в том, что, когда совет директоров становится слишком многочисленным, агентские проблемы (такие как «free-riding» директора) увеличиваются в пределах совета, и он становится более формальным и играет меньшую роль в процессе управления. Исследование связи между  $Q_{\text{Тобина}}$  и размером совета директоров на выборке из крупных американских корпораций, с учетом других переменных, которые могут повлиять на  $Q$ , то результаты показывают, что существует отрицательная связь между размером совета и стоимостью компании [3]. Участники рынка расценивают малочисленные советы директоров как более эффективный орган по контролю управления, чем многочисленные советы.

Возникают вопросы, например, почему если многочисленные советы директоров являются разрушительными к стоимости, то существует подобная практика? Возможно, многочисленные советы плохи, потому что размер усиливает проблемы «free-riding» среди директоров. Но тогда почему рынок не устранил эту негодную организационную форму?

С точки зрения вышерассмотренных данных, подход к моделированию совета директоров можно охарактеризовать как оценку деятельности совета директоров:

$$\begin{aligned} 1) a_{t+s} &= \varphi c_t + \varepsilon_t \\ 2) p_{t+s} &= \beta a_t + \eta_t \\ 3) c_{t+s} &= \mu p_t + \zeta_t, \end{aligned}$$

где:

$c$  обозначает характеристику или особенности совета директоров (таких как состав или размер),

$a$  обозначает действие (например, увольнение генерального директора),

$p$  обозначает деятельность компании (такую как прибыль),

$t$  – временной индекс ( $s \geq 0$ ),  $\varphi, \beta$  и  $\mu$  являются параметрами (точнее, операторы функции), которые должны быть оценены,  $\varepsilon, \eta$  и  $\zeta$ , обозначают остальные спецификации (плюс ошибки и погрешности).

Как правило, вся система не оценивается одновременно, поэтому совместные эндогенности обрабатываются использованием интервала (то есть  $s > 0$ ). Из первых двух уравнений, возможно, непосредственно исследовать отношения между особенностями совета директоров и результатами работы компании, то есть:

$$4) p_{t+s} = \beta(\varphi c_t + \varepsilon_t) + \eta_t.$$

<sup>1</sup> Коэффициент Тобина (или Q-отношение) – аналитический коэффициент, характеризующий инвестиционную привлекательность фирмы. Известны два подхода к его исчислению: в первом случае сопоставляются рыночная капитализация фирмы и величина ее чистых активов в рыночной оценке; во втором случае сравниваются совокупная рыночная цена акций и облигаций фирмы с восстановительной стоимостью активов фирмы, очищенных от задолженности перед текущими (т. е. краткосрочными) кредиторами.

В уравнении (4)  $p_{t+s} = \beta(\varphi c_t + \varepsilon_t) + \eta_t$  использовались в качестве независимых переменных: 1) качественный состав совета директоров (обычно измеряемый в пропорции количества внешних директоров к количеству директоров совета) и 2) размер совета.

Данная модель анализа предоставляет следующий прогноз развития взаимоотношений генерального директора и совета директоров:

1. Генеральный директор, который неэффективно выполняет свои обязанности, скорее всего, будет заменен другим более эффективным.

2. Процесс назначения и увольнения генерального директора более привязан к производительности компании, тогда как в этом плане совет директоров более независим.

3. Возможное увеличение численности состава совета директоров, за счет введения независимых директоров, свидетельствует о низкой и неустойчивой производительности компании.

4. Независимость совета директоров уменьшается в зависимости от увеличения срока работы генерального директора.

5. Учет показателей эффективности лучше прогнозирует текучесть рабочей силы, чем динамика курса акций.

6. В корпоративном управлении должно присутствовать долгосрочное планирование.

7. Реакция курса акций на управленческие изменения должна быть отрицательной, если увольнение генерального директора основано на информации, не подлежащей огласке и положительной, если менеджер уволен на основе информации, которая была публично раскрыта.

Таким образом, опровергается распространенная точка зрения об однозначно негативном влиянии участия менеджеров в совете директоров на эффективность предприятия. Продемонстрировано, что характер этого влияния зависит от типов советов директоров, то есть формируется как результат взаимодействия разных категорий его участников. Связь между эффективностью предприятия и представительством различных категорий участников совета директоров не только зависит от типа совета директоров, но и имеет в общем случае нелинейный характер.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Rosenstein S. and J. G. Wyatt. Outside Directors, Board Independence, and Shareholder Wealth // Journal of Financial Economics. 1990. Vol. 26. Issue 2. P. 175–191.
2. Block S. The role of nonaffiliated outside directors in monitoring the firm and the effect on shareholder wealth // Journal of Financial and Strategic Decisions. 1999. Vol. 12. # 1. P. 1–8
3. Yermack D. Higher Market Valuation of Companies with a Small Board of Directors // Journal of Financial Economics. 1996. Vol. 40. Issue 2. P. 185–211.
4. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property // New York: MacMillan, 1932.
5. Hermalin B. Heterogeneity in Organizational Form: Why Otherwise Identical Firms Choose Different Incentives for Their Managers // RAND Journal of Economics. 1994. Vol. 25. # 4. P. 518–537.
6. Hermalin, Benjamin E, Michael S. Weisbach. Boards Of Directors As An Endogenously Determined Institution: A Survey Of The Economic Literature // FRB New York – Economic Policy Review. 2003. Vol. 9. P. 7–26.
7. Weisbach M. Outside Directors and CEO Turnover // Journal of Financial Economics. 1988. Vol. 20. P. 431–60.

УДК 658  
ББК 65.291.212.1

**Чумакова Екатерина Викторовна,**  
аспирант каф. менеджмента  
Международного университета в Москве,  
г. Москва,  
e-mail: katechumakova@gmail.com

#### АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.

#### ACTUAL DIRECTION OF IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL MODEL OF CORPORATE MANAGEMENT

*В научной статье аспиранта анализируются современные модели корпоративного управления, их роль и место в экономической структуре. Поднимаются проблемные вопросы, связанные с деятельностью «независимых директоров» в иностранных и российских компаниях, и устанавливаются факторы, препятствующие их эффективной деятельности, обосновывается инновационная стратегия, направленная на формирование нового качественного ресурса любой современной экономики – «человеческого капитала». Работа представляет существенный практический и научный интерес, так как открывает принципи-*

*ально новое методологическое направление, лежащее на стыке интересов нескольких фундаментальных отраслей знаний – экономики, психологии и социологии.*

*The modern models of corporate management, their role and place in the economical structure are being analyzed in the scientific article of the post-graduate student. The problematic issues connected with the activities of “independent directors” in the foreign and Russian companies are raised and the factors obstructing their effective activities are established, the innovation strategy aimed at the formation of the new qualitative resource of any modern economics – “human capital” – is jus-*

*tified. The article has essential practical and scientific interest since it opens up the fundamentally new methodological direction standing at the interface of the interests of the fundamental fields of science – economics, psychology and sociology.*

*Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров, инновационная стратегия, человеческий капитал, модель корпоративного управления, независимый директор, профессиональный отбор, ресурсы, корпоративная стратегия, организационная модель корпоративного управления.*

*Keywords: corporate management, board of directors, innovation strategy, human capital, model of corporate management, independent director, professional selection, resources, corporate strategy, organizational model of corporate management.*

Корпоративное управление – система взаимодействия между акционерами и руководством компании, с помощью которой реализуются права акционеров. Корпоративное управление не имеет непосредственного отношения к оперативному (operational management), но включается в стратегическое управление.

В современном устройстве систем корпоративного управления традиционно ведущая роль уделяется двум группам руководителей. Одной из них является руководящая команда, возглавляемая генеральным директором (CEO)<sup>1</sup>. Другой группой является совет директоров, возглавляемый Председателем совета директоров. Совет директоров можно рассматривать как эндогенно сформированный институт внутри компании, являющийся продуктом регулирования.

В международной практике существует несколько классификаций директоров:

– исполнительные (executive) и неисполнительные (non-executive) директора. Исполнительный директор является одновременно сотрудником компании и вовлечен в процесс управления. Неисполнительный директор не входит в штат, но тем не менее имеет существенные связи с компанией. Также употребляются термины «внутренний» (inside) и «внешний» (outside) директор. Внешним директором может быть представитель ключевого партнера, крупный поставщик, покупатель, юридический консультант и т. д.;

– независимые директора. Зарубежная практика не дает однозначного определения независимого директора, сам термин «независимый директор» (independent director) используется не во всех странах и характерен скорее для англо-американской практики. Например, в Европе, и в том числе в Англии, используется понятие «неисполнительный директор», которое трактуется более широко, нежели «независимый директор».

Объективная потребность в «независимых» директорах появляется в англо-американской практике в связи с окончательным разделением понятий «собственность» и «управление», когда начинают преобладать компании с распыленным капиталом, акционеры которых более не принимают активную роль в управлении компании. Независимый директор в англо-американской модели обладает широким уровнем влияния и поэтому теоретически является инструментом защиты интересов акционеров от оппортунистического поведения менеджмента и высшего руководства компании.

<sup>1</sup> Наименование должности «генеральный директор» (CEO) широко распространено по всему миру, и связано это с необходимостью выделить наиболее значимое руководящее лицо среди прочих членов руководства (правления).

Работа «независимых директоров» в составе совета директоров компании регулируется правилами бирж, кодексами наилучших практик (Codes of Best Practices) и документами, несущими рекомендательный характер.

Например, правила Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) включают в себя повышение независимости совета директоров и усиления роли независимых директоров: «Совет директоров должен состоять из значительного большинства независимых директоров. Совет директоров, на основе всей соответствующей информации, должен периодически оценивать независимость каждого директора и раскрывать свои выводы акционерам» [6]. В последние годы доверие к независимости советов директоров было подорвано массой скандалов, злоупотреблениями в компенсациях высшего руководства компании. Эти проблемы указывают на потребность в полностью независимых советах директоров, экономически сознательных, свободных от конфликтов и способных защищать интересы акционеров и контролировать исполнительные органы. До сих пор идут дискуссии по поводу разделения должностей генерального директора (исполнительный директор компании) и председателя совета директоров. Таким образом, нет строгой политики в вопросе разделения должностей, в целом поддерживается назначение главного директора в случаях, когда роли генерального директора и председателя совета директоров не являются отдельными.

В частности, по правилам NYSE, если председателем совета директоров является исполнительный директор компании (российское законодательство запрещает такое совмещение), совет директоров должен регулярно проводить «заседания в отсутствие исполнительных лиц» (executive sessions), которые, в свою очередь, состоят из трех стадий.

Независимость директора предполагает его нейтральность и объективность по отношению к принимаемым решениям. Из свойств «независимости» директора проистекают его основные функции. «Независимый директор» – директор, который:

- не является сотрудником компании (не входит в штат),
- его близкие родственники также не являются ключевыми сотрудниками компании,
- не имеет материального интереса, связанного с деятельностью компании (не является, например, поставщиком, крупным покупателем),
- не получает от компании иного вознаграждения, кроме вознаграждения за исполнение своих обязанностей в качестве члена совета директоров (не является, например, консультантом компании).

Задачи института профессиональных независимых директоров в России могут быть сведены к следующему:

- общее улучшение имиджа компании, формирование имиджа открытой компании с прозападным менеджментом,
- защита прав миноритарных акционеров,
- предоставление дополнительных гарантий надежности инвестиций стратегическим инвесторам корпорации путем введения представителей инвестора в совет директоров.

Сейчас в России наблюдается повышенный интерес к институту независимых директоров. Однако сложно сказать, насколько связаны эти изменения с повышением интереса к корпоративному управлению или коренными изменениями системы управления акционерными обществами.

На практике, в системе управления, где есть «доминирующий» акционер или группа акционеров, функции

независимого директора сводятся к квалифицированному консультированию. Именно при условии независимости директора он становится лицом, способным принимать ключевые решения для развития компании и становления гармоничной структуры совета директоров. Однако особенностью модели корпоративного управления в России является преимущественно холдинговая структура управления крупными компаниями. Если рассмотреть азиатскую практику, в которой доминируют холдинговые системы, то гораздо более эффективны и гармоничны те советы, где одни и те же директора в разных комбинациях находятся в советах контролируемых холдингом компаний. При такой ситуации нельзя говорить о полной независимости таких директоров.

Можно выделить две главные сферы деятельности совета директоров, в которых этот орган управления способен проводить эффективную работу, способствующую развитию компании и повышению ее показателей деятельности:

- разработка и анализ общекорпоративной стратегии,
- оценка деятельности исполнительных должностных лиц высшего звена.

При вводе в состав совета независимых директоров компания должна ориентироваться на:

- 1) улучшение корпоративных отношений,
- 2) снижение риска возникновения конфликтов между акционерами («конфликта интересов»), а также на привлечение дополнительных притоков инвестиций в компанию,
- 3) улучшение деятельности компании.

Большое количество исследований, связанных с проблемами, возникающими в работе советов директоров, не подтвердили четкую взаимосвязь между независимостью директоров и эффективностью деятельности компании.

Поэтому необходимо обосновать новый подход в работе совета директоров, который должен строиться на анализе процессов, происходящих внутри самого совета директоров.

### **Работа совета директоров по принципу инноваций**

В настоящее время мы наблюдаем растущее разочарование менеджеров от отсутствия ясности того, чем является инновационный менеджмент как управленческая дисциплина. Многие компании декларируют свою приверженность инновациям, но при этом не предпринимают никаких конкретных действий на уровне своей компании в их поддержку и развитие. Возможно, они рассчитывают, что кто-то из сотрудников каким-либо образом найдет прорывную идею, которая нужна их организации и которая позволит стремительно увеличить доходы и снизить издержки. Кроме того, многие управленцы и линейные сотрудники ограничивают инновации только техниками креативного мышления.

Нередки случаи, когда менеджеры не ставят работу с инновациями в число своих самых высоких приоритетов, концентрируясь на тактических задачах сегодняшнего дня. А совет директоров не имеет должных инструментов воздействия на менеджмент для повышения его мотивации в области инноваций. Однако, если управленец занимается только текущими оперативными делами, он может вовремя не заметить, как меняется ситуация на рынке, и не успеет принять своевременные корректирующие действия, что может повлечь возникновение конфликтных ситуаций среди акционеров, снижение стоимости и показателей деятельности компании.

Согласно исследованию консалтинговой компании А. Т. Кеатпеу «Инновации: изобилие противоречий», в котором приняли участие более 200 американских и европей-

ских мультинациональных корпораций и фирм, перечень основных причин, которые препятствуют компании занять на рынке позицию лидера-инноватора, следующие:

- слабый контакт с конечными потребителями продукта или услуги,
- отсутствуют обязательные формализованные бизнес-процессы по расстановке приоритетов инновационным проектам,
- ограниченные ресурсы: слишком много проектов, слишком мало человеческих ресурсов,
- отсутствуют устойчивые надежные метрики инноваций: несоответствие между осознанием ситуации менеджерами и объективными реалиями,
- отсутствует система управления инновациями в компании: корпоративные инновационные процессы разрозненны и плохо управляемы.

В контексте данной статьи нас интересует последний пункт – отсутствие систем управления инновациями в компании.

Следует отметить важность инновационной стратегии компании: не имеет смысла строить корпоративную систему управления инновациями, не установив стратегические приоритеты компании. Инновационная стратегия может быть сформулирована как неотъемлемая часть корпоративной стратегии компании, она должна быть разделяема всеми топ-менеджерами и понятна персоналу. Совет директоров должен вносить свой вклад в формирование инновационной стратегии, его основная задача при формулировании стратегии – сделать ее понятной: содержание всех ее положений должно истолковываться одинаково всеми руководителями предприятия. В роли «новаторов» по разработке инновационной стратегии компании могут выступить независимые директора, чей взгляд на общую стратегию компании как независимого органа управления может послужить новым фактором для развития компании.

В малых динамичных компаниях (например, небольшие предприятия так называемого семейного бизнеса) инновационная стратегия может существовать и в устной форме при условии, что между всеми топ-менеджерами есть полное взаимопонимание в отношении развития бизнеса.

Ценнейший ресурс компании – это «человеческий капитал», который можно охарактеризовать как знания, навыки и опыт, присущие независимому совету директоров. Человеческий капитал директоров остается недостаточно изученной областью менеджмента. Более того, человеческий капитал независимых директоров практически не изучался. Тем не менее человеческий капитал является основой интеллектуального капитала и, таким образом, имеет неоспоримое влияние на способность директоров действовать в соответствии с интересами компании. Одна из проблем при установлении связи между советами директоров и деятельностью компании состоит в том, что сами советы сталкиваются с широким кругом задач и обязанностей. Для разработки и анализа инновационной стратегии как инструмента повышения показателей деятельности компании необходимо разделить многочисленные направления директорской деятельности и их влияний посредством целенаправленного фокусирования на их компетенциях и ролях, особенно неисполнительными директорами.

Важный фактор при становлении совета директоров как независимого совета – это то, что следует проводить подбор в состав совета директоров с учетом человеческого капитала независимых директоров (компетенции) и необходимо вести контроль «использования» этих компетенций при осуществ-

влении различных видов деятельности и выполнении различных функций советами директоров. Этот фактор представляется важным, так как он отображает ценность независимых директоров как руководителей, отвечающих за разработку инновационной стратегии в рамках общекорпоративной. С учетом того, что компетенции независимых директоров могут представлять собой важный актив совета директоров, становится непонятным, почему столь важный элемент совета почти не подвергался научному исследованию.

Множество работ было посвящено применению теории человеческого капитала в отношении руководителей высшего звена и команд топ-менеджеров.

Таким образом, возникает задача разработки исследовательской программы или аналитической модели, способной связать компетенции независимых директоров и деятельность фирмы посредством тех ролей, которые они выполняют. С этой целью необходимо идентифицировать и классифицировать компетенции неисполнительных директоров, и эти компетенции должны быть проанализированы с точки зрения выполняемых функций.

Проведение исследования влияния на фирму независимых директоров в свете выполняемых ими функций является важным, так как компетенции, необходимые для управления компанией, исходят из разработанной общекорпоративной стратегии компании, анализ которой необходимо проводить периодически с активным участием независимых директоров.

Корпоративные скандалы последних лет послужили тому, что был сделан неправильный акцент на исключи-

тельной роли независимых директоров, как органа, контролирующего управления и отвечающего за разработку и анализ общекорпоративной стратегии. Это является очевидным не только потому, что данная тема активно обсуждалась в прессе, но и потому, что именно эти акценты нашли отражение в директивах, относящихся к проведению реформы управления.

Проведенный анализ позволяет выдвинуть следующие гипотезы в отношении независимых директоров и тех ролей, которые они выполняют:

Гипотеза 1. Эффективность работы неисполнительного директора будет зависеть от успешного выполнения ряда функций совета директоров, а не только от эффективности выполнения одной контрольной функции.

Гипотеза 2. Эффективность независимого директора будет зависеть от уровня человеческого капитала, который он приносит с собой в совет директоров и который проявляется в компетенциях.

Гипотеза 3. Компетенции независимых директоров дадут более точное объяснение тому, какое влияние оказывают независимые директора на деятельность и эффективность компании, а не определению степени их независимости и количественных соотношений исполнительных и независимых директоров в совете.

Практическая работа в данных направлениях позволит реализовать инновационный подход в формировании совета директоров оптимизировать организационную модель системы корпоративного управления.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Baysinger B., Butler H. Corporate Governance and the Board of Directors: Performance Effects of Changes in Board Composition // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1985. Vol. 1. P. 101–124.
2. Berle A., Means G. *The Modern Corporation and Private Property*. Transaction Publishers. 1932. P. 380.
3. Bhagat S., Black B. The Uncertain Relationship between Board Composition and Firm Performance // *Business Lawyer*. 1999. Vol. 53. № 3. P. 921–963.
4. Denis D., Sarin A. Ownership and Board Structures in Publicly Traded Corporations // *Journal of Financial Economics*. 1999. Vol. 52. P. 187–223.
5. Key agreed principles to strengthen corporate governance for U.S. publicly traded companies. Report of National association of corporate directors. October, 2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.icgn.org/files/icgn\\_main/pdfs/3rd\\_party/all-nacd\\_keyprincipals\\_board\\_copy.pdf](http://www.icgn.org/files/icgn_main/pdfs/3rd_party/all-nacd_keyprincipals_board_copy.pdf) (дата обращения: 01.03.2012).
6. Report of the New York Stock Exchange Commission on Corporate Governance, September, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nyse.com/pdfs/CCGReport.pdf> (дата обращения: 01.03.2012).
7. Report of the Tokyo Stock Exchange «Principles of Corporate Governance for Listed Companies», December, 2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tse.or.jp/english/rules/cg/b7gje60000003y6y-att/white\\_paper09.pdf](http://www.tse.or.jp/english/rules/cg/b7gje60000003y6y-att/white_paper09.pdf) (дата обращения: 01.03.2012).
8. Ла Порта Р., Лопес де Силанес Ф., Шлейфер А. Корпоративная собственность в различных странах мира // *Российский журнал менеджмента* 2005. № 3 (3). С. 97–148.

#### REFERENCES

1. Baysinger B., Butler H. Corporate Governance and the Board of Directors: Performance Effects of Changes in Board Composition // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1985. Vol. 1. P. 101–124.
2. Berle A., and G. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. Transaction Publishers. 1932. P. 380.
3. Bhagat S., and B. Black. The Uncertain Relationship between Board Composition and Firm Performance // *Business Lawyer*. 1999. Vol. 53. # 3. P. 921–963.
4. Denis D., Sarin A. Ownership and Board Structures in Publicly Traded Corporations // *Journal of Financial Economics*. 1999. Vol. 52. P. 187–223.
5. Key agreed principles to strengthen corporate governance for U.S. publicly traded companies. Report of National association of corporate directors. October, 2008. [Electronic resource]. Access mode: [http://www.icgn.org/files/icgn\\_main/pdfs/3rd\\_party/all-nacd\\_keyprincipals\\_board\\_copy.pdf](http://www.icgn.org/files/icgn_main/pdfs/3rd_party/all-nacd_keyprincipals_board_copy.pdf) (date of viewing: 01.03.2012).
6. Report of the New York Stock Exchange Commission on Corporate Governance, September, 2010 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.nyse.com/pdfs/CCGReport.pdf> (date of viewing: 01.03.2012).
7. Report of the Tokyo Stock Exchange «Principles of Corporate Governance for Listed Companies», December, 2009 [Electronic resource]. Access mode: [http://www.tse.or.jp/english/rules/cg/b7gje60000003y6y-att/white\\_paper09.pdf](http://www.tse.or.jp/english/rules/cg/b7gje60000003y6y-att/white_paper09.pdf) (date of viewing: 01.03.2012).
8. La Porta R., Lopes de Silanes F., Shleifer A. Corporate property in different countries of the world // *Russian journal of management* 2005. # 3 (3). P. 97–148.

УДК 658  
ББК 65.291.212.1

**Чумакова Екатерина Викторовна,**  
аспирант каф. менеджмента  
Международного университета в Москве,  
г. Москва,  
e-mail: katechumakova@gmail.com

## ПРОБЛЕМА «ЭНДОГЕННОСТИ» СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

### THE ISSUE OF “ENDOGENEITY” OF THE BOARD OF DIRECTORS

*Глобальный кризис активизировал трансформацию экономики и predetermined необходимость модернизации организационной модели управления, с целью достижения нового качественного уровня во всей системе управления бизнесом. С этих позиций работа автора представляет собой актуальный научно-теоретический анализ с целью классификации существующих моделей функционирования управляющих бизнес-структур. Автором обоснованно выделяются три типовые модели деятельности совета директоров, раскрываются «эндогенные» механизмы их формирования и особенности функционирования, а также негативные последствия, порождаемые ими. Проведенная работа закономерно подводит автора к выводу о необходимости разработки программ аналитической оценки влияния «эндогенных» факторов на показатели эффективности работы компаний, что позволит обосновать основные направления модернизации организационной модели системы корпоративного управления.*

*The global crisis activated the transformation of the economics and predetermined the necessity of modernization of the organizational model of management with the aim of achieving the new qualitative level in the entire system of business management. From this point of view the author's article represents the actual scientifically-theoretical analysis with the aim of classification of the existing models of functioning of management business structures. The author has justified three typical models of activity of the board of directors, revealed the “endogenous” mechanisms of their formation and peculiarities of their functioning, as well as the negative consequences caused by them. The work done by the author naturally leads to the necessity of development of the programs of analytical evaluation of the effect of “endogenous” factors on the indicators of efficiency of the companies' activities, that will allow justifying the major directions of modernization of the organizational model of the system of corporate management.*

*Ключевые слова: корпоративное управление, модель корпоративного управления, модели функционирования совета директоров, оптимизация управления экономикой, модернизация организационной модели управления экономикой, проблема «эндогенности» совета директоров, корпорация, управление, совет директоров.*

*Keywords: corporate management, model of corporate management, models of functioning of the board of directors, optimization of economic management, modernization of organizational model of economic management, problem of “endogeneity” of the board of directors, corporation, management, board of directors.*

В современных экономических условиях России, характеризующихся высокой динамичностью и непредсказуемостью, вопросы оптимизации управления экономикой, а также совершенствования организационной модели корпоративно-

го управления экономическими структурами, приобретают особую актуальность и находят повышенный интерес у ученых, исследователей, экономистов, социологов и других специалистов. Главная причина научно-исследовательской актуальности этой темы обусловлена фундаментальной ролью корпоративного управления, как базисного и системообразующего фактора, обеспечивающего прогрессивное и поступательное развитие любой экономики. В настоящее время проблема оптимизации функционирования системы корпоративного управления многократно возросла и вышла на первый план в связи с разразившимся и продолжающимся развиваться глобальным финансово-экономическим кризисом.

Кризис выявил ряд устойчивых негативных процессов в мировой экономике. Ведущие зарубежные и отечественные экономисты считают, что сложившаяся практика и существующие модели корпоративного управления не смогли противостоять кризисным явлениям, а, наоборот, усугубили процесс и во многих случаях явились причиной сбоев в экономиках стран мира, что и привело к финансово-экономическому кризису. Очевидно, что глобальный кризис, активизировавший трансформацию мировой экономики, predetermined необходимость модернизации организационной модели корпоративного управления, с целью достижения нового качественного уровня во всей системе управления бизнесом. Возникшие проблемы в корпоративном управлении, необходимо решать для дальнейшего развития и становления мировой экономики и, что не менее важно, для недопущения подобных кризисных ситуаций в будущем.

В России сформировалась негативная «инсайдерская модель корпоративного управления», характерными чертами которой являются:

- низкий уровень прозрачности информации о деятельности компании (затрудненный доступ к информации о финансовом состоянии, реальных владельцах, об условиях сделок и т. д.),
- слабость механизмов контроля за менеджментом,
- значительная доля аффилированных лиц в структуре собственности,
- отсутствие честных и прозрачных правил, одинаковых для всех субъектов хозяйственной деятельности,

Таким образом, российская модель корпоративного управления характеризуется скрытыми «эндогенными» механизмами и факторами, оказывающими существенное влияние на эффективность работы компаний, но трудно поддающимися внешнему контролю и анализу. Именно это обстоятельство является основным препятствием в налаживании эффективной деятельности любой управляющей структуры, в том числе совета директоров компании. Попробуем концептуально-теоретически проанализировать возможные алгоритмы деятельности советов директоров с целью выявления типичных негативных моментов в системе корпоративного управления, отрицательно вли-

яющих на экономическую эффективность деятельности компании.

Согласно ранее проведенным исследованиям практики корпоративного управления в области, связанной с советами директоров, можно выделить три конкурирующие модели функционирования совета директоров. Первая – «теоретический» совет директоров. Теоретическая модель идеально устроенного и функционирующего совета директоров. Данная модель рассматривается нами в качестве базовой, для дальнейшего развития и совершенствования совета. Вторую модель условно назовем «контролируемый» совет директоров. Согласно этой модели совет играет формальную роль и контролируется менеджментом. Третья модель – «заинтересованный» совет директоров, в котором члены совета стремятся эффективно выполнять свои функции, без ущемления прав акционеров. Однако «заинтересованный» совет директоров не может идти на конфликт с менеджментом, так как будет лишен основного источника реальной информации и не сможет эффективно выполнять свою контролирующую роль и иные важные для управления компанией функции.

## **1. Модели функционирования совета директоров**

### **1.1. «Теоретический» совет директоров**

Общепринятое восприятие совета директоров основано на взаимоотношениях между советом директоров, акционерами и менеджментом. В идеальной модели существует баланс контроля и управления, направленный на достижение экономических выгод для акционеров, а следовательно, и для компании. В рамках этих взаимоотношений можно выделить три постулата.

Первый: совет директоров избирается акционерами.

Второй: у совета директоров есть две ключевых функции – законодательная (определять правила, по которым живет корпорация) и контролирующая (следить за тем, чтобы правление играло по этим правилам).

Третий и, может быть, самый главный: члены совета должны быть независимыми от менеджмента, и генеральный директор должен быть подотчетен совету и не может повлиять на принимаемые советом решения.

Это означает, что в корпоративном управлении совет директоров является ключевым механизмом [2]. Именно совет директоров создает контрактные и карьерные стимулы для менеджмента, включающие определение количественных целевых показателей и структуру компенсации менеджмента. Так же совет принимает решение о том, принимать или отклонять предложения о слияниях и поглощениях. Тем не менее существование иных альтернативных механизмов означает, что роль совета в современной корпорации гораздо ниже. Именно поэтому заседания совета директоров проходят всего лишь несколько раз в год, а у членов совета есть, как правило, другое основное место работы.

В данной модели можно выделить следующие стимулы для эффективной работы членов совета: 1) электоральный стимул, 2) карьерные стимулы, 3) фидуциарная ответственность.

Необходима прозрачность работы совета, с тем чтобы акционеры понимали, почему и как совет принимает те или иные решения и, соответственно, наказывали бы членов совета за нарушения, недостаток внимания или нечестность. Для того, чтобы электоральные и карьерные стимулы работали хорошо, необходимо, чтобы зарплата члена совета была очень высокой – намного выше той, которая бы компенсировала бы его прямые затраты времени<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Это известный аргумент теории «efficiency wage», см., например: [1].

Для эффективности фидуциарных стимулов крайне важно страхование ответственности директоров и компетентная и неподкупная судебная система. Если нет страхования ответственности, то у акционеров не будет стимулов подавать в суд – ведь личного имущества членов совета скорее всего не хватит для возмещения убытков от их решений. Зато если есть страхование ответственности (с частичной ответственностью членов совета), то и у акционеров будут стимулы подавать в суд, и у членов совета будут стимулы избегать таких ситуаций.

### **1.2. «Контролируемый» совет директоров**

Существуют советы директоров, которые полностью подконтрольны менеджменту, а выборы членов совета являются формальностью. В соответствии с этой моделью советы назначаются генеральным директором. При этом члены совета получают очень высокую зарплату и знают, что попытки спорить с менеджментом приведут к тому, что их исключат из совета и не возьмут в другие советы. При такой ситуации независимые кандидаты не могут попасть в состав совета. В этом случае любой член совета знает, что, если интересы менеджмента и акционеров расходятся, надо действовать в интересах менеджмента, а не акционеров.

### **1.3. «Заинтересованный» совет директоров**

Для выполнения своей работы совету директоров необходимо располагать большим объемом информации о работе компании, а процесс получения информации сопряжен с серьезными затратами времени и сил. Если бы эту информацию можно было получить без издержек, то не был бы нужен и сам совет, поскольку акционеры получали бы информацию без посредников. Именно тот факт, что получение информации требует усилий, времени и финансовых средств, как раз и заставляет акционеров делегировать свои полномочия совету директоров.

Основным источником информации является топ-менеджмент компании, что ведет к возникновению трудностей в работе совета, поскольку главная функция совета директоров контролировать топ-менеджмент.

В процессе формирования отношений между советом директоров и топ-менеджментом возникают две ситуации. Первая – когда доминирует совет директоров и возникает подавление топ-менеджмента (например, менеджмент не имеет существенного пакета акций). Вторая – когда топ-менеджмент чувствует себя достаточно уверенно и не боится контроля со стороны совета директоров.

## **2. Эмпирические исследования моделей функционирования советов директоров**

Проводимые количественные исследования совета директоров, в первую очередь, включают в себя такие характеристики советов, как доля независимых директоров, наличие независимого председателя, численность, частота заседаний, повестка дня и т. д. Данные исследования должны дать ответ на вопрос, от чего зависят измеряемые характеристики совета директоров (состав, качество, структура, методы его работы) и на что они влияют. К сожалению, до сих пор большинство этих исследований не дают никаких статистически значимых результатов, отсутствуют результаты, связывающие характеристики советов и показатели деятельности компании.

Можно выделить две причины подобным заключениям. Первая – это отсутствие качественной информации о «реальной» работе совета директоров. Отсюда возникает проблема критериев оценки работы совета и влияния ее на эффективность компании. Вторая – отсутствие методологии исследований, поскольку существует множество

вариантов структур совета директоров и в каждой отдельной компании они функционируют по-разному. Поэтому мы неизбежно сталкиваемся с проблемой «эндогенности» советов директоров.

Многие ученые утверждают, что акцент на структуру совета директоров в проводимых исследованиях стал причиной появления унифицированного подхода к реформе структур совета и скрыл из поля зрения тот факт, что будет сложно определить, какая структура совета должна считаться идеальной. Принимая во внимание то, что компании отличаются одна от другой в рамках своего внешнего окружения, существует опасность возникновения относительно одинаковых нужд у компаний по отношению к структурам своих советов директоров и качествам, которыми должны обладать их директора.

Эти вопросы управленческих ролей и качеств директоров исследовались в большинстве случаев через анализ структуры советов директоров, т. е. соотношения между количеством исполнительных и независимых директоров и деятельности компании.

Результаты проводимых исследований привели к выявлению множества эмпирических закономерностей.

Во-первых, состав совета директоров, измеряемый отношением инсайдер – аутсайдер [3], не коррелирует с устойчивой деятельностью компании. Компании, в которых в составе совета директоров больше внешних директоров (неисполнительных директоров) и количество директоров

меньше, как правило, лучше выполняют или принимают иные решения по таким вопросам, как увольнение генерального директора, вознаграждение руководящих сотрудников.

Если в компании слишком разрозненная структура акционерного капитала, то акционеры не получают достаточной информации для адекватного установления компенсации за работу менеджмента. Если же у компании существуют крупные внешние акционеры и имеются стимулы к формированию стабильной контрактной системы с менеджментом, а также существует доступ к необходимой информации, то агентская проблема может быть решена. Также известны случаи, когда крупные акционеры играют ключевую роль в управлении компанией [4]. Кроме того, крупные акционеры управляют компанией посредством контроля за одним или несколькими членами совета директоров. Поэтому, к несчастью, совет директоров воспринимается как часть решения проблемы заключения договоров между разрозненными акционерами компании и менеджментом.

Таким образом, эмпирические исследования пока не дают достаточно убедительных аргументов в пользу того, чтобы сказать, какая модель лучше всего описывает советы директоров, что предполагает разработку комплексной системы оптимизации корпоративного управления и многофакторного контроля эффективности управленческой деятельности, возможно, с нестандартными подходами и способами решения.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. George A. Akerlof, Janet L. Yellen. Efficiency Wage Models of the Labor Market. Cambridge University Press, 1986. P. 178.
2. Becht M., Bolton P., Roell A. Corporate governance and control // Constantinides G. M., Harris M., Stulz R.M. (ed.), Handbook of the Economics of Finance. 2003. Edition 1, volume 1, chapter 1, Elsevier, pages 1–109.
3. MacAvoy P., Millstein I. M. The Active Board of Directors and Its Effect on the Performance of the Large Publicly Traded Corporation // Journal of Applied Corporate Finance. 1999. Vol. 11. (4). P. 8–20.
4. Shleifer, A., Vishny R. Large Shareholders and Corporate Control // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. # 3. Part 1. p. 461–488.
5. Hermlin Benjamin E., Weisbach, Michael S. Information Disclosure and Corporate Governance // SIFR Research Report Series 76 / Institute of Financial Research. 2011. P. 47.

УДК 332.1  
ББК 65.042

**Тихомирова Елена Викторовна,**  
аспирант каф. экономики и управления,  
преподаватель каф. экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: mir1207@mail.ru

## ОПТИМИЗАЦИЯ АВТОНОМНОСТИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

### OPTIMIZATION OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT AUTONOMY

Нам необходимо сильное, дееспособное самоуправление. Видим в этом залог успешного развития России, ключ к раскрытию громадного потенциала всех ее территорий.

*В. В. Путин*

*Система местного самоуправления в нашей стране претерпевает изменения. Это связано с тем, что госу-*

*дарство стало уделять больше внимания проблемам местного уровня. Основным показателем совершенствования местного самоуправления автор считает его финансовую автономию. В статье анализируются модели местного самоуправления, действующие в зарубежных странах и в России. Рассмотрены основные факторы, которые негативно повлияли на развитие местного самоуправления. Автор предлагает новые классификационные признаки, которые позволят глубже оценить автономию любой*

модели местного самоуправления. Выбранная модель, после проведенного анализа, должна отвечать признакам автономности и неизменности системы управления на местном уровне. Финансовая автономность местного самоуправления предполагает реализацию социальных функций на более высоком уровне, что неизменно повысит качество жизни населения.

*The system of the local self-government in our country is changing. This is due to the fact that the state has become to pay more attention to the problems at the local level. The main indicator of the local government improvement is its financial autonomy according to the author of the article. The article analyzes models of the local government operating in the foreign countries and in Russia. The main factors that negatively affected the development of the local self-government in our country have been reviewed. The author proposes new classification features that help to deeper evaluate the autonomy of any model of the local self-government. The selected model, upon completion of the analysis, must meet the criteria of autonomy and the immutability of the management system at the local level. The financial autonomy of the local government assumes implementation of the social functions at higher level, which will definitely improve the quality of the population life.*

*Ключевые слова: местное самоуправление, автономность, самоорганизация граждан, модель местного самоуправления, наблюдаемое местное самоуправление, система выборов главы местного самоуправления, самостоятельность в формировании бюджета, подчинение государству, суверенность, модернизация местного самоуправления, финансовая автономность.*

*Keywords: local government, autonomy, self-arrangement of citizens, model of local government, observable local government, election system of the head of local government, independence in the budget formation, subordination to the state, sovereignty, modernization of local self-government, financial autonomy.*

Как говорил Александр Исаевич Солженицын, повседневная жизнь людей на 4/5 зависит не от общегосударственных событий, а от событий местных, а потому от местного самоуправления.

Местное самоуправление в России далеко от совершенства. Факторами, повлиявшими на это, являются:

1. Разрушение длительного процесса формирования местного самоуправления. В 1917 году был распущен Земский союз, в 1918 году все завершилось ликвидацией земских и городских органов местного самоуправления. Наступил новый период – период местного управления, который был основан на демократическом централизме.

2. Попытка быстрой перестройки с местного управления на местное самоуправление.

Для оценки качества работы органов местного самоуправления используются следующие факторы: «качество муниципальных правовых актов, разрабатываемых муниципальными служащими и принимаемых органами местного самоуправления; система планирования и принятия решений; механизм ответственности и профессионализм работников муниципальной службы; открытость и прозрачность бюджетной и финансовой политики; использование современных методов менеджмента, информационных технологий с учетом передового отечественного и зарубежного опыта; систему управления изменениями (реформами и инновациями) на уровне местного самоуправления, программ и проектов» [1, с. 12].

Основные причины ненадлежащего состояния местного самоуправления автор видит в следующем. Во-первых, ФЗ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» имеет противоречия, что вызывает затруднение в понимании сути местного самоуправления.

Закон «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР» от 9 апреля 1990 года гласит: местное (территориальное) самоуправление в СССР – это самоорганизация граждан для решения непосредственно или через избираемые ими органы всех вопросов местного значения, исходя из интересов населения и особенностей административно-территориальных единиц, на основе законов и соответствующей материальной и финансовой базы [2].

А принятый 6 октября 2003 года Закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определяет местное самоуправление как форму осуществления народом своей власти, обеспечивающей в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, – законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций [3].

Хронологический разрыв двух законов составляет 13 лет, что для законодательства – маленький срок, а разница в определении «местного самоуправления», по мнению автора, значительна. Самоуправление превратилось из самоорганизации граждан во власть народа. В предшествующем законе самоуправление осуществлялось на основе законов и соответствующей материальной и финансовой базы, а в последнем варианте исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.

Если обратить внимание на практику реализации местными органами власти своих полномочий, то они непосредственно зависят от состояния местного бюджета. Как правило, бюджеты местных уровней дефицитны и являются дотационными. При этом межбюджетные трансферты составляют практически половину городских доходов, что ставит муниципалитет в позицию, как правило, просителя и, самое главное, не стимулирует их инициативу. В прошлом году межбюджетные трансферты в общем объеме доходов местных бюджетов составили более 31 %. И это без учета субвенций, направляемых на обеспечение делегированных полномочий. А для поселений и муниципальных районов эта доля доходит до 60 %. То есть сохраняется высокая зависимость местных финансов от помощи вышестоящих бюджетов. Исторические и местные традиции являются второстепенным фактором. При отсутствии денежных средств в местном бюджете местные традиции не решают вопросов населения по удовлетворению социальных потребностей.

Европейская Хартия местного самоуправления от 15 октября 1985 года определяет местное самоуправление как:

1. Право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения.

2. Это право осуществляется советами или собраниями, состоящими из членов, избранных путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования. Советы или собрания могут иметь подотчетные им исполнительные органы. Это положение не исключает обращения к собраниям

граждан, референдуму или любой другой форме прямого участия граждан, если это допускается законом [4].

В Российской Федерации Хартия вступила в силу 1 сентября 1998 года. Но, несмотря на это, определение понятия местного самоуправления не соответствует Хартии, что также является ошибкой.

Во-вторых, неэффективна форма организации местного самоуправления.

В российской истории выделяют следующие формы местного управления:

1. «Совет – слабый мэ́р» – мэ́р избирается из состава совета и полностью контролируется советом. Данная форма была характерна до 1917 года и использовалась в городском управлении с 1991 по 1994 год.

2. Совет-сильный мэ́р» – мэ́р избирается на всеобщих выборах, независим в своих действиях, имеет право вето. Данная форма характерна для современных губернских родов.

3. «Совет-управляющий» – традиционный совет нанимает управляющего на контрактной основе для руководства администрацией. Применяется в настоящее время.

4. «Совет» – в одном органе одновременно сосредоточена представительная и исполнительная власти. Депутат возглавляет определенную муниципальную службу. Данная форма повсеместно использовалась в советский период управления.

В мировой практике применяются следующие модели организации местного самоуправления:

1. Модель «мэ́р и исполнительный кабинет». Предполагает прямые выборы мэ́ра, который руководит исполнительной властью и назначает двух или более своих помощников, образующих так называемый кабинет.

2. Модель «лидер – кабинет». Предусматривает избрание главы исполнительной власти («лидер») из состава совета, тогда как помощников («кабинет») может назначить либо лидер, либо совет.

3. Модель «мэ́р и управляющий от совета». Избранный населением мэ́р делит полномочия исполнительной власти с управляющим, которого нанимает совет из числа профессиональных менеджеров.

4. Модель «южно-германская». Бургомистр избирается прямыми выборами и одновременно возглавляет два органа власти – представительный и исполнительный.

5. Модель «северо-германская». Избираемый населением совет является вышестоящим органом по отношению к главе администрации (бургомистру), который избирается советом и часто работает на общественных началах.

6. Модель «комиссионная». Население выбирает совет. Каждый член:

– как член местного представительного органа муниципального совета;

– как глава одного из управлений и служб в системе исполнительной власти муниципалитета. Пост мэ́ра не предусмотрен. Если и есть, то представительская функция.

7. Модель «совет – менеджер». Муниципальный совет (избираемый населением) нанимает менеджера. Менеджер возглавляет муниципальный аппарат. Определяет кадровую политику исполнительного органа муниципального управления.

8. Модель «Мэ́р-Совет». Совет юридически доминирует над исполнительной властью муниципалитета.

9. Модель «Сильный-Мэ́р». Мэ́р юридически возглавляет исполнительную власть муниципалитета. Составление и исполнение местного бюджета [5].

10. Модель магистрата – путем всеобщего голосования формируется совет, который избирает из своего состава председателя. Совет назначает путем голосования исполнительный коллегиальный орган – магистрат – из числа профессиональных управленцев на период от 6 до 12 лет. Магистрат состоит из бургомистра (председателя) и заместителей бургомистра. Роль бургомистра невелика: он председательствует на заседаниях магистрата, представляет магистрат в совете, обладает правом решающего голоса в магистрате (при равном количестве голосов). Он не является начальником для членов магистрата. Члены магистрата избираются советом.

11. Модель бургомистра – данный тип почти без изменений воспроизводит институциональную организацию французских коммун. Совет избирает из своего состава бургомистра (обер-бургомистра). Он является и председателем совета, и главой исполнительной общины. Совет назначает из профессиональных управленцев и своего состава управу, в которую входит бургомистр. Бургомистр и совет могут опротестовывать решения друг друга [6, с. 152–155].

Левин С. А., на основании общих тенденций развития местного самоуправления в федеративных государствах, ратифицировавших Европейскую Хартию местного самоуправления: а) повышение самостоятельности местного самоуправления в решении вопросов местного значения; б) расширение перечня государственных полномочий, которыми наделяются органы местного самоуправления; в) предоставление гарантий международной защиты местному самоуправлению, – в свое работе «Местное самоуправление в федеративных государствах Европы: сравнительно-правовое исследование» сделал вывод о том, что реализация положений Европейской Хартии в законодательстве и правоприменительной практике федеративных государств может в дальнейшем привести к постепенной унификации законодательства о местном самоуправлении и, в конечном итоге, возникновению общей европейской модели местного самоуправления [7].

Общие критерии, по которым отличаются вышеуказанные модели, это:

- механизм выбора главы на пост мэ́ра;
- возглавление исполнительной власти;
- возглавление представительной власти.

Автор считает, что в России должна применяться такая модель местного самоуправления, которая обеспечит наибольшую автономность местных органов власти в принятии управленческих решений. В практике нашего государства, несмотря на профицит местного бюджета, местное самоуправление в значительной степени ограничено в пределах своих полномочий. Местное самоуправление, как правило, сочетает общественные начала и государственные. На местном уровне решаются вопросы, не только имеющие значение для местного сообщества, но и для государства. В этом заключается двойственная природа местного самоуправления.

Принимая за основу данный признак, В. Г. Игнатов и В. В. Рудой все многообразие мировых моделей сводят к двум основным:

1. Модель автономного местного самоуправления, которая применяется в США, Канаде, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии. Она базируется на положениях «общественной» муниципальной доктрины и поэтому предполагает отделение местного самоуправления от системы государственной власти, исключает всякое прямое подчинение муниципальных органов органам вышестоя-

ящего уровня. Характерной чертой этой модели служит отсутствие на местах полномочных представителей центрального правительства, контролирующего выборные муниципальные органы. Контроль центра носит периодический характер, осуществляется путем финансовых ревизий (особенно в отношении расходования целевых субсидий из вышестоящих бюджетов), министерских инспекций (проверку проводят уполномоченные министра по делам местного самоуправления), судебного контроля (центральные органы могут обращаться в суд с исками против органов местного самоуправления) и т. п.

2. Модель наблюдаемого местного самоуправления, где местные органы считаются «инструментом», с помощью которого центральное правительство реализует свой политический курс на местах. Такая модель существует в государствах, традиционно использующих давление на организацию и деятельность местного самоуправления (Дания, Бельгия, Франция, Италия и др.). В этих государствах на местном уровне одновременно с системой самоуправления действуют также органы государственной власти или должностные лица, осуществляющие прямое государственное управление на местах. Основной задачей данных органов является обеспечение нормального функционирования муниципальных образований, выполнение отдельных государственных полномочий, переданных на местный уровень, а также контроль за деятельностью органов местного самоуправления [8, с. 27].

На практике для определения степени автономности местных органов власти используются следующие классификационные признаки:

- тип правовой системы;
- влияние государственного управления на деятельность местных органов власти;
- законодательное определение местного самоуправления;
- территориальное деление.

Автор дополняет данную классификацию тремя признаками:

- 1) процесс выборности местных органов власти;
- 2) подчиненность местных органов власти государству;
- 3) самостоятельность в формировании бюджета.

Эти три признака помогают значительно глубже оценить автономность любой модели местного самоуправления. Они раскрывают ключевые моменты: население самостоятельно выбирает местного главу, или он назначается государственными органами; прямое или косвенное подчинение местных органов власти государству. Знаменателем всего является бюджет, от состояния которого зависит деятельность местных органов власти.

По предложенным классификационным признакам был проведен сравнительный анализ всех моделей организации местного самоуправления и представлен в табл. № 1 и 2.

Таблица 1

**Степень автономности моделей местного самоуправления в отношении системы выборов органа управления к самостоятельности местных органов власти в формировании бюджета**

|  | Система выборов органа управления |   |  |
|--|-----------------------------------|---|--|
|  | Прямые выборы главы               | Из состава совета   | Отсутствие совета и главы  |
| Самостоятельность МСУ в формировании бюджета | самостоятельность                 | 1. Сильный мэр;<br>2. Южно-германская.                              | 1. Северо-германская.<br>2. Модель магистрата.<br>3. Модель бургомистра. |
|  | несамостоятельность               | 1. Мэр и исполнительный кабинет;<br>2. Мэр и управляющий от совета. | 1. Совет – мэр.<br>2. Совет – менеджер.<br>3. Лидер – кабинет.           |

Из табл. 1 видно, что модели мэр и исполнительный кабинет, мэр и управляющий от совета, совет – мэр, совет – менеджер, лидер – кабинет, комиссионная модель являются несамостоятельными в формировании местного бюджета, поэтому не представляют интереса для дальнейшего анализа. Самостоятельность в формировании местного бюджета реализуется в моделях: сильный мэр, южно-германская, северо-германская, модель магистрата, модель бургомистра.

В табл. 2 все модели рассмотрены в сочетании классификационных признаков, таких как подчиненность местных

органов власти государству и самостоятельность местного самоуправления в формировании бюджета.

Из анализа табл. 2 видно, что наиболее автономными моделями местного самоуправления являются модели: сильный мэр, южно-германская, северо-германская, модель магистрата, модель бургомистра. При синтезировании результатов табл. 1 и 2 было выявлено, что в наибольшей степени признаку автономности отвечают модели сильный мэр и южно-германская, так как глава местного самоуправления избирается непосредственно населением.

Таблица 2

**Степень автономности моделей местного самоуправления в отношении подотчетности местного самоуправления государству к самостоятельности местных органов власти в формировании бюджета**

| Подчиненность местных органов власти государству | Самостоятельность МСУ в формировании бюджета | Суверенность | Зависимость от субъекта.   | Зависимость от государства   |
|--|--|--------------|--|--|
|  | самостоятельность                            | –            | 1. Сильный мэр.<br>2. Южно-германская;<br>3. Северо-германская;<br>4. Модель магистрата;<br>5. Модель бургомистра. | –  |
|  | несамостоятельность                          | –            | 1. Совет-мэр;<br>2. Совет-менеджер;<br>3. Комиссионная модель.   | 1. Мэр и управляющий от совета;<br>2. Мэр и исполнительный кабинет;<br>3. Лидер-кабинет. |

В настоящее время на правительственном уровне автономности местного самоуправления уделяется большое внимание: «...Глава правительства РФ Владимир Путин в своей новой статье высказал свои идеи на счет модернизации местного самоуправления... «Во-первых, оно должно оставаться властью «шаговой доступности» – т. е. муниципалитеты не должны бездумно укрупняться. А во-вторых – муниципалитеты должны стать в полной мере финансово самостоятельными и автономными. Иметь достаточные источники для исполнения своих полномочий, для решения повседневных людских проблем», – таков образ муниципального будущего в статье премьера. Владимир Путин предлагает передать муниципалитетам все налоги от малого бизнеса, который сейчас работает в условиях специальных налоговых режимов. «Конечно, при этом необходимо будет сбалансировать полномочия

между субъектами Федерации и муниципалитетами. Если у последних появится больше ресурсов, то и объем их обязательств перед гражданами может быть увеличен», – добавил премьер...» [9].

Подытоживая вышесказанное, автор считает, что основанием автономности местного самоуправления является автономность финансовая. Выбранная модель местного самоуправления должна способствовать обеспечению данной автономности и неизменности системы. Смысл неизменности заключается в постоянности функционирования системы, не зависящей от смены главы местного самоуправления. Это позволит, если не устранить, то хотя бы минимизировать реализацию личных интересов за счет занимаемой должности и мотивировать к достижению высоких показателей, результирующих деятельность местных органов власти.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов В. Н., Михайлова Е. В. Экономика труда в докторских диссертациях 2007–2010 гг. (Озор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (08 – Экономика труда) // Вестник Волгоградского института бизнеса «Бизнес. Образование. Право». 2010. № 3 (13). С. 10–19.
2. Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР : закон СССР от 09.04.1990 // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 16. Ст. 267.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. от 07.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 05.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
4. Европейская Хартия местного самоуправления (ETS N 122) (Страсбург, 15 октября 1985 года) // Правовой портал «Кадис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kadis.ru/texts/index.phtml?id=15014&PrintVersion=1> (дата обращения: 10.02.12).
5. Евдокимов В. Б. Системы местного управления в зарубежных странах // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 2. С. 21–27.
6. Харлоф Э. Местные органы власти в Европе. М.: Финансы и статистика, 1992. 208 с.
7. Левин А. С. Местное самоуправление в федеративных государствах Европы: сравнительное исследование : автореф. дис. ... канд. юрид. наук [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rags.ru/activities/science/dis/dissertation.php?id=363> (дата обращения: 20.02.2012).
8. Игнатов В. Г., Рудой В. В. Местное самоуправление : учеб. пособие. Изд-е 2. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 384 с.
9. Путин В. В. Местное самоуправление – это власть «шаговой доступности» // Единая Россия. Отделение муниципального образования «Город Лыткарино» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://er-lytkarino.ru> (дата обращения: 27.02.2012).
10. Морозова Н. И. Межбюджетные отношения как инструмент государственного регулирования качества жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 50–54.

### REFERENCES

1. Kabanov V. N., Mikhailova E. V. Labor economics in the doctoral dissertations 2007–2010 (Review of the abstracts of dissertations for the scientific rank of the doctor of economics, specialty 08.00.05, Economics and management of economy (08, Labor economics) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 3 (13). P. 10–19.
2. Law of the USSR dated 09.04.1990 “On the general bases of the local self-government and the local economy in the USSR” // Bulletin of SND and VS of the USSR. 1990. # 16. Article 267.
3. On the general principles of arrangement of the local self-government in the Russian Federation: Federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ (revision as of 06.12.2011, amended on 07.12.2011) (revised and amended on 05.01.2012) // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.
4. European Charter of the local self-government (ETS N 122) (Strasbourg, October 15, 1985) // Legal portal ‘Kadis’ [Electronic resource]. Access mode: <http://www.kadis.ru/texts/index.phtml?id=15014&PrintVersion=1> (date of viewing: 10.02.12).
5. Evdokimov V. B. Systems of the local self-government in foreign countries // State authorities and local self-government. 2005. # 2. P. 21–27.
6. Harloff E. Local authorities in Europe. M.: Finances and statistics, 1992. 208 p.
7. Levin A. S. Local self-government in the federative states of Europe: comparative research: abstract of the candidate of law [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rags.ru/activities/science/dis/dissertation.php?id=363> (date of viewing: 20.02.2012).
8. Ignatov V. G., Rudoy V. V. Local self-government: textbook. 2-d edition. Rostov-on-Don: Phoenix, 2003. 384 p.
9. Putin V. V. Local self-government is the authority of ‘one-step access’ // United Russia. Department of municipal entity ‘the city of Lytkarino’ [Electronic resource]. Access mode: <http://er-lytkarino.ru> (date of viewing: 27.02.2012).
10. Morozova N. I. Inter-budgetary relations as a tool of the state regulation of the population life quality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 50–54.

УДК 338.5  
ВВК 65.053.36

**Зазуля Наталья Вячеславовна,**  
соискатель каф. экономики и управления,  
руководитель центра дистанционного обучения,  
старший преподаватель каф. экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: za-nat@yandex.ru

## ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ АККРЕДИТАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### CHANGE OF THE STRUCTURE AND THE CONTROL SYSTEM OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS EXPENSES IN THE CONDITIONS OF INTRODUCTION OF NEW ACCREDITATION INDICATORS

*В статье отражены возможные решения проблемы высших учебных заведений по выполнению аккредитационного показателя по наличию электронно-библиотечной системы, которая формируется на основе договоров с авторами, и обеспечению возможности доступа студентов вуза к ней. Автором предложена структура затрат вуза при выборе конкретного решения: создание собственной электронно-библиотечной системы вуза; участие вуза в создании межвузовской электронно-библиотечной системы; подписка вуза на готовое программное решение.*

*The potential solutions of the issue of higher schools for performance of the accreditation index for the availability of the electronic library system, which is established on the basis of the contracts with the authors and providing for the possibility of access of the higher school students to it have been presented in the article. The author has proposed the structure of the higher school expenses for selection of the specific solution: establishing the own electronic library system of the higher school; participation of the higher school in establishing the inter-university electronic library system; subscription of the higher school for the available program solution.*

*Ключевые слова: электронно-библиотечная система высшего учебного заведения, аккредитационные показатели, затраты вуза, прямые договоры с авторами, доступ студентов к учебной литературе, структура затрат на разработку электронно-библиотечной системы, структура затрат на приобретение электронно-библиотечной системы, структура затрат на участие в создании межвузовской электронно-библиотечной системы.*

*Keywords: electronic library system of higher education institutions, accreditation indicators, costs of the higher school institution, direct agreements with the authors, access of students to the education literature, cost structure for development of electronic library system, structure of the cost of acquisition of electronic library system, structure of the costs of participation in the establishing of the inter-university electronic library system.*

В связи с изменением аккредитационных показателей образовательных учреждений профессионального образования [1] появилась тема информационно-коммуникативных технологий в образовательном процессе, причем особенно активно обсуждаема на всех уровнях проблема обеспечения доступа студентов и преподавателей к электронно-библиотечной системе вуза, сформированной на основании прямых договоров с правообладателями.

Электронно-библиотечная система (ЭБС) — это совокупность используемых в образовательном процессе электронных документов, объединенных по тематическим и целевым признакам, снабженная дополнительными сервисами, облегчающими поиск документов и работу с ними, и соответствующая всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения [2]. Понятие электронно-библиотечной системы несколько отличается от ранее используемого термина «электронная библиотека». Это выражается в первую очередь в сфере применения электронной библиотеки и электронно-библиотечной системы: последняя в большей степени предназначена для использования в образовательной среде. Технически сложное построение и наличие дополнительных сервисов, в том числе пользовательских, позволяющих использовать ЭБС для различных целей и способствовать модернизации образовательного процесса, является главным и выгодным отличием ЭБС от электронной библиотеки.

Требование обязательности использования электронно-библиотечной системы в образовательном процессе отражено в ряде документов (табл.).

Таблица

#### Требование обязательности использования электронно-библиотечной системы в образовательном процессе

| Наименование/вид документа  | Текст  |
|---|--|
| Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), принятые Минобрнауки России и зарегистрированные Минюстом России (пункт 7.17 ФГОС ВПО для бакалавриата, пункт 7.18 ФГОС ВПО для магистратуры).<br>Приказ Минобрнауки России от 31 мая 2011 г. № 1975 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования» | Каждый обучающийся должен быть обеспечен доступом к электронно-библиотечной системе, содержащей издания по основным изучаемым дисциплинам и сформированной по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы.<br>Электронно-библиотечная система должна обеспечивать возможность индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. |

Окончание табл. 1

| Наименование/вид документа   | Текст  |
|--|--|
| Приказ Минобрнауки России от 5 сентября 2011 г. № 1953 «Об утверждении лицензионных нормативов к наличию у лицензиата учебной, учебно-методической литературы и иных библиотечно-информационных ресурсов и средств обеспечения образовательного процесса по реализуемым в соответствии с лицензией на осуществление образовательной деятельности образовательным программам высшего профессионального образования» | Лицензионные нормативы к обеспеченности обучающихся высших учебных заведений доступом к электронным научным и образовательным ресурсам включают: обеспечение каждого обучающегося высшего учебного заведения доступом к электронно-библиотечной системе, включающей издания, используемые для информационного обеспечения образовательного и научно-исследовательского процесса в высших учебных заведениях, и обеспечивающей возможность доступа к ним через сеть Интернет. |
| Приказ Рособрнадзора от 25.10.2011 № 2267 «Об утверждении критериев показателей, необходимых для определения типа и вида образовательного учреждения высшего профессионального и среднего профессионального образования»   | Требования к учебно-методическому обеспечению учебного процесса/реализуемой основной образовательной программы: наличие возможности доступа всех студентов к фондам учебно-методической документации и изданиям по основным изучаемым дисциплинам, в том числе доступа к электронно-библиотечным системам, сформированным на основании прямых договоров с правообладателями.   |

С другой стороны, позиции авторского права однозначно изложены в Гражданском кодексе РФ. Поэтому любые учебные, учебно-методические, научные материалы могут включаться в электронно-библиотечную систему только с согласия авторов, издателей и иных правообладателей [3]. В ином случае обеспечение соответствия вузов положениям федеральных государственных образовательных стандартов, аккредитационным и лицензионным требованиям в части электронно-библиотечных систем становится проблематичным.

Таким образом, руководство вуза оказывается в ситуации срочного принятия решения по внедрению ЭБС. Ведь до «выхода в свет» приказа, освещающего критериальные значения аккредитационных показателей, вузы не сильно афишировали собственные электронные библиотеки по ряду объективных и субъективных причин. Несомненно, что внедрение информационных технологий является единственной возможностью эффективно обеспечить информационную поддержку учебного и научного процесса в вузе. Но вузу предложено самостоятельно принимать решение о наполняемости ЭБС.

Очевидно, в современных условиях существует несколько вариантов решения данной проблемы:

1. Создание в вузе собственной электронно-библиотечной системы.
2. Участие вуза в создании межвузовской электронно-библиотечной системы.
3. Подписка вуза на готовое программное решение.

**Создание в вузе собственной электронно-библиотечной системы.** На самом деле, создание собственной электронной библиотеки, ЭБС – деятельность долгосрочная, затратная, трудоемкая, и не каждый вуз готов к таким вложениям. Один из лидеров электронного образования, занимающийся этой деятельностью более 15 лет, наработал порядка 900 учебников [4], то есть около 60 учебников в год. Возможна ли такая методическая нагрузка для среднестатистического вуза? При разработке собственной ЭБС, конечно, существуют плюсы, такие как размещение в ЭБС учебно-методических материалов, разработанных преподавателями вуза, экономия на размерах авторских выплат по договорам, но при этом вуз несет серьезные затраты на разработку, внедрение и апробацию программного обеспечения, техническое обеспечение и информационное сопровождение процесса работы ЭБС, ее информационной безопасности, работы клиентской службы. Помимо этого существует серьезная проблема обеспечения авторских прав с точки зрения заключения, учета, оплаты, авторских договоров и 100 % обеспечения всех дисциплин учебного плана электронными изданиями максимум 5–10-летней давности – для этого может потребоваться штат сотрудников. При организации собственной электронно-библиотечной системы вуз самостоятельно проводит организационную работу по регистрации электронного средства массовой информации и регистрации базы данных материалов, включая программное обеспечение.

Затраты вуза в данном случае можно представить следующей формулой:

$$Z_{\text{собствен.ЭБС}} = Z_{\text{по}} + Z_{\text{то}} + Z_{\text{ин}} + Z_{\text{автор}} + Z_{\text{учет}} + Z_{\text{регистрация}} + Z_{\text{пкл}} + Z_{\text{мб}} \quad (1)$$

где  $Z_{\text{собствен.ЭБС}}$  – затраты вуза в случае принятия решения по созданию собственной ЭБС;

$Z_{\text{по}}$  – затраты вуза на разработку, внедрение, апробацию собственного программного обеспечения для организации работы ЭБС, в том числе оплата труда разработчикам проекта, исполнителям;

$Z_{\text{то}}$  – затраты вуза на техническое сопровождение ЭБС, в том числе создание структуры, обеспечивающей бесперерывную и качественную работу ЭБС, ее информационную безопасность, обновление программного обеспечения, расширение возможностей и создание дополнительных сервисов в действующей ЭБС;

$Z_{\text{ин}}$  – затраты вуза на информационное сопровождение ЭБС, в том числе работу клиентской службы, call-центра, иные виды деятельности, обеспечивающие наполнение, обновление и актуализацию учебно-методической базы ЭБС;

$Z_{\text{автор}}$  – затраты вуза на оплату труда разработчикам учебно-методических, учебных, научных материалов, размещаемых в ЭБС, то есть сумма оплаты труда авторов и рецензентов по договорам;

$Z_{\text{учет}}$  – затраты вуза на ведение делопроизводства ЭБС, учета договоров, составление отчетности, планирования и анализа объемов и направлений деятельности, работу обслуживающих сотрудников по взаимодействию с авторами, рецензентами, потенциальными покупателями;

$Z_{\text{собствен.ЭБС}}$  – затраты вуза на регистрацию электронного средства массовой информации, регистрации базы данных материалов, включая программное обеспечение;

$Z_{\text{пкл}}$  – затраты на повышение квалификации библиотечного персонала, профессорско-преподавательского состава, затраты на проведение обучающих семинаров среди

студентов, обучение сотрудников технической и информационной поддержки;

$Z_{MTB}$  – затраты на приобретение сервера, компьютерное оборудование, специальной гарнитуры для оборудования помещения электронной библиотеки вуза (если необходимо), технического и материального обеспечения созданных служб или введенных в штат сотрудников.

**Участие вуза в создании межвузовской электронно-библиотечной системы.** Направление перспективно для вузов, у которых уже есть база собственных учебно-методических ресурсов. При объединении баз нескольких вузов возможно формирование достаточно емкой электронно-библиотечной системы. При этом затраты на разработку межвузовской ЭБС представляют собой затраты, аналогичные тем, которые вуз несет при самостоятельной разработке, однако их доля, приходящаяся на вуз, в разы уменьшается.

Затраты вуза в случае его участия в формировании межвузовской ЭБС представим следующим образом:

$$Z_{\text{межвуз.ЭБС}} = \frac{Z_{\text{ПО}} + Z_{\text{ТО}} + Z_{\text{НО}} + Z_{\text{автор}} + Z_{\text{учет}} + Z_{\text{регистрация}} + Z_{\text{ПКП}} + Z_{\text{MTB}}}{a} \quad (2)$$

где  $a$  – число вузов – участников проекта.

Необходимо отметить, что основные проблемы в условиях внедрения данного решения в основном упираются во взаимоотношения участников проекта: соразмерность баз учебно-методических материалов, предлагаемых каждым из вузов; финансовые и юридические обязательства, равномерность распределения функционала по разработке и сопровождению деятельности ЭБС, равномерность учебно-методического обеспечения дисциплин учебного плана при реализации вузами одних и тех же направлений подготовки.

**Подписка вуза на готовое программное решение.** На сегодняшний день неоспоримым преимуществом использования приобретенной ЭБС является экономия времени. В последнее время появилось множество предложений электронно-библиотечных систем от издательств, вузов-разработчиков, иных коммерческих структур. Несмотря на это, стоимость готовых проектов остается достаточно высокой. При этом при более подробном анализе не каждая из существующих ЭБС обеспечивает полное соответствие предъявляемым требованиям:

- наличие доступа к ЭБС у каждого студента из любой точки доступа в Интернет;
- в ЭБС должны быть включены учебные и учебно-методические материалы по всем основным изучаемым дисциплинам за последние 5–10 лет, в зависимости от принадлежности дисциплины к соответствующему циклу дисциплин на основании договоров с правообладателями материалов;
- к ЭБС или к отдельному ее изданию одновременный доступ должны иметь не менее чем 25 % пользователей.

Соответствие системы указанным выше требованиям необходимо проводить вузу до момента приобретения прав на пользование системой. Обычно договор заключается на год, по окончании договора вуз вынужден перезаключать его вновь или заниматься поиском другой системы, наиболее полно удовлетворяющей потребности вуза. Достаточно высокая конкуренция в этом секторе уже способствовала усовершенствованию и наполнению электронно-библиотечных систем массой дополнительных сервисов: личные ссылки, закладки, конспекты, рецензирование материалов, создание перечня интересующей литературы в личном ка-

бинете, заказ литературы и т. д. Количественное превышение единиц изданий фонда, наличие дополнительных возможностей, обеспечение технической и информационной поддержки поставщика способствуют удорожанию электронной библиотечной системы в целом. С другой стороны, невозможность одной ЭБС обеспечить все дисциплины по реализуемым в вузе направлениям подготовки приводит к дополнительным затратам вуза как минимум на вторую систему другого поставщика.

Затраты вуза при подписке на готовое программное решение – ежегодные:

$$Z_{\text{подписка}} = Z_{\text{договор1}} + Z_{\text{договор2}} + \dots + Z_{\text{договорn}} + Z_{\text{ПКП}} + Z_{\text{MTB}} \quad (3)$$

где  $Z_{\text{подписка}}$  – затраты вуза при использовании готовой электронно-библиотечной системы, разработанной сторонней организацией (вузом, издательством, бизнес-структурой и т. д.);

$Z_{\text{договорn}}$  – затраты вуза на годовую подписку к одной электронно-библиотечной системе, разработанной сторонней организацией, количество договоров определяется вузом ( $n$ );

$Z_{\text{ПКП}}$  – затраты на повышение квалификации библиотечного персонала, профессорско-преподавательского состава, затраты на проведение обучающих семинаров среди студентов;

$Z_{\text{MTB}}$  – затраты на приобретение компьютерной техники, специальной гарнитуры для прослушивания аудиофайлов в электронной библиотеке вуза, отвечающей требованиям разработчика электронно-библиотечной системы (если необходимо).

На сегодняшний день вузами наиболее часто (согласно частоте поискового запроса в Интернете, использованию названий в аналитических записках, обзорах, отчетах, докладах в данной отрасли) используются такие ресурсы, как: IQlib, eLibrary, «БиблиоТех», «Деловая он-лайн-библиотека», Университетская библиотека он-лайн, «КнигаФонд», «Инфра-М», Book.ru, IPRbooks, IT-книга, Лань и др. Стоимость годовой подписки с учетом численности студентов от 1 000 человек от 150 тыс. руб. до 1 300 тыс. руб. [5].

Таким образом, выполнение аккредитационного показателя по оказанию доступа студентам к электронно-библиотечным системам, сформированным на основании прямых договоров с правообладателями – достаточно затратная, но обязательная процедура. С 2010 года произошло значительное развитие российских электронных библиотечных ресурсов образовательного направления. Развивалось также нормативное регулирование отношений, связанных с обеспечением доступа к ЭБС студентов высших учебных заведений. Советом Минобрнауки России по вопросам использования электронно-библиотечных систем в образовательных учреждениях высшего профессионального образования разработаны и утверждены Требования к обеспечению обучающихся высших учебных заведений Российской Федерации доступом к электронным научным и образовательным ресурсам [6].

Высокий уровень конкуренции в области электронных образовательных ресурсов, разработка вузом собственной технологии и критериев оценки существующих ЭБС, развитие дистанционного и электронного обучения в результате приведут к формированию в России достаточного рынка качественных электронных продуктов, полноценных электронно-библиотечных систем, выявлению лидеров и среди вузов, и среди издателей, – это вопрос времени.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении критериев показателей, необходимых для определения типа и вида образовательного учреждения высшего профессионального и среднего профессионального образования : приказ Рособрнадзора от 25.10.2011 № 2267 // Российская газета. 2012. № 5. 13 янв.
2. Электронная книга и электронно-библиотечные системы России: Отраслевой доклад // Российская Ассоциация электронных библиотек [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc\\_1290su.pdf](http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc_1290su.pdf) (дата обращения: 10.03.2012).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): [федер. закон: по состоянию на 08.12.2011] // Система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/> (дата обращения: 10.03.12).
4. Ивойлова И. Медведев узаконил электронное обучение [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/02/29/obrazovanie-site.html> (дата обращения: 10.03.2012).
5. Билан И. В. Критерии выбора электронной библиотечной системы для библиотеки вуза, анализ соответствия этим критериям действующих российских ЭБС // Научная библиотека Южно-Уральского государственного университета [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://lib.susu.ac.ru/Professionalnaja\\_dejatelnost/Konferencii\\_seminary/SP/Materialy](http://lib.susu.ac.ru/Professionalnaja_dejatelnost/Konferencii_seminary/SP/Materialy) (дата обращения: 10.03.2012).
6. Электронно-библиотечные системы России: Отраслевой доклад [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fapmc.ru/magnoliaPublic/dms-static/58ff107b-bf3e-4ece-ae55-5481b0f1252f.pdf> (дата обращения: 10.03.2012).

## REFERENCES

1. On approval of criteria of indices required for determination of the type and sort of educational institution of higher professional and secondary professional education : order of Rosobrnadzor dated 25.10.2011 # 2267 // Rossiyskaya gazeta. .2012. # 5. 13 January.
2. Electronic book and electronic library systems of Russia: Branch report / Federal Agency for Press and Mass Communications. [Electronic resource]. Access mode: [http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc\\_1290su.pdf](http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc_1290su.pdf) (date of viewing: 10.03.2012).
3. Civil code of the Russian Federation (part four) [Electronic resource]: [federal law: as of 08.12.2011] // System Consultant Plus. Access Mode: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/> (date of viewing: 10.03.12).
4. Ivoylova I. Medvedev has legalized electronic training [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rg.ru/2012/02/29/obrazovanie-site.html> (date of viewing: 10.03.2012).
5. Bilan I.V. Criteria of selection of the electronic library system for the higher school library, analysis of compliance with such criteria of the current Russian electronic library systems // Scientific library of the South-Urals state university [Electronic resource]. Access mode; [http://lib.susu.ac.ru/Professionalnaja\\_dejatelnost/Konferencii\\_seminary/SP/Materialy](http://lib.susu.ac.ru/Professionalnaja_dejatelnost/Konferencii_seminary/SP/Materialy) (date of viewing: 10.03.2012).
6. Electronic library systems of Russia: Branch report / [Electronic resource]. Access mode: <http://www.fapmc.ru/magnoliaPublic/dms-static/58ff107b-bf3e-4ece-ae55-5481b0f1252f.pdf> (date of viewing: 10.03.2012).

*Приглашаем на сайт научного журнала  
«Бизнес. Образование. Право»  
Вестник Волгоградского института бизнеса»  
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

**08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**УДК 336.717  
ББК 65.262.10**Богомолов Сергей Михайлович,**  
д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: bogomolv@yandex.ru**ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ПРИНЦИП ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА****ADVANCE FINANCING AS THE PRINCIPLE OF FINANCIAL PROVISION OF THE BANK  
ACTIVITY**

*Одно из центральных мест в понимании закономерностей экономических процессов занимает идентификация принципов их осуществления, которые позволяют связать поставленные перед регулированием цели и задачи с конкретными методическим подходами и правилами ведения экономической деятельности. Это в равной степени относится и к процессу финансового обеспечения банковской деятельности. В теории банковского дела принципы финансового обеспечения деятельности банка не получили самостоятельного освещения. Статья, посвященная исследованию содержания принципа опережающего финансирования, призвана восполнить этот пробел. В статье доказывается, что принцип опережающего финансирования играет ведущую роль в организации бесперебойного и постоянного обеспечения деятельности банка необходимыми финансовыми ресурсами и тесно взаимосвязан с другими принципами банковской деятельности.*

*Identification of the principles of implementation of the economic processes appropriateness, which allow connecting the set regulating goals and objectives with the specific methodological approaches and rules of conducting economic activity, takes one of the central places for their understanding. It applies equally to the process of financial provision of the bank activity. The principles of financial provision of the bank activity have not been separately investigated in the theory of the bank business. The article devoted to the examination of the content of the principle of advance financing is aimed at filling in such gap. The article has justified that the principle of advance financing plays the leading role in arrangement of uninterrupted and continuous provision of the bank activity with the required financial resources, and is closely connected with the other principles of the bank activity.*

*Ключевые слова: банк, финансирование, финансовые ресурсы, резервы, привлеченный капитал, размещенный капитал, временная стоимость, дисконтирование, кредитная организация.*

*Keywords: bank, financing, financial resources, reserves, involved capital, placed capital, temporary cost, discounting, credit company.*

С методологической точки зрения одно из центральных мест в понимании закономерностей экономических процессов занимает идентификация принципов их осуществления, которые позволяют связать поставленные перед регулированием цели и задачи с конкретными методическим подходами и правилами ведения экономической деятельности.

Это в равной степени относится и к процессу финансового обеспечения банковской деятельности, где задача бесперебойного и постоянного обеспечения банка необходимыми ресурсами должна решаться в условиях действия концепции временной стоимости денег. Теоретическую основу этой концепции составляет утверждение о том, что в долгосрочной (более 1 года) перспективе одна и та же номинальная сумма денежных средств имеет разную ценность. Например, 1 млн руб. в начале 1992 г. был значительно весомее миллиона в 1993 г. и позже. Зависимость реальной ценности денег от величины промежутка времени, остающегося до их получения или расходования, в финансовом менеджменте называется положительным временным предпочтением.

В настоящее время наиболее исследованы практические аспекты концепции временной стоимости денег, когда изменение стоимости денег во времени объясняется через механизм установления процентных ставок по привлеченным и размещенным средствам. Для кредитора процентные ставки являются количественной мерой измерения будущей стоимости денег, которые будут предоставлены заемщику сегодня (в этом случае говорят об операции наращенной). Для заемщика процентные ставки говорят о текущей стоимости денег, которые будут возвращаться кредитору через определенный период времени (здесь имеет место дисконтирование – приведение будущей стоимости к ее современной величине (текущему моменту)).

Механизмы наращенной и дисконтированной стоимости являются предметом исследования в финансовой математике, результаты которых используются, в том числе и банками, при разработке механизмов начисления процентов (простые и сложные проценты, учетные ставки наращенной и дисконтированной, эффективные процентные ставки, инфляционная премия и т. д.) и условий привлечения и размещения средств (разовые платежи, платежи равными суммами, платежи с равным интервалом, переменные по сумме платежи и т. д.).

В то же время концепция временной стоимости денег создает основу для более глубоких теоретических предположений.

Рассмотрим деятельность банка в аспекте временной стоимости привлеченных средств. Предположим, что долговой капитал банка, равный 100 единицам и привлеченный на срок 1 год, был полностью размещен в кредит на аналогичный срок. По истечении года, кредит был погашен вместе с процентами, что позволило банку исполнить

обязательства по привлеченным средствам и выплатить причитающиеся владельцу средств проценты. Принимая решения о новом привлечении в размере 100 единиц, банк должен учитывать, что временные предпочтения его кредиторов и заемщиков изменились. Не пересматривая свои отношения с кредиторами, банк сможет заимствовать уже не 100, а только 90 единиц средств. Если год назад кредит в 100 единиц полностью покрывал потребность заемщика в денежных средствах, то сегодня аналогичный по сумме кредит удовлетворит ее только на 90 %. Рассматривая эту тенденцию в динамике за следующие периоды времени, можно утверждать, что масштабы деятельности банка при таком подходе к финансированию будут существенно сужаться. Для того чтобы поддерживать деятельность на уровне первоначальной позиции, банк для сохранения временной стоимости ресурсов через год должен привлечь средств на 10 единиц больше. Учитывая, что банк функционирует в конкурентной среде, ориентация одного банка на сохранение временной стоимости позволит приобрести конкурентные преимущества другому банку, ориентированному на опережающие темпы роста ресурсов. Значит, ставя перед собой задачу обеспечения масштабов деятельности на перспективу, объем заимствований банка должен не только увеличиться на 10 единиц, но и прирасти на будущую стоимость сегодняшних денег.

Общая закономерность снижения стоимости денег во времени находится в зависимости от целого ряда факторов. Во-первых, стоимость денег снижается под воздействием инфляции, приводящей к тому, что на одну и ту же сумму денежных средств сегодня и завтра можно совершить разное количество покупок. Во-вторых, «сегодняшние» деньги всегда будут ценнее «завтрашних» из-за риска неполучения последних, и этот риск будет тем выше, чем больше промежуток времени, отделяющий получателя денег от этого «завтра». В-третьих, располагая денежными средствами сегодня, экономический субъект может вложить их с целью получения дохода, в то время как получатель будущих денег лишен этой возможности. И последняя причина положительного временного предпочтения, тесно связанная с третьей, заключается в риске утраты кредитором платежеспособности, так как любые обязательства, получаемые им взамен денег, имеют более низкую ликвидность, чем «живые» деньги. Ввиду этого большинство владельцев денег не согласны бесplatно принимать на себя столь существенные дополнительные риски. Поэтому, предоставляя свои средства, они стремятся установить такие условия их возврата, которые, по их мнению, полностью возместят им все моральные и материальные неудобства, возникающие в связи с передачей права распоряжения своими денежными средствами третьим лицам, пусть даже и временно.

Эффект снижения стоимости денег во времени требует от банка целенаправленных опережающих действий по организации финансирования. В этом контексте принцип опережающего финансирования является частным проявлением более общего принципа финансового менеджмента – опережающего управления [1, с. 33–34]. В соответствии с ним прогресс и устойчивое положение на рынке невозможны без ориентации на будущие масштабы функционирования, инноваций и поиска альтернативных путей развития. Решение о расширении масштабов финансирования своей деятельности с позиций сегодняшнего дня может быть неочевидным, поскольку связано с дополнительными затратами, но становится необходимостью, если рассмотреть его с точки зрения будущего.

Руководствуясь принципом опережающего финансирования, банк, помимо постоянного наращивания объемов привлеченных средств для поглощения эффекта снижения стоимости ресурсов во времени, должен учитывать, что не все источники финансирования подвержены этому эффекту в равной степени. Точнее сказать, что отдельные виды источников финансирования менее чувствительны к негативному воздействию факторов, оказывающих влияние на временную стоимость ресурсов.

Например, под воздействием инфляции привлекательность банковских инструментов привлечения средств для потенциальных кредиторов снижается, что может вызвать отток, например, вкладов населения. Если цены растут каждый месяц на 2 %, то годовой уровень инфляции составит не 24 % ( $2\% \cdot 12$  месяцев), а 26,8 % ( $1+0,02$  в 12 степени – 1). При таком расчете процентная ставка по вкладу в 25 % теряет свою инвестиционную привлекательность и может рассматриваться вкладчиком лишь в плане частичной компенсации потерь от инфляции. В этих условиях банк может предпринять действия для предотвращения оттока вкладов за счет задействования механизма конвертации средств вкладов в национальной валюте во вклады, номинированные в стабильной иностранной валюте. Однако пределы такой конвертации не безграничны и регулируются величиной валютного риска, который в данный момент времени может принять. Свободный лимит открытой валютной позиции, устанавливаемый в процентах от величины собственного капитала, может не позволить банку удержать таким способом значительную часть средств.

Сам собственный капитал банка, сформированный на безотзывных условиях, под воздействием инфляционных ожиданий собственников уменьшиться не может. Отчасти такими же свойствами обладают субординированные займы и другие долгосрочные источники средств. Поэтому банк должен ориентироваться на те способы финансирования, которые позволяют зафиксировать временную стоимость ресурсов на долгосрочную перспективу.

Отсюда вытекает еще одно проявление принципа опережающего финансирования – более быстрыми темпами должна расти долгосрочная составляющая источников финансирования, а в их составе собственный капитал, обладающий свойствами сохранять и приумножать свою стоимость во времени.

Исследование содержания принципа опережающего финансирования и особенностей его проявления в деятельности банка позволяет говорить о том, что этот принцип, играя ведущую роль в организации банковского финансирования, в то же время тесно взаимосвязан с другими принципами финансового обеспечения банковской деятельности, например принципом пропорциональности структуры банковского финансирования [2, с. 71]. В соответствии с ним, расширяя масштабы своей деятельности, банк должен не только опережающими темпами наращивать объем привлечения средств, но и обеспечивать пропорциональное изменение в структуре ресурсов банка, отдавая предпочтение ускоренному росту собственного капитала. Непропорциональный рост одного из источников финансирования банковской деятельности или полное замещение одного источника другим приводит к дисбалансу в структуре финансирования, а с точки зрения организации этого процесса означает, что при исчерпании возможностей заимствований из одного источника темпы финансирования будут замедляться. Точно так же пропорциональный рост собственного капитала вслед за увеличением долгового не сможет обеспечить один

учредитель банка. Несмотря на то, что с юридической точки зрения банк может быть создан одним участником, с экономической точки зрения такая форма организации финансирования не сможет быть эффективной.

Зависимость банка от одного вида источников финансирования, возможность привлечения которого к тому же обусловлена дополнительными условиями и влиянием факторов доверия к банку, многократно увеличивает риск финансирования и требует создания адекватных масштабу возможного изъятия средств резервов ликвидности. Здесь проявляется взаимосвязь принципа опережающего финан-

сирования с принципами формирования и использования банковских резервов [1, с. 59–60]. Создание ликвидных резервов только на счетах обязательных резервов или в форме запаса наличных денег в кассе банка приведет к неэффективному использованию средств и снижению доходности банковских операций. Поэтому организация финансирования, ориентированная на минимальные обязательные требования к резервам ликвидности без обеспечения разнообразия резервов, источников и условий их формирования, может быть поставлена под сомнение.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ильина Л. В. Страховые банковские резервы: теория и методология формирования и использования. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2006.
2. Копченко Ю. Е. Финансовое обеспечение деятельности банка: теория и методология финансирования. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2009.
3. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. М.: Финансы и статистика, 1993.

#### REFERENCES

1. Ilyina L. V. Insurance bank reserves: theory and methodology of establishing and use. Saratov: Saratov state social-economic University, 2006.
2. Kopychenko Yu. E. Financial provision of the bank activity: theory and methodology of financing. Saratov: Saratov state social-economic University, 2009.
3. Pavlova L. N. Financial management the enterprises and commercial companies. Cash flow management. M.: Finances and statistics, 1993.

УДК 336.71  
ББК 65.262.10

**Ильина Лариса Владимировна,**  
д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: iliyna@forpost.ru

### МЕТОДОЛОГИЯ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ

#### METHODOLOGY OF APPROACHES TO ESTABLISHING AND UTILIZATION OF THE LOAN LOSS RESERVES

*Резервы на возможные потери по ссудам формируются кредитной организацией на случай возможного обесценения ссуды из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств. В статье рассматриваются отдельные вопросы методологии формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам. Цель статьи состоит в раскрытии состава и содержания методов резервирования по ссудам. Научным результатом статьи стала предложенная типология методов формирования и использования резервов (метод текущей оценки риска, метод статистической оценки риска, метод оценки на основе дисконтированных денежных потоков) и поэтапное раскрытие их содержания. Полученные результаты составляют основу для разработки прикладных механизмов банковского резервирования по ссудам.*

*Reserves for potential losses of loans are formed by the credit agency for the case of potential depreciation of the loan due to the default or inadequate execution by the borrower of his obligations. Some issues of the methodology of establishing and use of*

*loan loss reserves have been reviewed in the article. The purpose of the article is to disclose the composition and the content of methods of reservation for the loans. The scientific result of the article is the proposed typology of the methods of establishing and use of the reserves (method of the current risk assessment, method of statistical risk assessment, method of evaluation based on discounted cash flows) and the disclosure of their contents by components. The achieved results constitute the basis for development of the applied bank reservations for the loans.*

*Ключевые слова: резервы на возможные потери по ссудам, методы резервирования, оценка риска, банки, банковское регулирование, кредитный портфель, стоимость актива, денежные потоки, дисконтирование, риск.*

*Keywords: loan loss reserves, methods of reservation, risk assessment, banks, bank regulation, credit portfolio, cost of assets, cash flows, discounting, risk.*

В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные подходы к характеристике

методов формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам.

Ряд авторов, определяя содержание методов резервирования, в большей степени акцентируют внимание на рассмотрении различий в подходах к формированию резервов на возможные потери по ссудам, применяемых в той или иной юрисдикции. Как правило, эти различия проводятся по линии сравнений подходов к формированию резервов, предусмотренных решениями Базеля II, международных учетных подходов и регулятивных правил отдельных стран. При этом анализируются концептуальные решения, положенные в основу того или иного подхода. С этой точки зрения, в частности, проводятся различия, например, между подходами к резервированию Базеля II, основанными на концепции «ожидаемых и непредвиденных» потерь и МСФО, требующих оценки активов с учетом «реальных (понесенных)» потерь; учетные подходы к резервированию, принятые на международном уровне, сравниваются со статистическими методами формирования резервов, которые применяются в отдельных странах [1, с. 27–29].

При всей полезности этих сравнений названные подходы не могут претендовать на то, чтобы считаться самостоятельными методами, поскольку, во-первых, содержат в себе элементы количественной определенности, что роднит их с правилами проведения операций; во-вторых, в силу различных институциональных причин эти методы могут меняться и модифицироваться, что может повлечь за собой принципиальное изменение их содержания.

Из известных нам работ лишь в отдельных из них методы резервирования рассматриваются как самостоятельные. Так, Дж. мл. Синки выделяет в составе методов формирования резервов по ссудам методы долей разных классов кредитов, средних потерь за предыдущие годы, оценки худших перспектив [2, с. 455]. На наш взгляд, набор предложенных методов достаточно разнопорядковый. В частности, метод долей разных классов кредитов адресует к способу формирования резервов; метод средних потерь в большей степени показывает, каким образом должна осуществляться оценка риска; метод оценки худших перспектив по своей сути выступает методом сценарного прогнозирования и не характеризует базу для оценок, в качестве которой могут выступать как средние (статистические) потери, так и экспертные оценки.

В нормативных документах по банковскому регулированию выделяются самостоятельные методы формирования резервов по индивидуальным ссудам (специальные резервы), по портфелю однородных ссуд и в целом кредитному портфелю банка (общие резервы). Такое разделение характерно для традиционной практики резервирования по ссудам, когда оценка риска по индивидуальным ссудам ассоциируется с текущей оценкой финансового положения заемщика и качества ссуды, а оценка риска по кредитному портфелю – с историческим опытом потерь, однако оно теряет свой смысл при использовании современных альтернативных подходов к формированию резервов, не исключая использования статистики потерь для определения размеров отчислений в резерв по индивидуальным ссудам, сегментированным в группы на основании текущих оценок кредитного риска. Методы формирования и использования резервов по однородным ссудам характеризуют, скорее, конкретные приемы резервирования, поскольку ссуды, объединенные в однородный портфель, могут трактоваться как индивидуальная ссуда.

Таким образом, теоретическое и практическое изучение методов резервирования по ссудам показало весьма раз-

нообразную палитру мнений и одновременно позволило сделать вывод о том, что состав выделяемых методов не бесспорен и, как правило, сами методы не позволяют получить целостную картину всего процесса резервирования, а характеризуют только его отдельные составляющие.

В этой связи нам представляется, что в качестве методов резервирования по ссудам целесообразно рассматривать следующие: метод текущей, метод статистической оценки риска и метод дисконтирования денежных потоков. В качестве основных элементов всех методов, которые позволяют наиболее полно охарактеризовать их существенные особенности, мы рассматриваем способы оценки риска, покрытия риска, формирования и использования резервов. Сводная характеристика элементов методов резервирования по ссудам приведена в табл. 1.

Таблица 1

**Элементы методов формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам**

| Название метода                        | Элементы метода  |   |  |   |
|--|--|---|--|---|
|  | Способ оценки риска  | Способ покрытия риска                   | Способ формирования резервов   | Способ использования резервов                             |
| Резервы как запас капитала             |  |   |  |   |
| Метод текущей оценки риска             | Оценка риска на основе текущего качества ссуды   | Покрытие риска по индивидуальным ссудам | В долевом отношении к индивидуальной ссуде в зависимости от ее качества                    | Используется для покрытия потерь по индивидуальной ссуде  |
| Метод статистической оценки риска      | Оценка риска потерь по ссуде на основе статистики неплатежей и восстановлений  | Покрытие риска по всем ссудам           | В долевом отношении ко всем ссудам в зависимости от статистики неплатежей и восстановлений | Используется для покрытия потерь по всем ссудам           |
| Метод дисконтирования денежных потоков | Оценка риска путем сравнения будущей доходности ссуды исходя из ее первоначальных условий с доходностью ссуды на рынке | Покрытие риска по индивидуальным ссудам | В сумме разницы между балансовой и текущей приведенной стоимостью ссуды                    | Используется для покрытия потерь по индивидуальным ссудам |

*Метод текущей оценки риска.* Базируется на оценке качества ссуды, исходя из текущих условий, связанных с данной ссудой. При этом вся поступающая банку информация либо о ненадлежащем исполнении контрагентом своих обязательств перед банком в соответствии с условиями договора, либо о существовании реальной угрозы такого неисполнения свидетельствует о потере ссудой своей стоимости и необходимости формирования резервов под ее обесценение. Этот метод предполагает оценку потерь по каждой индивидуальной ссуде на основе комплексного анализа текущего финансового положения заемщика, качества обслуживания долга по ссуде, деловой репутации и перспективных планов развития заемщика, а также иной информации о любых рисках заемщика, включая сведения о его внешних обязательствах и рынках, на которых он функционирует. Резерв по индивидуальным ссудам, отражающий снижение стоимости ссуды на текущий момент времени,

определяется в долевым отношении к первоначальной балансовой стоимости ссуды. Он используется для покрытия потерь по индивидуальным ссудам, когда ссуда признается полностью обесцененной и списывается с баланса за счет сформированного под нее резерва.

Преимущества данного метода состоят в том, что за счет индивидуального подхода к оценке качества каждой ссуды, находящейся в портфеле банка, он дает более точные результаты в определении ее текущей стоимости и связанных со ссудой потерь. Информация об ухудшении финансового положения заемщика и появлении ощутимых угроз невыполнения им обязательств поступает к банку в режиме реального времени, что дает возможность незамедлительно учесть ее при решении вопроса о формировании резервов на возможные потери.

Вместе с тем этот метод имеет ряд недостатков. Прежде всего он не позволяет учесть системные риски, которые латентно присущи банковским ссудам, но еще не идентифицированы. О наличии в портфеле банка скрытых потерь свидетельствует статистика, согласно которой определенная процентная доля ссуд, в конечном счете, становится безнадежной и не возвращается банку. Нельзя не отметить и трудоемкость этого метода, поскольку он предполагает оценку риска по каждой ссуде. Для обоснования своего профессионального суждения о классификации ссуды по уровню риска и величине сформированного под нее резерва банк обязан на постоянной основе вести кредитное досье клиента и постоянно обновлять его в связи с изменением экономических условий деятельности заемщика. В результате такой индивидуализации расходы на обслуживание ссуд возрастают. В зарубежной экономической литературе в качестве недостатков метода часто называют его проциклический эффект, в результате чего величина резервов оказывается самой высокой в спаде экономического цикла и самой низкой – на подъеме [3, с. 6; 4, с. 18]. При проведении оценки стоимости актива на текущий момент времени объективно складывается, что доля проблемных ссуд в периоды экономического подъема будет ниже, а в периоды экономического спада – выше, вследствие того что финансовое положение контрагентов банка меняется в зависимости от изменения экономической ситуации в стране. Поскольку формирование резервов непосредственно влияет на величину банковской прибыли, можно предположить, что такой порядок формирования резервов поощряет банки увеличивать объемы кредитования в период экономического подъема, усиливая поступательное движение экономики, и сужать свою кредитную деятельность в период экономического спада, тем самым усиливая спад. Вместе с тем, как свидетельствует зарубежная статистика, существует временной лаг между кредитной экспансией и появлением проблемных займов в кредитном портфеле банка, который составляет в среднем 3 года [3, с. 12]. Это означает, что оптимизм банков относительно текущего качества своих активов и формирования резервов в минимальном размере в фазе подъема экономики с течением времени сменится на пессимистичную оценку риска и потребует формирования дополнительных резервов, что может нанести существенный урон прибыли и капиталу кредитных учреждений и подорвать их финансовую устойчивость. Кроме того, этот метод является достаточно субъективным, поскольку в большей степени базируется на экспертных оценках сотрудников кредитного подразделения банка и их профессиональных суждениях.

Несмотря на присущие методу недостатки, формирование страховых резервов на основании текущей оценки

риска по активам выступает традиционным подходом к резервированию, применяемому в настоящее время во всех странах мира, в том числе в России [5]. Помимо ориентации оценки риска на сегодняшнее положение дел банка, он достаточно прост для регулирования и надзора, что объясняет его широкую популярность у банковских регуляторов.

*Метод статистической оценки риска.* Основан на выявлении статистических закономерностей развития рисков. При использовании данного метода риск потерь по ссудам определяется исходя из исторических (статистических) данных о неплатежах или восстановлениях по ссудам соответствующей категории (класса, вида, группы). Так, если статистические данные свидетельствуют о том, что неплатежи по ссудам по банковской системе страны в целом (банкам региона, отдельному банку, портфелю ссуд и т. д.) составляют, к примеру, 10 % от стоимости ссуд, то независимо от текущих оценок конкретным банком качества своих ссуд и потерь по ссудам (например, 5 %) резерв под их обесценение будет создаваться на основе общей статистики прошлых периодов, т. е. в размере 10 %. Резерв формируется в долевым отношении к совокупности активов определенной категории и используется для покрытия рисков по этой категории активов.

К числу преимуществ метода статистической оценки риска можно отнести, прежде всего, возможность учета системных рисков о неплатежах контрагентов и потери ссудами своей стоимости, вероятность возникновения которых известна из прошлого опыта. Кроме того, этот метод формирования резервов имеет антициклический эффект, поскольку позволяет сглаживать влияние экономических трендов на финансовые результаты деятельности банков и точнее отразить в величине финансового результата и капитала банка будущие потери. С позиций этого метода в фазе подъема экономики величина резервов должна быть больше, а прибыль меньше, а на стадии спада экономики – наоборот, по сравнению с традиционными статичными оценками. Это обеспечит лучшее решение вопроса об адекватности дохода и принимаемым рискам и позволит банкам в хорошие времена создавать финансовый буфер, который может быть использован в неблагоприятные периоды экономического развития. Тем самым метод статистической оценки риска снижает потенциальную опасность проциклического эффекта резервов, сформированных на базе текущих оценок риска.

В качестве методологических изъянов метода статистической оценки риска можно рассматривать, прежде всего, то, что он не позволяет при формировании резервов учесть индивидуальные особенности деятельности отдельно взятого банка, региона, в котором банк функционирует, качества банковских активов и проч., поскольку резервы формируются на основании средних потерь по деловому циклу. Кроме того, этот метод основан на достаточно спорном предположении, что потери в текущем деловом цикле будут приблизительно равны потерям в предыдущих циклах. Однако такая стабильность в оценках экономического развития в большей степени присуща развитым странам с относительно устойчивыми банковскими системами, чем странам с развивающимися рынками.

Существуют и технологические трудности, которые сужают сферу его применения. В частности, они заключаются в том, что этот метод предъявляет высокие требования к качеству данных, используемых для оценки риска и формирования страховых резервов, прежде всего о необходимости обеспечения адекватного исторического временного ряда

данных о потерях активами своей стоимости. Для получения верного содержательного результата временной ряд должен учитывать потери по всему экономическому циклу, а не на определенные даты. Например, в Испании, которая активно использует статистику потерь при формировании резервов, ретроспективный временной ряд составляет 16 лет и охватывает два деловых цикла [6, с. 4].

*Метод дисконтированных денежных потоков.* Позволяет рассчитать текущую (приведенную) стоимость денежных средств, которую банк предполагает получить от использования актива в течение предполагаемого срока. При анализе дисконтированного денежного потока банк выбирает коэффициент дисконтирования, равный преобладающей рыночной ставке процента для финансовых активов, имеющих аналогичные условия, включая кредитоспособность дебитора, вид актива, его срок, условия оплаты, вид валюты и т. д. Если текущая (приведенная) стоимость актива, рассчитанная на основе рынка, меньше, чем его балансовая оценка, то это свидетельствует о потере активом своей стоимости и необходимости формирования страхового резерва. Резервы, сформированные по методу дисконтированных денежных потоков, используются для покрытия потерь по индивидуальным активам.

Основное преимущество этого метода заключается в том, что он в большей степени ориентирован на прогнозную оценку стоимости активов банка, чем методы текущей и статистической оценки рисков. Оценка всех будущих поступлений по ссуде (таких как номинал, проценты, комиссия и т. д.), проводимая банком с позиций текущего момента, основана на данных рынка или ожиданиях инвестора относительно динамики изменений рыночных процентных ставок.

Вместе с тем этот метод содержит в себе ряд недостатков, ограничивающих сферу его применения. Прежде всего необходимо отметить существующие проблемы, связанные с определением рыночной процентной ставки. В силу того что ссуды в общей массе не выступают объектом купли-продажи, а удерживаются в портфеле банка до погашения или списания (при безнадежной задолженности), не всегда просто, а порой практически невозможно найти аналогию данному активу на рынке. Нельзя не отметить и достаточно субъективный характер этого метода. Дело здесь в том, что в отсутствие активного рынка для таких нестандартизиро-

ванных товаров, как ссуды, выбор ставки дисконтирования отражает представления самих банков о рынке, что обуславливает различные варианты определения текущей стоимости ссуд и величины резервов под их обесценение.

В качестве недостатков метода в экономической литературе рассматривается то, что при определенных обстоятельствах он, так же как и метод текущей оценки риска, может усилить изменчивость и цикличность банковской прибыли. Для периода «экономического бума» характерны оптимизм и недооценка риска, что приводит к завышению стоимости ссуд и росту прибыли. Напротив, в экономическом спаде рынка склонны переоценивать риски, что может искусственно снизить стоимость активов и сократить прибыль банков. Как результат, амплитуда стадий финансовых циклов увеличивается, что может стать причиной финансовой нестабильности.

Этот метод характеризуется высокой (часто неоправданно высокой) трудоемкостью, поскольку дисконтирование платежей предполагает проведение расчетов по каждому финансовому инструменту. В этой связи органы банковского надзора в различных странах мира сходятся во мнении, что дисконтирование ожидаемых денежных потоков при низком уровне инфляции показано только для достаточно крупных ссуд, срок предоставления которых выходит за рамки 1 года.

Таким образом, рассмотрение содержания методов формирования резервов на возможные потери по ссудам показало, что их основное отличие заключается в подходах к оценке и измерению принимаемого риска. С позиции времени можно условно полагать, что метод текущей оценки характеризует риск с позиций сегодняшнего момента, статистический метод обращается к опыту прошлого, а метод дисконтирования денежных потоков ориентирован на будущее развитие событий, учитывающее динамику рынка. Сравнивая методы между собой, можно заметить, что преимущества одних методов выступают недостатками других и наоборот. В этой связи важным выступает вопрос о необходимости обеспечения их согласования как при установлении регулятивных правил формирования резервов под обесценение ссуд, так и при разработке банками собственных подходов к оценке риска и формированию резервов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Симановский А. Ю. Принципы и правила в регулировании банковской деятельности: отдельные аспекты методики и практики // Деньги и кредит. 2005. № 2.
2. Синки мл. Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках: пер. с англ. 4-е изд., перераб. / под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994.
3. Lis de S. F., Pagés J. M., Saurina J. Credit growth, problem loans and risk provisioning in Spain. Banco de España – Servicio de Estudios Documento de Trabajo, 2000. № 0018.
4. Hoggart G., Pain D. Bank provisioning: the UK experience // Financial Stability Review. 2002. June.
5. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 04.12.2009, с изм. от 03.06.2010) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.04.2004 № 5774) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.07.2010) // Вестник Банка России. 2004. № 28. 07 мая.
6. Kraft E. Dynamic Provisioning: results of an initial feasibility study for Croatia. Banking Supervisors of Central and Eastern Europe Conference. Dubrovnik, Croatia, May 27–28, 2004. P. 4.

## REFERENCES

1. Simanovsky A. Yu. Principles and rules of regulation the bank business: separate aspects of the method and practice // Money and credit. 2005. # 2.
2. Sinkyun. J. F. Financial management in commercial banks: translation from English. 4-th revised edition / edited by R. Ya. Levit, B. S. Pinsker. M.: Catallaxy, 1994.

3. Lis de S. F., Pagés J. M., Saurina J. Credit growth, problem loans and risk provisioning in Spain. Banco de España – Servicio de Estudios Documento de Trabajo, 2000. # 0018.
4. Hoggart G., Pain D. Bank provisioning: the UK experience // Financial Stability Review. 2002. June.
5. Provision regarding the procedure of establishing reserves by the credit agencies for potential losses of loans and other equal debts (approved by the Bank of Russia on 26.03.2004 # 254-P) (revision as of 04.12.2009, amended on 03.06.2010) (Registered by the RF Ministry of justice on 26.04.2004 # 5774) (revised and amended on 01.07.2010) // Bulletin of the Bank of Russia. 2004. # 28. May 7.
6. Kraft E. Dynamic Provisioning: results of an initial feasibility study for Croatia. Banking Supervisors of Central and Eastern Europe Conference. Dubrovnik, Croatia, May 27–28, 2004. P. 4.

УДК 336.71  
ББК 65.262.10

**Копченко Юлия Евгеньевна,**  
д-р экон. наук, профессор каф. денег и кредита  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБОРДИНИРОВАННЫХ ЗАЙМОВ

### THEORY AND PRACTICE OF THE USE OF THE SUBORDINATED LOANS IN THE BANK ACTIVITY

*В последнее время органы банковского регулирования разных стран повышенное внимание уделяют проблеме наращивания собственного капитала коммерческих банков. Не является исключением и Россия, где решение проблемы повышения капитализации российских банков находится в центре внимания Правительства РФ. В связи с повышением требований к величине собственного капитала банков, его качеству и достаточности для покрытия рисков перед российскими банками неизбежно встанет проблема поиска новых источников повышения капитализации. Статья посвящена исследованию возможностей использования субординированных кредитов в решении проблемы наращивания собственного капитала банка. На основе обобщения точек зрения на функциональную роль субординированных кредитов сделаны предложения о реформировании подходов к регулированию величины и качества субординированных займов.*

*Recently the authorities of the bank regulation of different countries give special attention to the problem of increasing the own capital of commercial banks. Russia, where the Government pays special attention to the resolution of the issue of increasing capitalization of the Russian banks, is not an exception. In connection with the increasing of the requirements to the size of the own capital of the banks, its quality and sufficiency for covering the risks, the Russian banks will inevitably encounter the issue of searching for new sources of capitalization increasing. The article is devoted to the investigation of the possibilities of the use of subordinated credits for resolution of the issue of the own bank capital increasing. The proposals regarding reforming the approaches to regulating the amount and the quality of subordinated loans have been made on the basis of generalization of the view points on the functionality of the subordinated credits.*

*Ключевые слова: банк, капитал, субординированный заем, капитализация прибыли, долговые обязательства, банкротство, активы, рыночная дисциплина банка, надежность банка, финансовый кризис.*

*Keywords: bank, capital, subordinated loan, profit capitalization, promissory notes, bankruptcy, assets, bank market discipline, reliability of bank, financial crisis.*

Одной из современных тенденций развития банков является повышенное внимание органов банковского регулирования разных стран к проблеме наращивания собственного капитала банков, которая со всей остротой проявилась в период мирового финансового кризиса. Не является исключением и Россия, где решение проблемы наращивания капитала банков давно вышло за пределы микро- и мезоуровня и находится в центре внимания Правительства РФ. Позиция Правительства РФ определена в Концепции долгосрочного развития России до 2020 г., в соответствии с которой собственный капитал банков должен быть достаточным для обеспечения высоких темпов экономического роста и финансовой поддержки инновационной деятельности, а показатель отношения собственного капитала банков к ВВП должен вырасти с 10,4 % в 2010 г. до 16 % в 2020 г. При этом в рамках разработанной Банком России Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года предусмотрено повышение требований к собственному капиталу банков, начиная с увеличения его размера до уровня 250–500 млн руб. и заканчивая ужесточением требований к качеству капитала и его достаточности для покрытия рисков.

На этом фоне российские банки, даже хорошо капитализированные, неизбежно будут сталкиваться с проблемами поиска новых источников наращивания собственного капитала.

Одним из таких источников капитала, механизмы использования которого в банковской деятельности сегодня активно реформируются, являются субординированные займы.

Необходимо отметить, что субординированный долг как элемент капитала, его достоинства и недостатки, а также предложения о реформировании, нацеленные на фиксацию преимуществ субординированного долга, находятся в центре

научных дискуссий с середины 80-х гг. прошлого столетия. В результате были сформированы представления о функциональной роли субординированных долгов в составе собственного капитала банка, которые обобщены в табл.

Таблица

**Система представлений о функциональной роли субординированных долгов**

| Функциональная роль                       | Содержание предложений   |
|---|--|
| «Подушка» капитала                        | Наличие субординированных долгов налагает на банки прямые и косвенные ограничения, которые заставляют более разумно управлять рисками. Прямые ограничения связаны с ожидаемым увеличением стоимости выпуска долговых обязательств в ответ на увеличение принятого банком риска. Управляя процессом увеличения размера и стоимости долгов, банк более разумно управлял бы риском. Косвенные ограничения проявляются тогда, когда другие агенты (например, супервизоры) используют информацию рынка субординированных долгов для увеличения капитала банка в качестве сигнального механизма для регулирующих действий [3].   |
| «Подушка» для системы страхования вкладов | В основе исследований лежит ответ на вопрос, почему проблемный банк может существовать достаточно долго. Проценты по долговым обязательствам представляют собой постоянные затраты, уменьшающие прибыль банка, в то время как с дивидендами по акциям банка этого не происходит. Банк с существенными проблемами в выплате процентов по обязательствам, скорее всего, уже подвергся изъятию банковских вкладов и приближается к банкротству. Средства кредиторов по субординированным долгам, которые выплачиваются им в соответствии с долговыми соглашениями, в последнюю очередь могут рассматриваться как источник удовлетворения требований вкладчиков [4].   |
| Способ повышения дисциплины банка         | Долговые кредиторы могли бы эффективным образом обеспечить дисциплину банка и предусматривать штатную процедуру ликвидации, когда неплатежеспособность действительно имела место. Дисциплинарные требования, наложенные долговыми кредиторами, существенно отличаются от требований депозиторов, поскольку долговые кредиторы не могут изъять свои средства из банка, а продолжают сотрудничать с банком, несмотря на то, что проблемы у банка уже созрели. Потенциал для регулятивной воздержанности (т. е. когда регулирующий орган должен принять решение о закрытии банка) также меньше у долговых кредиторов, поскольку они в меньшей степени заинтересованы в предоставлении банку дополнительного времени «для устранения» проблем, и под давлением регуляторов они будут действовать быстро, когда банки, в которые они инвестировали средства, начнут испытывать трудности [5].   |
| Сигнал надежности банка                   | Банкам необходимо выпустить и поддерживать субординированные долги с 90-дневной отсрочкой в выплате обязательств в размере 4–5 % взвешенных по риску активов. Если бы долговые кредиторы могли бы требовать от банка погасить их долги в течение 90 дней, банк имел бы время, чтобы внести необходимые изменения в свою политику с целью обеспечения минимальных требований к капиталу. В результате или долг погашался и минимальные требования к капиталу продолжали выполняться, или выпускались новые субординированные долги взамен ранее погашенных, или сокращались активы для удовлетворения минимальных требований капитала к активам, взвешенным с учетом риска. Если банк не был бы в состоянии удовлетворить требования в течение 90 дней, то в дальнейшем было бы принято решение о его ликвидации. Преимущества субординированных долгов, таким образом, состоят в том, что банк вынужден непрерывно свидетельствовать рынку о своей надежности, чтобы иметь возможность рефинансировать свои долги [6]. |
| Способ регулирования рыночной дисциплины  | Вводится требование об установлении минимальной потребности в этом долге и «потолка» доходности (50 базисных пунктов сверх безрисковой % ставки). Потолок маржи можно охарактеризовать как простой способ регулирования рыночной дисциплины банков. Если банки не могут возратить долг при данной марже, им необходимо сократить взвешенные по риску активы. Для гарантий адекватной дисциплины предлагается ввести требования к лицам, которые могли бы выступать в качестве субординированных долговых кредиторов [2].   |

Несмотря на то, что диапазон представлений о субординированных долгах и способах их регулирования достаточно широк, все исследователи, так или иначе, рассматривают субординированные обязательства в качестве инструмента повышения рыночной дисциплины банка, который налагает на банк прямые и косвенные ограничения на принятие чрезмерного риска.

Часть предложений, которые приведены в обзоре, заслуживают внимания и могут быть использованы в российской практике с двух позиций:

– во-первых, с позиции придания субординированным долгам большей стабильности, учитывая, что это единственный источник в составе собственного капитала банка, который находится в его распоряжении временно и подлежит амортизации;

– во-вторых, с позиций придания деятельности банка большей публичности, поскольку привлечение субординированных займов от третьих лиц, в определенном смысле, свидетельствует о надежности банка и степени его известности, что позволяет банку создать резерв «заемной силы» на случай чрезвычайных ситуаций.

Суть наших предложений заключается в закреплении обязанности банка поддерживать минимальный уровень субординированных долгов в течение всего срока существования банка.

По мнению аналитиков агентства Fitch Ratings, подавляющее большинство российских банков имеют концентрированные структуры собственности и находятся под контролем одного или нескольких физических лиц. Уровни концентрации в структуре собственности осложняют привлечение миноритарных акционеров, поскольку существующие акционеры зачастую не желают делить контроль над банком, предоставлять доступ к конфиденциальной информации или делить будущий рост стоимости своих инвестиций. Одновременно с этим проблемы с увеличением акционерного капитала за счет капитализации прибыли и новой эмиссии акций вынуждают российские банки прибегать к использованию «серых схем» формирования капитала, в результате которых реальная структура собственников банка искажается.

В этих условиях требование об обязательном формировании субординированных долгов будет способствовать

легализации денежных средств лиц, заинтересованных в деятельности банка, но по разным причинам не имеющих возможности участвовать в деятельности банка через традиционные механизмы долевого финансирования.

Другим достоинством постоянного субординированного заимствования является то, что банк будет вынужден «выходить» на рынок, привлекая средства не путем установления высоких процентных ставок по вкладам, а доказывая свою состоятельность и надежность более искушенным, чем вкладчики, кредиторам. Кроме того, прямое регулирование процентных ставок по субординированным долгам способствует снижению стоимости привлеченных ресурсов банка. Субординированные кредиторы банка, которые рискуют потерять свои средства вследствие нарастания убытков, в том числе и ввиду агрессивной политики на рынке депозитов, и одновременно имеют возможность инициировать процедуры банкротства банка (как крупные кредиторы), будут более действенным способом воздействовать на рыночную дисциплину банка, чем попытки Банка России ограничить рост процентных ставок административными мерами воздействия.

Стимулирование рыночной дисциплины банков через субординированные заимствования также представляется нам важным, принимая во внимание, что размер страхового фонда Агентства по страхованию вкладов, равный на 1 января 2011 г. 130, 8 млрд руб., покрывает общую страховую ответственность Агентства (6,8 трлн руб.) только на 1,9 % [1]. В этих условиях средства субординированных кредиторов можно рассматривать как дополнительную гарантию сохранности средств вкладчиков, а также как способ защиты системы страхования вкладов в условиях, когда тенденции к банкротству банков нарастают.

Данные о видовой структуре субординированных долгов показывают, что срок погашения основной массы субординированных обязательств крупнейших банков, сформировавшихся на рубеже 2005–2006 гг., приходится на 2010–2011 гг. Если к этому периоду источники капитала, подлежащие выбытию, не будут рефинансированы, в том числе и в форме увеличения уставного капитала, или если отток капитала не будет сопровождаться адекватным по суммам и срокам погашением активов, банки могут столкнуться с проблемой невыполнения регулятивных требований по достаточности капитала. Имея это в виду, ряд банков проводят осознанную внутреннюю политику по поддержанию уровня субординированных долгов на определенном уровне посредством равномерного привлечения средств через равные промежутки времени.

Но такая ситуация скорее является исключением, характеризующим политику крупнейших банков, чем правилом для всех остальных банков. Обязанность банка по поддержанию минимального уровня субординированных долгов в составе собственного капитала банка будет тем инструментом, который позволит стабилизировать этот источник, сделать его менее подвижным и снизить влияние на деятельность банка при его утрате.

При определении минимального уровня субординированных долгов, который должен поддерживаться банком, можно ориентироваться на опыт Федеральной резервной системы США. В 1988 г. Чикагский совет директоров ФРС разработал предложения по регулированию субординированных долгов американских банков. Этот документ в качестве исходного положения рассматривал модификацию минимальных требований к капиталу, установленных на уровне 8 % для совокупного капитала по отношению

к рисковому активу, и говорит о том, что на субординированный долг должно приходиться минимум 4 % взвешенных по риску активов (в США установлен дополнительный показатель достаточности основного капитала по отношению к активам на уровне 4 %. Учитывая соотношение основного и дополнительного капитала на уровне 1:1, дополнительный капитал, в состав которого включаются субординированные долги, по отношению к активам должен составлять также 4 %). Неспособность банка осуществлять эти требования служило бы надзорным органам ясным сигналом того, что банк испытывает финансовые проблемы, которые были бы основанием для применения к банку регулятивных ограничений «быстрого реагирования», например, ограничений в выплате дивидендов, на привлечение депозитов, рост активов.

Обсуждая эти предложения, С. Calomiris [2] в 1999 г. предложил в качестве минимального уровня субординированных долгов, которые должен поддерживать банк, использовать уровень в 2 % от совокупных активов банка, т. е. порог для снижения базового капитала, ниже которого к банку применяются регулятивные меры воздействия.

В российской практике регулирования собственного капитала банка величина дополнительного капитала, в состав которого включается основная масса субординированных займов, регламентирована только в целях оценки экономического положения банка в соответствии с Указанием ЦБР от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков».

Исходя из этого считается, что при предельном соотношении основного и дополнительного капитала 1:1 оптимальному значению дополнительного капитала банка соответствует пропорция 1:0,3, т. е. дополнительный капитал должен составлять 30 % от основного. При установленном значении достаточности капитала для банков с собственным капиталом более 180 млн руб. на уровне 10 % от активов, взвешенных по уровню риска, а для банков с капиталом менее 180 млн руб. – 11 % получаем, что дополнительный капитал должен составлять по отношению к рисковому активу в крупных банках 1,5 %, а мелких – 1,65 %.

Полученные значения могут быть рассмотрены в качестве минимальных необходимых объемов субординированных долгов, которые должен поддерживать банк, поскольку рассчитаны они исходя из того, что банк формирует собственный капитал только на 30 % за счет источников дополнительного капитала, который включает в себя не только субординированные долги, но и, например, текущую прибыль и переоценку основных средств.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что, по нашему мнению, субординированные займы должны стать обязательным источником формирования банковского капитала. Это позволит: придать большую публичность деятельности банка (возможность привлечения субординированных займов от третьих лиц предполагает реализацию банком комплекса мероприятий по повышению степени известности); снизить нагрузку на систему страхования вкладов в условиях, когда нарастают тенденции к банкротству банков; повысить рыночную дисциплину банков (банк будет вынужден «выходить» на рынок, привлекая средства не путем установления высоких процентных ставок по вкладам, а доказывая свою состоятельность и надежность более искушенным, чем вкладчики, кредиторам).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Годовой отчет государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2010 г. // Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/agency/annual/2010/asvgo.html> (дата обращения: 01.03.2012).
2. Calomiris Charles W. Building an incentive compatible safety net. *Journal of Banking and Finance*. Vol. 23. 1999. October. P. 1499–1519.
3. Ferguson W. Evolution of financial institutions and markets: Private and policy implications. Speech at New York University. New York, 1999. February 25.
4. Horvitz Paul. Subordinated debt is the key to new bank capital requirements. *American Banker*. 1984. December 31, P. 5.
5. Keehn Silas. Banking on the Balance: Powers and the Safety Net. Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.
6. Wall Larry D. Apian for reducing future deposit insurance losses: Puttable subordinated debt. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta. 1989. July/August. P. 2–17.

## REFERENCES

1. Annual report of the state corporation 'Agency for deposits insurance' for 2010 // Agency for deposits insurance [Electronic resource]. Access mode: <http://www.asv.org.ru/agency/annual/2010/asvgo.html> (date of viewing: 01.03.2012).
2. Calomiris Charles W. Building an incentive compatible safety net. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 23. 1999. October. P. 1499–1519.
3. Ferguson W. Evolution of financial institutions and markets: Private and policy implications. Speech at New York University. New York, 1999. February 25.
4. Horvitz Paul. Subordinated debt is the key to new bank capital requirements. *American Banker*. 1984. December 31, P. 5.
5. Keehn Silas. Banking on the Balance: Powers and the Safety Net. Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.
6. Wall Larry D. Apian for reducing future deposit insurance losses: Puttable subordinated debt. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta. 1989. July/August. P. 2–17.

УДК 336.71  
ББК 65.262.10

**Коробова Галина Григорьевна,**  
д-р экон. наук, профессор каф. банковского дела  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: v.s.bondarenko@mail.ru

## РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### THE ROLE OF THE BANK SYSTEM IN THE INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMY IN THE MODERN CONDITIONS

*В статье рассмотрены проблемы, снижающие роль банковской системы в развитии экономики. Обосновывается, что каждая из функциональных составляющих, формирующих в целом экономическую состоятельность заемщика, выполняет свою роль. В настоящее время, когда деятельность коммерческих банков осуществляется в условиях конкурентной среды, особая роль принадлежит рыночной (маркетинговой) состоятельности заемщика. Маркетинговая состоятельность дает характеристику конкурентной позиции предприятия на рынке, гарантирующую высокую степень и эффективный уровень реализуемости товара, востребованности услуг. Результат маркетингового анализа деятельности предприятия имеет большое значение при принятии решения о возможности предоставления кредита.*

*The article has reviewed the issues reducing the role of the bank system in the economics development. It is justified that each functional component composing the entire economic solvency of the borrower is performing its role. Currently, when the activity of commercial banks is performed in the conditions of the competitive environment, the special role is played by the market*

*(marketing) solvency of the borrower. The marketing solvency characterizes the competitive positions of the company at the market that guarantees the high degree and effective level of the sold product and the demand for the services. The results of the marketing analysis of the company activity are valuable for making decisions regarding the possibility of the credit providing.*

*Ключевые слова: банковская система, банковские риски, банковские организационные структуры, банковская конкуренция, банковский мониторинг, кредитоспособность банковского заемщика, кредитная организация, инновационное развитие экономики, риск, маркетинговая состоятельность.*

*Keywords: banking system, bank risks, bank organizational structure, bank competition, bank monitoring, crediting ability of the bank borrower, crediting agency, innovation development of economics, risk, marketing solvency.*

В современной экономической литературе все больше внимания уделяется роли банковской системы в развитии экономики. Приоритет отдается вопросу оценки состояния банковской системы и ее модернизации [3, с. 12–13;

4–7]. В то же время в стороне от научных исследований остались проблемы повышения роли банковской системы в инновационном развитии экономики. Необходимость таких исследований объясняется изменением условий, в которых осуществляется деятельность как коммерческих банков, так и Центрального банка. В настоящее время усиливается процесс глобализации и интеграции в финансово-банковской деятельности, активно развивается национальная и международная банковская конкуренция, усложняется банковская инфраструктура и т. д. Отмеченное, в свою очередь, требует не только активизации деятельности банковской системы в различных сферах экономики, но и поднятия ее на более высокий качественный уровень, удовлетворяющий инновационному развитию экономики. В данной статье нами предлагаются некоторые пути повышения роли банковской системы в инновационном развитии экономики применительно к России. Представляется, что они имеют определенное значение и для других стран.

Вопросам деятельности банковской системы России посвящено большое количество работ ученых-экономистов и практиков. Последние публикации свидетельствуют об активизации исследований проблем модернизации кредитной деятельности коммерческого банка [6], мониторинга кредитного риска в банковской сфере России [7], оценки состоятельности банковского заемщика [3]. Большое внимание уделено вопросам управления банковскими рисками [1, 2, 5, 6, 7], взаимодействию банковской системы России и реального сектора экономики [4]. Впервые в учебниках по банковскому делу рассматриваются вопросы сущности банковского рынка и конкуренции на этом рынке, а также банковского маркетинга [1, 2].

Все указанные разработки имеют большое значение для дальнейшего развития банковской системы, но, по нашему мнению, необходима комплексная оценка возможных результатов деятельности банковской системы на современном этапе ее развития.

Рекомендации, предлагаемые в настоящее время учеными-экономистами по повышению роли банковской системы в развитии экономики, не носят комплексного характера, а ориентированы преимущественно на решение отдельных частных проблем. Например, формирование ресурсной базы, поиск «длинных» денег, развитие системы государственной поддержки банковской системы и др. В то же время в стороне от исследования остаются новые проблемы, связанные с необходимостью инновационного, конкурентного развития экономики в рыночных условиях.

Применительно к банковской системе роль – это возможные результаты ее деятельности для развития экономики. Однако для того, чтобы эти результаты были успешно реализованы в интересах инновационного развития экономики, позволяющего поднять ее на более высокий качественный уровень, создающий условия для стабильного и конкурентного развития экономики в рыночных условиях, следует обращать особое внимание на наличие причин, тормозящих этот процесс.

По нашему мнению, в России в настоящее время существует ряд проблем, снижающих роль банковской системы в инновационном развитии экономики и предоставлении ей новых банковских продуктов. Среди них наиболее приоритетными являются проблемы:

- управления банковскими рисками;
- создания научно обоснованных организационных банковских структур;
- развитие банковской инфраструктуры;

- развитие банковского мониторинга результатов деятельности банковской системы;

- оценки состоятельности банковского заемщика.

Следует отметить, что все эти проблемы имеют отношение к конкурентоспособности банковской системы, поскольку оказывают на нее непосредственное влияние.

Оценивая все эти проблемы в целом, следует отметить, что они не являются для банковской системы России новыми. Более того, их решением занимаются систематически как Центральный банк, так и коммерческие банки, но, как показывает практика, до конечного решения пока далеко. Это, в свою очередь, сдерживает активную деятельность банковской системы в инвестиционной, социальной и других сферах.

Остановимся немного подробнее на указанных проблемах с позиции их возможного решения.

На проблему управления банковскими рисками заставил обратить особое внимание дефолт 1998 г., когда по существу рухнула существующая банковская система, показавшая свою неспособность управлять банковскими рисками. В настоящее время, как известно, проблема активно решается, особенно со стороны Центрального банка, но возможные резервы совершенствования управления банковскими рисками, еще остались. И эта работа касается, прежде всего, самих коммерческих банков. Сложность ее состоит в том, что коммерческий банк испытывает в своей деятельности влияние целого комплекса рисков, хотя это влияние на результаты деятельности банка неодинаково. Развитие разнообразных банковских операций, сопровождаемых рисками, а также возросшая конкуренция в банковском секторе обусловили необходимость анализа чувствительности банка к рискам. А это означает построение такой системы управления рисками, которая предусматривала бы комплексную оценку совокупности рисков, которым подвержен банк, с учетом оценки степени влияния отдельных видов риска.

В условиях глобализации и интеграции в финансово-банковской деятельности основной проблемой регулирования рисков является обоснование необходимости расширения временных границ оценки рисков. Объективная оценка банковских рисков может быть получена лишь в том случае, если временной период прогнозирования будет превышать один год, а также при условии применения системного подхода к оценке риска. В условиях глобализации финансовый сектор приобретает абсолютно самодовлеющую роль в воспроизводственном процессе, во многом изменяя характер, продолжительность и колебания экономического цикла. В результате усиливается воздействие на риски и их оценку фактора неопределенности.

Несмотря на то, что банки в своей деятельности сопряжены с многочисленными рисками, причины банковского краха обычно вызываются следующими обстоятельствами:

- ошибками, допущенными руководством банка при проведении процентной политики;
- некачественным формированием кредитного портфеля;
- несовершенством организационной структуры;
- кадровыми рисками.

Исходя из указанного, особое внимание следует уделять процентному, кредитному, а также организационному и кадровому рискам. Следует отметить, что если относительно процентного и кредитного рисков в банках ведется систематическая работа по их управлению, то значительно меньше достижений при управлении организационным и кадровым рисками.

Известно, что кадровый риск связан с различными сторонами банковской деятельности. Это обуславливает его прямое воздействие практически на любую банковскую операцию, а следовательно, на степень ее риска. В качестве положительного следует отметить, что в банках большое внимание уделяется управлению персоналом, что позволяет определенным образом нивелировать кадровый риск. По нашему мнению, управлением кадровым риском должны заниматься не только банки, но и вузы, готовящие специалистов для банковской системы, поскольку есть риск переноса образовательного риска в банковскую деятельность.

Развитие бизнеса, банковской системы требует постоянного приращения знаний. Это необходимо учитывать в практической деятельности нашим коммерческим банкам. Любой коммерческий банк, имеющий филиалы, в своей организационной структуре должен иметь учебно-научный центр, а не только пользоваться семинарами и другими видами переподготовки вне банка. Хотя последние, бесспорно, имеют большое значение.

Более высокий качественный уровень работы банковской системы в интересах инновационного развития экономики связан с формированием научно обоснованных организационных банковских структур. Именно от них зависит степень организационного риска.

Организационную банковскую структуру можно сравнить с технологическим процессом на предприятии. Любые нарушения или несоответствия в нем отразятся на выпускаемой продукции, поэтому совершенствованию технологических процессов на предприятиях всегда уделяется повышенное внимание. Только в этом случае можно предложить рынку (потребителю) конкурентоспособную продукцию. Аналогичное отношение должно быть и к построению организационных банковских структур. Это даст возможность нашим банкам более активно развивать рынок банковских продуктов.

Организационная банковская структура не является застывшей. Она развивается в зависимости от особенностей развития и требований банковского рынка. Банковский рынок в XX в. претерпел эволюцию от рынка продавца к рынку покупателя. Менялась и банковская организация. Она прошла путь от традиционной к маркетинг-ориентированной.

Традиционная банковская организация строится в соответствии с характером оказываемых услуг. Приоритет в ней отдается производству услуг над их сбытом, т. е. банк реализует только те услуги, которые он в состоянии производить. В то же время данная система не решает возникающие у клиентов проблемы комплексного характера. Особенно ярко этот недостаток проявился в условиях усиления конкуренции на банковском рынке, в результате чего возникла концепция маркетинг-ориентированной банковской организации. Она исходит из того, что вопросы сбыта услуг имеют приоритет над вопросами их производства: банк стремится предлагать на рынке те услуги, которые пользуются спросом у потребителя. Главная особенность маркетинг-ориентированной организации коммерческого банка состоит в том, что в ней аналогично предприятию выделены сектор сбыта и сектор производства. Кроме того, здесь четко определены место и роль каждого работника.

Варианты маркетинг-ориентированной банковской организации носят определенную целевую ориентацию: один из них нацелен на расширение услуг, другой – на привлечение клиентов и т. д. Российским коммерческим банкам, работающим в специфических условиях, приходится ре-

шать многоцелевые задачи. Поэтому при выборе организационной структуры они не могут взять в «чистом виде» ни один из вариантов маркетинг-ориентированной банковской организации. Каждому коммерческому банку с учетом особенностей его деятельности предстоит создавать собственную организационную структуру. Совершенной она будет только в том случае, если в ней будут сохранены принципы построения научно обоснованных организационных банковских структур. Только такая система способна нивелировать организационный риск.

Среди приоритетных проблем развития банковской системы России на современном этапе выделяется определение стратегии этого развития. В качестве одного из существенных инновационных направлений при формировании этой стратегии можно выделить внедрение в банковскую практику индивидуального банковского обслуживания. Опыта данного обслуживания в нашей стране пока еще нет, хотя за рубежом он весьма значителен. Традиционно под индивидуальным банковским обслуживанием понимается возможность оказания определенных финансовых и смежных услуг высокого уровня своим клиентам.

Уже в настоящее время можно говорить о больших перспективах развития индивидуального банковского обслуживания в России. По существу оно уже формируется, но не как система, а значит, стратегически неверно. В России появляются кредитные кооперативы, траст-отделы при коммерческих банках, страховые компании и т. д. Одна из главных проблем, по нашему мнению, состоит в том, что отсутствует механизм (с учетом потребностей российских владельцев частного капитала) деятельности банков индивидуального обслуживания. Для его формирования необходимо проведение специальных маркетинговых исследований по выяснению потребностей в услугах для различных групп владельцев частного капитала в России.

Выполнение банковской системой своей роли в инновационном развитии экономики полностью зависит от состояния конкурентоспособности банковской системы. Известно, что конкурентоспособность банковской системы зависит от конкурентоспособности кредитных организаций, их надежности. В свою очередь, надежность каждого коммерческого банка во многом определяется надежностью его клиентской базы. Отсюда повышенный интерес к определению надежности банковского заемщика.

Традиционно в российской банковской практике надежность клиента связывают с его кредитоспособностью. Отсюда использование многочисленных методов и способов ее определения, что безусловно необходимо и оправдано. В то же время изменившиеся условия деятельности как в целом банковской системы России, так и ее главного звена – коммерческих банков требуют более глубокого подхода к оценке надежности банковского заемщика. Методы оценки клиентов, приоритетные сегодня, не в полной мере обеспечивают интересы банка с учетом не только текущего, но и перспективного состояния клиента. Преимущественно из-за краткосрочности заимствования, система оценки заемщика слишком упрощена и сводится фактически к текущей и неудаленной финансовой оценке заемщика, а также оценке залога. Общемировая практика обязывает увязывать в оценочный комплекс, помимо финансовых и имущественных характеристик, рыночные аспекты, связанные с изучением маркетингового положения заемщика, производственного состояния, определяемые как в текущем режиме, так и на долгосрочную перспективу, не обозначенную только границами кредитования. Други-

ми словами, дается оценка конкурентоспособности клиента, его конкурентной позиции на рынке сбыта собственной продукции (отраслевом, региональном, мировом). Все это позволяет говорить об особенностях оценки банковского клиента в условиях конкуренции. Известно, что основным фактором, сдерживающим кредитную активность банков, является кредитный риск. Отсюда необходимость формирования в каждом коммерческом банке серьезного подхода к управлению своей ликвидностью, к анализу всех аспектов банковской деятельности.

Банкам необходимо избрать такую систему оценки клиентов, чтобы потери при невозврате кредита были минимальными. Эта система должна оценивать:

- состояние и динамику работы клиента в прошлом;
- состояние, степень развития заемщика сегодня и подготовки к работе в будущем;
- обстоятельно прогнозирующую оценку состояния банковского заемщика в будущем.

Следовательно, для банка нужна система оценки состояния клиента на всех трех этапах (прошлое, настоящее, будущее), причем для банков должно быть интересно только положительное состояние заемщика – состояние состоятельности на всех трех этапах. Отсюда банку необходимо оценивать состоятельность клиента, а не просто его кредитоспособность. Но прежде необходимо определиться с понятием, что такое состоятельность. По нашему мнению, состоятельность банковского заемщика – это характеристика заемщика, определяющая вероятность его долгосрочного устойчивого прибыльного функционирования. В данном определении особое внимание обращается на «вероятность» сохранения заемщиком состоятельности в долгосрочной перспективе.

Чтобы определить состоятельность банковского заемщика, необходимо разработать систему оценки этой состоятельности. В настоящее время специальные исследования по этому вопросу пока не проводятся, хотя необходимость в них особенно актуальна. В то же время некоторые рекомендации в этом направлении можно уже предложить. Во временном разрезе следует различать текущую и перспективную состоятельность. Основной целью и задачей оценки текущей состоятельности заемщика является определение способности предприятия на данный (текущий) момент получать кредит, оценивая его состояние, а это не что иное, как кредитоспособность предприятия. Однако нельзя ограничить этим этапом оценку состоятельности заемщика и возможную степень кредитного риска. Мы полностью согласны с доктором экономических наук, профессором Й. Х. фон Штайном [5, с. 429–443], который считает: «Существенное значение имеет и последующий анализ. Поскольку на начальной (подготовительной) стадии процесса кредитования не всегда удастся обойти все «скалы», анализ риска и управление кредитным риском продолжается и на последующих стадиях: на этапе заключения кредитного соглашения, на стадии его реализации (предоставление кредита банком, получение, использование и возврат кредита заемщиком)». Отсюда возникает понятие перспективной состоятельности. Ее основная цель – выяснить, способно ли предприятие в будущем своевременно возратить кредит. В этих целях необходимо определить содержательную сторону перспективной состоятельности.

Учитывая многоаспектный характер понятия состоятельности заемщика, наряду с временными видами требуется и функциональная классификация. Специальное исследование по данному вопросу было проведено А. П. Батяевым

[3]. Им выделены следующие функциональные составляющие экономической состоятельности заемщика: рыночная (маркетинговая) состоятельность, производственная состоятельность, финансовая состоятельность, имущественная состоятельность. По нашему мнению, предложенная функциональная классификация состоятельности заемщика является достаточно полной, поскольку учитывает основные функции бизнеса – рыночную, производственную и финансовую. В то же время, имея в виду, что речь идет не просто о какой-то фирме, а о фирме-заемщике, следует выделить еще правовую состоятельность. Для банка важно, что фирма, претендующая на получение кредита, должна иметь полный пакет юридических документов и иметь права на получение и распоряжение кредитом, а также документы, позволяющие распоряжаться имуществом, предоставляемым под обеспечение по кредиту.

Следует отметить, что каждая из функциональных составляющих, формирующих в целом экономическую состоятельность заемщика, выполняет свою роль. Однако и в этих условиях можно говорить о приоритетности того или иного вида состоятельности. По нашему мнению, в настоящее время, когда деятельность коммерческих банков осуществляется в условиях конкурентной среды, особая роль принадлежит рыночной (маркетинговой) состоятельности заемщика. Маркетинговая состоятельность дает характеристику конкурентной позиции предприятия на рынке, гарантирующую высокую степень и эффективный уровень реализуемости товара, востребованности услуг. Результат маркетингового анализа деятельности предприятия имеет большое значение при принятии решения о возможности предоставления кредита. Степень и уровень реализуемости товара – это основа формирования прибыли предприятия, которая, как известно, выступает источником погашения кредита. Данный анализ направлен на изучение перспектив предприятия в отношении целесообразности существования и развития на данном рынке со своим товаром. Этот анализ позволяет оценить не только текущее положение маркетинговой стратегии предприятия, но и перспективы в отношении производства старого продукта, создание и развитие нового, то есть конкурентоспособность производимого продукта. В зарубежной практике конкурентоспособность продукции учитывается в качестве одного из главных оценочных показателей деятельности предприятия при решении вопроса о предоставлении кредита. В нашей практике с использованием данного показателя много проблем, но оставаться от этого в стороне в условиях глобализации и интеграции банковской деятельности, активного развития международных связей уже нельзя. В качестве основных направлений оценки маркетинговой состоятельности заемщика, имеющих наибольшее значение, можно выделить следующие:

- оценку товарной политики;
- снабженческо-сбытовой политики;
- рынка сбыта продукции;
- стратегии продвижения товара.

С маркетинговой состоятельностью тесно взаимодействует производственная состоятельность. Она включает оценку способности заемщика развивать, улучшать, сохранять эффективный уровень состояния производства, способность управлять производственно-хозяйственными процессами. В основе производственной состоятельности лежит технический уровень производства, поскольку от него зависит качество выпускаемой продукции и, в определенной степени, ее конкурентоспособность. Это особенно важно в условиях вступления нашей страны в ВТО.

Что касается финансовой состоятельности, то ее оценка традиционно проводится коммерческими банками. Завершает оценку состоятельности банковского заемщика имущественная состоятельность.

Большая роль в оценке результатов деятельности банковской системы в инновационном развитии экономики принадлежит Центральному банку. Именно Центральный

банк через свои подразделения по стране должен организовать проведение мониторинга результатов деятельности банковской системы, в том числе и в инновационном развитии экономики. Систематический анализ результатов этого мониторинга позволит выявить конкретные причины снижения роли банковской системы в инновационном развитии экономики, определить пути их устранения.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. 2-е издание. М.: Магистр, 2009. 590 с.
2. Банковские операции : учеб. пособие / под ред. Ю. И. Коробова. М.: Магистр, 2007. 446 с.
3. Батяев А. П. Состоятельность банковского заемщика и ее оценка : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004. 19 с.
4. Зеленский Ю. Б. Банковская система России и реальный сектор экономики. Саратов: СГСЭУ, 2002. 425 с.
5. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Юрист, 2002. 688 с.
6. Нестеренко Е. А. Концепция модернизации кредитной деятельности коммерческого банка. Саратов: СГСЭУ, 2005. 251 с.
7. Травкина Е. В. Мониторинг кредитного риска в банковской сфере России. Саратов: СГСЭУ, 2009. 92 с.

#### REFERENCES

1. Bank business : textbook / edited by G. G. Korobova. M.: Magistr, 2009. 590 p.
2. Bank operations : textbook / edited by Yu. I. Korobov. M.: Magistr, 2007. 446 p.
3. Batiyev A. P. Solvency of the bank borrower and its evaluation : abstract of dissertation of the candidate of economics. Saratov, 2004. 19 p.
4. Zelensky Y. B. Russian banking system and the real sector of economics. Saratov: SGSEU, 2002. 425 p.
5. Management of the commercial bank business (bank management) / edited by O.I. Lavrushin. M.: Yurist, 2002. P. 688 c.
6. Nesterenko E. A. The concept of modernization of the commercial bank crediting activity. Saratov: SGSEU, 2005. 251 p.
7. Travkina E. V. Monitoring of the credit risk in the banking sector of Russia. Saratov: SGSEU, 2009. 92 p.

УДК 336.71  
ББК 65.262.10

**Коробов Юрий Иванович,**  
д-р экон. наук, профессор, зав. каф. банковского дела  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: korobov@mail.ru

### СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ КУЛЬТУРА

#### CONTEMPORARY BANKING CULTURE

*Формирование новой банковской культуры является одной из тенденций развития банковского дела. Традиционная трактовка банковской культуры как корпоративной культуры банка представляется слишком узкой. В статье обосновывается авторская трактовка банковской культуры, включающая три аспекта: корпоративная банковская культура, потребительская банковская культура, социальная банковская культура. Корпоративная банковская культура включает внутрибанковские правила, профессиональные компетенции сотрудников, фирменный стиль, культуру управления и т.п. Потребительская банковская культура включает финансовую грамотность клиентов и их готовность пользоваться банковскими услугами. Социальная банковская культура включает банковское законодательство, стратегию развития банковской системы, регулирование банковской конкуренции, банковский надзор, банковскую культуру СМИ.*

*Formation of the new banking culture is one of the main trends of the banking business development. The traditional interpretation of banking culture as the bank's corporate culture seems to*

*be too narrow. The article explains the author's interpretation of the banking culture, which includes three aspects: corporate banking culture, consumer banking culture, social banking culture. Corporate banking culture includes intra-bank rules, professional competences of employees, corporate identity, culture of management, etc. Consumer banking culture includes financial literacy of the clients and their willingness to use banking services. Social banking culture includes banking law, strategy of banking system development, regulation of banking competition, banking supervision, banking culture of mass-media.*

*Ключевые слова: банк, банковская конкуренция, банковский менеджмент, банковская культура, профессиональные компетенции, финансовая грамотность, субъекты банковской культуры, конкуренция, менеджмент.*

*Keywords: bank, banking competition, bank management, banking culture, professional competences, financial literacy, subjects of bank culture, competition, management.*

*Одной из тенденций развития банковского дела в современных условиях является формирование новой банков-*

ской культуры [1]. Однако четкого понимания содержания этого понятия наука и практика на настоящий момент не выработала. Нередко банковская культура трактуется как разновидность корпоративной культуры, представляющая собой систему внутрибанковских ценностей, совокупность принципов деятельности коммерческого банка или правил поведения его сотрудников. Носителями (субъектами) банковской культуры в этом случае являются банки (причем только коммерческие) и банковские сотрудники. Сама же банковская культура выглядит явлением, имеющим лишь локальное значение для банковского сообщества.

Данная трактовка представляется слишком узкой. Она хорошо подошла бы для понятия «культура деятельности банка», но термин «банковская культура» имеет более богатое содержание. На наш взгляд, носителями (субъектами) банковской культуры могут и должны быть не только коммерческие банки, но и все остальные участники отношений в банковском секторе экономики – банковские клиенты и общество в лице Центрального банка и иных социальных институтов (законодательных органов, институтов государственного регулирования, инфраструктурных организаций и т. п.).

Таким образом, **банковскую культуру в широком смысле слова** можно определить как совокупность принципов поведения всех субъектов банковской деятельности – коммерческих банков, банковских клиентов и социальных институтов, обеспечивающих функционирование банковского сектора экономики.

Сложный комплекс отношений, в результате которых складывается банковская культура, позволяет утверждать, что и сама она является сложной, многоэлементной системой. На мой взгляд, можно выделить **три подсистемы (уровня) банковской культуры**: корпоративная банковская культура, потребительская банковская культура и социальная банковская культура.

Элементами **корпоративной банковской культуры** являются внутрибанковские правила (внешний вид, правила поведения на рабочем месте, переписки, телефонных переговоров), совокупность профессиональных компетенций сотрудников банка, культура общения с клиентами, фирменный стиль, культура управления (стиль руководства), банковская стратегия, культура конкуренции, принципы отношений с государством и обществом.

Модель корпоративной банковской культуры в небольшой степени зависит от того, как воспринимают банк его сотрудники – как учреждение или как предприятие. Если банк – это учреждение, то банковский сотрудник – чиновник, столоначальник, а клиент – проситель. Этому соответствует административный тип отношений между банком и клиентами, характерный для административно-команд-

ной экономики. Если же банк – предприятие, то банковский сотрудник – производитель, продавец, а клиент – покупатель. Это совсем другой, партнерский тип отношений, характерный для рыночной экономики.

Особо следует отметить такой элемент корпоративной банковской культуры, как культура конкуренции. Конкуренция в банковской системе намного сложнее, чем в любом другом секторе экономики [2]. Поэтому первостепенное внимание должно уделяться разработке конкурентной стратегии банка на основе глубокого исследования его внешней и внутренней среды [3].

Элементами **потребительской банковской культуры** являются финансовая грамотность банковских клиентов и их готовность пользоваться банковскими услугами.

Важно отметить, что одной лишь осведомленности потенциальных клиентов об ассортименте банковских услуг недостаточно. Банковские услуги удовлетворяют не первичные производственные и личные потребности, а производные от них финансовые потребности. Поэтому мотивация к банковскому обслуживанию у потенциальных клиентов намного ниже, чем к приобретению материальных благ, потребности в банковских услугах зачастую носят латентный характер; их необходимо пробудить, актуализировать. Создание стимулов для более активного и эффективного потребления банковских продуктов – важная задача, как с точки зрения самих банков, так и с точки зрения общества.

Элементами **социальной банковской культуры** являются банковское законодательство, стратегия развития банковской системы, регулирование банковской конкуренции (антимонопольные меры, борьба с недобросовестной конкуренцией), банковский надзор, банковская культура СМИ.

Высокие риски, присущие банковской системе, вызывают необходимость регулирования ее деятельности со стороны государства, спокойного и взвешенного отношения со стороны средств массовой информации.

Уровни банковской культуры не обособлены друг от друга, а взаимосвязаны. На содержание внутрибанковских правил влияют уровень культуры банковских клиентов и рамочные условия, задаваемые регулируемыми органами. Задача повышения финансовой грамотности клиентов важна как для банков, так и для государства. Отсутствие социальной банковской культуры (например, бездействие в условиях банковского кризиса) может самым пагубным образом сказаться как на банках, так и на их клиентах.

Таким образом, формирование новой банковской культуры – не локальный процесс, важный и интересный только для банкиров. Понимать и изучать банковскую культуру должны все, кто заинтересован в успешном и стабильном развитии банковской системы нашей страны.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коробов Ю. И. Трансформация банковской системы и формирование новой банковской культуры // Культура народов Причерноморья: научный журнал. Симферополь, 2011. № 204. С. 142–144.
2. Коробов Ю. И. Банковская конкуренция на современном этапе // Банковское дело. 2010. № 11. С. 13–16.
3. Банковское дело : учебник / Г. Г. Коробова, Ю. И. Коробов, Е. А. Нестеренко и др.; под ред. Г. Г. Коробовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2011. 592 с.

## REFERENCES

1. Korobov Yu. I. Transformation of the bank system and formation of new banking culture // Culture of the Black Sea region peoples. Scientific journal. Simferopol, 2011. # 204. P. 142–144.
2. Korobov Yu. I. Bank competition at the modern stage // Bank business. 2010. # 11. P. 13–16.
3. Bank business: textbook / G. G. Korobova, Yu. I. Korobov, E. A. Nesterenko et al.; edited by G. G. Korobova. 2-d edition, revised and amended. M.: Magistr, 2011. 592 p.

УДК 336.717  
ББК 65.262.10

**Нестеренко Екатерина Анатольевна,**  
д-р экон. наук, профессор каф. банковского дела  
Саратовского государственного социально-экономического университета,  
г. Саратов,  
e-mail: kafedra413@mail.ru

## МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

### CROSS-CULTURAL PECULIARITIES OF ESTABLISHING THE MODERN BANK MANAGEMENT

*В представленной статье содержится материал об особенностях межкультурного влияния факторов на формирование норм банковского менеджмента. Среди приоритетных факторов в статье выделяются национальные, а также религиозные, социальные и исторические особенности. Межкультурные характеристики банковского менеджмента проявляются в характере проводимых банками операций. Ставшие традиционными в последнее время процессы международных слияний и поглощений банков требуют дополнительной экспертизы на совместимость внутринациональных банковских культур. Весьма актуальными становятся проблемы развития межкультурных компетенций для банковских служащих.*

*The present article contains the material about the peculiarities of the factors of cross-cultural impact on establishing the standards of bank management. National, as well as religious, social and historical peculiarities have been underlined as priority factors. Cross-cultural features of the bank management are manifested in the nature of the performed bank operations. The traditional processes of international merger and immerse of the banks require additional expert review for compatibility of the inner-national bank cultures. The issue of development of the cross-cultural competences for the bank employees is becoming rather actual.*

*Ключевые слова: банковский менеджмент, национальные особенности, межкультурные компетенции, правовая система, финансовые институты, деловое поведение, правовая культура, банковская культура, кредитные организации, кризис.*

*Keywords: bank management, national peculiarities, cross-cultural competences, legal system, financial institutions, business behavior, legal culture, bank culture, credit companies, crisis.*

Для сферы финансовых институтов необходимо показать, что наряду с национальными культурами, определяемыми специфическими системными принципами, и их влиянием на культуру предприятия и менеджмента необходимо учитывать специфические банковские национальные и интернациональные (выходящие за пределы одной страны) нормы и правила. Только из взаимодействия обоих источников вытекают характеристики межкультурного банковского менеджмента.

Что касается системных принципов, то в отношении финансовых институтов и их продуктов, прежде всего денег и кредитов, нужно исходить из религиозных, и тем самым исторических, а также социально-политических истоков. Так, например, запрещение взимания процентов христианской церковью оказало серьезное влияние на сделки по денежным ссудам и их технологию и, исходя из

этого, на экономическое развитие вплоть до сегодняшнего имиджа банков и даже сверх того. Данное запрещение, направленное в принципе лишь на ростовщическую эксплуатацию бедственного положения отдельных людей, действовало, однако, в целом, не признавая продуктивность капиталовложений. Таким образом, еще сегодня сказывается аргументация в пользу канонического запрещения, показывает дискуссия «О ростовщичестве в международных кредитных сделках». Приведем цитату из вышедшего в 1993 году лексикона экономической этики: «Не каждый процент, который соглашаются платить развивающиеся страны, отвечает требованиям рынка и является поэтому этически оправданным. Вследствие экстремальной бедности данные страны могут быть просто вынуждены брать кредиты на любых условиях, чтобы выжить. Аргумент, что они добровольно взяли на себя долговые обязательства, не может быть абсолютно убедительным. Тот, кого шантажируют, не платит добровольно».

В некоторой зависимости от этого, но, прежде всего, как следствие различных нефтяных кризисов и порожденной ими проблематики нефтедолларов лишь в последние годы в различных исламских государствах, таких как Египет, Иордания, Саудовская Аравия, Дубай (ОАЭ), Бахрейн, а также и в некоторых западных странах, были созданы так называемые исламские банки. Их идеал основывается на шариате, то есть на праве, вытекающем из Корана, в соответствии с которым строго запрещено брать проценты или торговать ими. Хотя первоначальное толкование было направлено только на запрещение ростовщических процентов, исламские школы права пришли к мнению о том, что необходимо в целом запретить требовать цену за использование кредита. С этой точки зрения денежные ссуды исламских банков разрешены лишь в виде участия в экономических предприятиях на основе разделения прибыли и убытков между банками и их клиентами.

Точно так же религиозные корни и вытекающий из этого общественный консенсус в качестве системного принципа характеризуют японский банковский менеджмент, для которого определяющими являются четыре фазы новейшей истории. Сначала вступление Японии в промышленный век в рамках реформы Мейдзи (Meiji) в 1882 году, которая способствовала открытию страны. Затем довоенный период, характеризовавшийся «Zaibatsu» (цайбатсу), то есть конгломератами с абсолютным контролем японской промышленности, которые управлялись банками. Послевоенный период характеризовался сначала сильным влиянием Соединенных Штатов на японскую банковскую структуру, то есть преобразованием существовавшей ранее системы универсальных банков в систему отдельных банков (Trennbankenlandschaft). Последний период японской

банковской системы является периодом упадка, вызванного тем, что лопнула экономика «Bubble — Ecomomy» (экономика мыльных пузырей), которая привела к гипертрофированному сектору недвижимости с банкротствами во всех банковских группах, сопровождавшихся коррупционными аферами, влиянием мафии и оспариванием основополагающих элементов культуры. Банковское дело Японии всегда характеризовалось явно выраженным менеджментом «Relationship», который определялся принадлежностью к определенной группе («Keiretsu» — кайретсу), личными связями или густой сетью обязательств. Основой солидных и долгосрочных отношений с клиентами является взаимное участие в предприятиях, что препятствовало также недружественной покупке предприятий. Существует четкая иерархия не только в менеджменте, но и среди самих банков. Крупные «City Banks» имеют наибольший престиж, за ними идут трастовые банки и банки долгосрочного кредита. Банки ценных бумаг являются сепаратной кастой вне игры могущественных Сити-банков.

Японию можно назвать типичным примером явного влияния культуры страны на культуру менеджмента. Система оплаты и продвижения по службе основывается, как и прежде, на старшинстве и в меньшей степени на эффективности работы, выполняемой отдельным сотрудником. Вследствие этого посредственным, но лояльным сотрудникам удается получать руководящие посты. Одновременно это приводит также к тому, что сотрудники, желающие сделать карьеру, почти всегда готовы подчиняться, всячески стараются не допустить ошибку, но, с другой стороны, в очень небольшой степени склонны к инновациям.

Для иностранных банковских менеджеров крайне сложно проникнуть в переплетение отношений японской «Keiretsu» (кайретсу). Даже если иностранные банки предлагают предприятиям более дешевую ссуду «spread lending» на основе своп, предприятия предпочитают ссуду «prime rate lending» на более дорогой TIBOR-основе (Tokyo Interbank Offered Rate), чтобы не рассердить данный банк. Несмотря на недостаточную готовность японских банков к инновациям, в последнее время, правда в очень важных сферах банковской деятельности, явно наметилась тенденция к становлению бизнеса с иностранными банками, а именно в сфере инвестиционных банковских операций, в области Asset-менеджмента, банковских хранилищ (сейфов) и производных инструментов. Этому способствуют не в последнюю очередь сформировавшиеся за границей японские менеджеры, которые в возрастающей мере готовы порвать с традиционным японским деловым поведением и исконными предпринимательскими культурами.

Наряду с культурными особенностями, основывающимися на религиозных, социальных и исторических системных принципах, на банковский менеджмент влияют также интернациональные правила банковского дела. Банковские услуги характеризуются прежде всего их технологией, условиями и правовыми основами. В отличие от промышленных товаров, товар «деньги и кредит» является более или менее однородным, что делает возможным его глобальное нормирование (стандартизацию). Это привело к тому, что международные аккредитивные сделки во всем мире осуществляются по «Единым правилам и принципам для документарных аккредитивов – ERA» Международной торговой палаты в Париже. Иначе обстоит дело с ситуацией в индивидуальных платежных операциях, так как здесь все еще преобладают национальные платежные привычки. Так, например, США, Канада, Япония и Соединенное Королев-

ство являются странами, где расчеты производятся в основном по кредитным карточкам, в то время как во Франции и Нидерландах это средство платежа практически не имеет значения. Чеки широко используются в США, Франции, Соединенном Королевстве и Канаде. В Германии, Австрии и Швейцарии, напротив, как и прежде, преобладают безналичный расчет и расчеты в порядке инкассо, осуществляемые банками.

Различные правила и технические приемы имеются главным образом в том случае, если речь идет о таких обусловленных местными условиями рынках, как фондовые биржи и рынок производных финансовых инструментов. В зависимости от страны различия заключаются в технике торговли, в организации надзора, разрешенных инструментах, размерах рынка, расчетных технологиях и т. д. Насколько в этой сфере техника может способствовать переменам в области культуры, показывает поступательная компьютеризация бирж, в результате которой биржевое дело переживает коренные системные перемены. Операции, осуществлявшиеся до сих пор на фондовых биржах биржевыми торговцами при их непосредственном присутствии, производятся на электронных биржах с помощью компьютеров, превращаясь тем самым в анонимные и «отчужденные от человека», следствием чего является социальный демонтаж до сих пор пользовавшейся уважением, зачастую даже окруженной неким мистическим ореолом, профессии биржевика.

В то время, как в случае первого приведенного нами примера, а именно нормированного (стандартизированного) во всем мире аккредитива, знание продукта и процедуры работы с ним не предъявляет какие-либо иные межкультурные требования относительно национальной специфики, данные требования являются крайне важными на рынках с различными правилами (то есть различными торговыми обычаями, порядком, деловой практикой). Межкультурные способности менеджмента требуются, наконец, для типичных в банковской сфере коллективных операций. Примером этого являются прежде всего кредитные консорциумы и консорциумы, занимающиеся размещением, выпуском ценных бумаг. Такого рода консорциумы как «общества, организованные для проведения отдельных операций или временные товарищества» состоят всегда из нескольких банков различных стран, которые сотрудничают в определенной иерархии (банк, возглавляющий консорциум; андеррайтер; Selling Group) для мобилизации капитала для государств, предприятий определенной страны, но также и для международных банков развития. Предпосылкой для успешного заключения и осуществления международных операций консорциумов является основывающееся большей частью на многолетнем сотрудничестве доверительное отношение, для создания и поддержания которого требуются межкультурная экспертиза и чутье. Это относится также к уже упомянутым совместным предприятиям как совместным основаниям нескольких интернационально ориентированных коммерческих банков, деятельность которых заключается в совместном обслуживании иностранных рынков и финансировании развития. Немало этих совместных предприятий, число которых оценивается в несколько сотен, потерпело неудачу из-за межкультурной несовместимости – впрочем, не только из-за нее. Сказанное выше относится также к объединениям (слияниям), выходящим за пределы одной страны, число которых по сравнению с едва ли еще обзримыми национальными слияниями в банковской сфере является скорее незначительным. Это

объясняется не в последнюю очередь также несовместимыми культурами, как это, например, совершенно очевидно имело место при неудавшемся слиянии одного крупного голландского банка с бельгийским.

Происходившие до сих пор международные слияния осуществлялись через континентальные универсальные банки с целью представления в Лондонском финансовом центре экспертами в области инвестиционных банковских операций. Это привело в 1995 году к волне покупок британских инвестиционных банков и коммерческих банков (Merchantbanks). Так, например, голландская группа ING приобрела Barings Bank, попавший в затруднительное положение из-за фьючерсных спекуляций, а швейцарский Schweizerische Bankverein S.G. Warburg, и Dresdner Bank (Германия) приобрели Kleinwort Benson.

Банковский менеджмент требует юридической экспертизы, выходящей за рамки одной страны, ведь банковское законодательство и законы в сфере надзора значительно отличаются друг от друга в разных странах, несмотря на все усилия по их согласованию, как, например, в рамках норм (принципов) законодательства ЕС в области банковского дела.

Поэтому каждый менеджер, отправляющийся на работу в другую страну, должен приобрести необходимые знания о правовых основах банковского и биржевого дела в данной стране, если он не хочет вступить в конфликт с ее правовой культурой. Чтобы обеспечить соблюдение права и закона во всех филиалах в различных странах, в том числе и с точки зрения всего банка, были созданы — отчасти на основе законодательного предписания — специальные департаменты «Compliance Departments», задачей которых является общий контроль над осуществлением банковских сделок в соответствии с законом и предотвращение преимущественного положения инсайдеров в биржевой сфере. От сотрудников этих органов требуется межкультурная компетенция в такой же высокой степени, как и от всего отдела ревизии, который, в зависимости от организации работы банка, может быть в большей или меньшей мере децентрализован. Но ревизия на месте всегда контролируется и дополняется централь-

ной ревизией, которая может успешно справляться со своей контролирующей деятельностью только в том случае, если она в состоянии понять все возможные грани межкультурных взаимосвязей. Сегодня к ним относятся, также имеющие различную степень распространения (в зависимости от сферы культуры), формы подкупа, коррупции, промышленного шпионажа, отмывания денег и т. д. Требование развития межкультурной компетенции, в идеальном виде идущее в ногу с контролируемыми банками, относится также к государственному ведомству по контролю над банковской деятельностью, не в последнюю очередь в странах ЕС, которые договорились о контроле «Home Country Control». Наряду со многими другими обстоятельствами именно недостаточная межкультурная компетенция различных контрольных инстанций послужила причиной того, что, во-первых, вообще имел место чрезвычайный и в высшей степени криминальный прецедент с Bank of Commerce and Credit International (BCCI) и, во-вторых, что прошло так много времени, пока эта история не была раскрыта. Кажется, что первые неполадки этого банка, имевшего филиалы в 69 странах, зарегистрированного в Люксембурге, но действовавшего из Лондона, произошли уже в 1985 году, и лишь в 1991 году институт был закрыт по всему миру. Материальные убытки оцениваются в сумму более двух миллиардов долларов, а нематериальные убытки, касающиеся, прежде всего, международной банковской культуры, точно так же огромны и заключаются, не в последнюю очередь, в негативном обратном влиянии на похуже, но вполне надежно управляемые институты.

Таким образом, двумя принципиально различными и индуцированными законодателями после мирового экономического кризиса тридцатых годов банковскими системами являются система отдельных (специализированных) банков в соответствии с англосаксонским правом и система универсальных банков в немецкоязычных странах. Различная культура этих систем, развивавшаяся в течение десятилетий, оказала глубокое и не так быстро преодолимое на практике влияние на финансовые рынки, на оперирующие на них банки и на их клиентов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковские операции : учеб. пособие / под ред. Ю. И. Коробова. М.: Магистр, 2007. 446 с.
2. Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко / под ред. засл. деят. науки О. И. Лаврушина. М.: КНОРУС., 2007. 264 с.
3. Кузьмин А. Организационная культура и управление фирмой // Финансовый бизнес. 1995. № 12. С. 31–34.
4. Морсман Э. Кредитный департамент банка. Организация эффективной работы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 83 с.
5. Сухов М. И. Повышение качества банковской деятельности: резервы совершенствования стандартов регулирования // Деньги и кредит. 2008. № 2. С. 3–7.
6. Шустер Л. Межкультурный банковский менеджмент. СПб.: Бизнес-пресса, 2009.

#### REFERENCES

1. Bank operations : textbook / edited by Yu. I. Korobov. M.: Magistr, 2007. 446 p.
2. Bank business: modern crediting system: textbook / O. I. Lavrushin, O. N. Afabasyeva, S. L. Kornirko / edited by honored scientist O. I. Lavrushin. M.: KNORUS., 2007. 264 p.
3. Kuzmin A. Organizational culture and company management // Financial business. 1995. # 12. P. 31–34.
4. Morsman E. Bank credit department. Arrangement of effective operation. M.: Alpine Business Books, 2004. 83 p.
5. Sukhov M.I. Increasing the bank operation quality: reserves of the regulation standards improvement // Money and credit. 2008. # 2. P. 3–7.
6. Shuster L. Cross-cultural bank management. SPb.: Business-press, 2009.

УДК 336.61  
ББК 65.261.93

**Сазонов Сергей Петрович,**

д-р экон. наук, профессор.  
заслуженный экономист Российской Федерации.  
зав. кафедрой экономики и финансов предприятий  
Волгоградского государственного технического университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: sazonovsp@mail.ru

**Лукьянова Анна Васильевна,**

канд. экон. наук, доцент.  
ведущий бизнес-аналитик АТ Консалтинг  
(практика федеральных программ, блок региональные услуги),  
г. Москва,  
e-mail: avlukyanova@yandex.ru

**Дмитриева Елена Игоревна,**

магистр каф. экономики и финансов предприятий  
Волгоградского государственного технического университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: dmitrieva-elena@inbox.ru

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ – ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА<sup>1</sup>

### TRENDS OF DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE BUDGET COMPANIES IS THE MAIN GOAL OF THE REGION POPULATION LIFE QUALITY INCREASE<sup>2</sup>

*В статье анализируются основные итоги административной реформы в России за последние годы, подчеркивается возрастание роли руководящего состава на государственной (муниципальной) службе и особенно в руководстве бюджетными организациями. Рассматриваются основные пути, позволяющие принимать оперативные решения по эффективности работы управленцев, оптимизации структуры органов исполнительной власти, бюджетных организаций, эффективности бюджетных расходов, корректировке механизмов государственного регулирования региональной экономики и в дальнейшем обеспечить выход региона на новый качественный уровень. Дается определение интеллектуального капитала организации, выделяются основные признаки интеллектуального капитала. Отмечается, что в бюджетных учреждениях следует уделять внимание развитию всех компонентов интеллектуального капитала. Люди являются важнейшим ресурсом бюджетных организаций, и именно от их профессионализма зависит уровень оказываемых государственных (муниципальных) услуг.*

*The main results of the administrative reform in Russia for the last years have been analyzed in the article; the increase of the role of the top management involved in the state (municipal) service and especially in the management of the budget companies has been underlined. The main directions allowing making operative decisions regarding effectiveness of the managers operation, optimization of the structure of the executive authorities, budget companies, effectiveness of the budget expenses, adjust-*

*ment of the mechanisms of the state regulation of the regional economics have been reviewed, which will provide for the future achievement of the new quality level for the region. Definition of the intellectual capital of the company has been provided; major features of the intellectual capital have been defined. It has been determined that the budget companies should pay attention to the development of all components of intellectual capital. People are the most important resource of the budget companies, and the level of the state (municipal) services being provided depends exactly on the their professionalism.*

*Ключевые слова: административная реформа, государственная (муниципальная) служба, эффективность работы, эффективность бюджетных расходов, государственное регулирование региональной экономики, интеллектуальный капитал, государственные (муниципальные) услуги, повышение качества жизни населения.*

*Keywords: administrative reform, state (municipal) service, labor efficiency, budget expenses efficiency, state regulation of the regional economics, intellectual capital, state (municipal) services, increase of the population life quality.*

Основой региональной политики в нашей стране является обеспечение сбалансированности социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Все это предусматривает, с одной стороны, стирание различий в уровне экономического развития субъектов Российской Федерации, а с другой стороны, создание относительно равных возможностей для населения страны в реализации

<sup>1</sup> Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» № 11-12-34006а/В.

<sup>2</sup> The research is being financially supported by RGNF and Volgograd regional administration within the frame of the scientific-research project 'Improvement of the mechanisms of management of municipal finances and optimization of the budget expenses in the socially valuable industries' # 11-12-34006a/V.

своих социальных и экономических прав и удовлетворения потребностей, независимо от места проживания.

Для достижения этих целей применение инструментов региональной политики должно быть сконцентрировано на организации согласованных действий федеральных органов государственной власти, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления. Все они должны создать максимально благоприятные условия для развития экономики субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, прежде всего путем доступности бюджетных услуг и повышения качества жизни населения.

Изменения, которые происходят в России в последние годы, сделали актуальной проблему укрепления государственности и повышения эффективности и результативности государственной (муниципальной) службы. Эффективность регулирования процесса социально-экономического развития регионов находится в прямой зависимости от рационального и эффективного использования финансовых ресурсов. Основой финансовых ресурсов территорий являются бюджеты всех уровней и их бюджетные расходы.

В современных условиях необходимо устранить чрезмерное административное давление на экономику, которое стало одним из главных тормозов развития. А также за счет реструктуризации функций и изменения системы финансового обеспечения создать мотивацию эффективной деятельности ведомств, бюджетных организаций и отдельных государственных (муниципальных) чиновников, обеспечить конкурентные условия для привлечения на государственную (муниципальную) службу лучших кадров, при этом повысить их ответственность перед обществом.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в федеральных государственных органах власти в 2009 году трудилось 878 тысяч человек. В предыдущем году численность работников была на 2,7 % меньше и составляла 858,7 тысяч человек.

Массовые сокращения, прошедшие в России за прошлые годы, не затронули госсектор. Безработица увеличилась в среднем с 6,3 % в 2008 году до 8,4 % в 2009-м. Число госслужащих при этом выросло на 1 % — с 1,102 млн до 1,114 млн работников.

Это соответствует тенденции последних 10 лет, когда вне зависимости от экономического положения страны штат чиновников в России неуклонно растет.

С 1999 года их численность почти удвоилась. Президент Дмитрий Медведев в феврале 2008 года, будучи тогда еще кандидатом на президентских выборах, назвал ситуацию в административной сфере неудовлетворительной и призвал уменьшить число чиновников. «Значительная часть функций, исполняемых государственными органами, должна быть передана на реализацию в негосударственный сектор. Это позволит значительно сократить численность чиновников и муниципальных служащих», — заявил он, выступая на Красноярском экономическом форуме. В соответствии с Бюджетным посланием Правительство в проекте бюджета на ближайшие три года уже спланировало и согласовало с министерствами и ведомствами график сокращения численности федеральных гражданских государственных служащих. При этом в 2011 году общее количество федеральных государственных служащих, которые работают во всех органах, включая судебную систему, около 510 тысяч человек.

Если говорить о федеральных органах исполнительной власти, то численность в федеральных органах исполни-

тельной власти — около 420 тысяч человек. При этом в соответствии с Бюджетным посланием Президента все органы должны будут оптимизировать численность именно государственных служащих. Бюджетом предоставлено право создать график каждому министерству и ведомству — примерно по 5 % ежегодно (в первый и второй год) и 10 % — в 2013 году. Но есть министерства, которые готовы это делать быстрее, используя экономию от опережающего сокращения, на выплату премиальных и стимулирование своих работников. Поэтому в течение трех лет эта работа будет проведена. В основном со всеми министерствами и ведомствами все параметры по данному сокращению Минфином уже определены.

По данным статистики, мы видим, что примерно 9,3 % в наших федеральных ведомствах — это вакансии. Сегодня эти ведомства используют средства от этих вакансий на стимулирование работников, перераспределяют, поэтому даже был стимул частично сокращать или не увеличивать численность в последние годы, поэтому на федеральном уровне их численность минимально возросла за последние годы. И даже сократилась в последний год, когда был введен указ о направлении экономии от вакансий на премирование работников. Некоторые министерства даже сокращали свою численность. Но если брать некий период, четыре года, в целом, конечно, суммарно произошло увеличение численности. Пока даже последняя оптимизация еще не перекрыла увеличение, которое произошло в предыдущие годы: где-то с 2008 года число государственных служащих на федеральном уровне увеличилось приблизительно на 19–20 тысяч, а на уровне субъектов побольше — где-то около 60 тысяч. И еще около 50 тысяч — на уровне муниципалитетов. Но нужно здесь принять во внимание, что в те годы в России была проведена муниципальная реформа и были созданы исполнительные органы власти и представительные органы власти в некоторых муниципалитетах, особенно поселкового районного уровня. Поэтому на уровне муниципалитетов такой рост был достаточно объективным.

В настоящее время идет строгий учет и обсчет всех функций государства и муниципалитетов. Поэтому если законом, или указом, или постановлением вводятся полномочия и функции отдельных министерств и ведомств, то все это учитывается и фиксируется, а соответствующие уполномоченные комиссии ведут такую работу по анализу и оптимизации таких функций. Необходимо отметить, что за последние четыре года было признано 1 468 таких функций избыточными (речь идет не о масштабе этих функций, а как о конкретном полномочии и функции конкретного министерства) — почти 1,5 тысячи. Еще 263 признаны дублирующими и 868 — требующими существенного изменения и уточнения таких полномочий, чтобы они более четко были прописаны [17].

Одной из основных целей реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в настоящее время является повышение результативности бюджетных расходов. Суть этого реформирования «состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами) на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров» [1].

«Ядром новой организации бюджетного процесса должна стать широко применяемая в мире концепция (модель) «бюджетирования, ориентированного на результаты

в рамках среднесрочного финансового планирования». Ее суть – распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов...» [1].

Данная концепция не является новым изобретением, такие механизмы давно действуют в реальном секторе экономики. Бизнес не может быть успешным без достижения запланированных результатов с соблюдением установленного уровня затрат. С 2004 года в России осуществляется административная и бюджетно-финансовая реформы, одной из целей которых является повышение эффективности деятельности государственного аппарата в управлении бюджетными организациями. В рамках этой реформы и реформы финансово-бюджетной сферы проведены мероприятия по оптимизации сети органов государственной (муниципальной) власти.

Существуют разные оценки итогов проведенной административной реформы. Есть мнение, что внедрение механизмов увязки затрат на содержание бюджетного учреждения с результатами его деятельности является недостижимой задачей, так как эти результаты достаточно аморфны и не подлежат конкретной стоимостной оценке. В связи с этим рассмотрение отдельных вопросов интеллектуального капитала бюджетных организаций является особенно актуальным.

В 2011 году Волгоградская область стала пилотным регионом поэтапной реализации стратегических ориентиров, обеспечивающих выход территории на новый качественный уровень, и в результате сделана попытка вхождения в число субъектов-лидеров. В Администрации Волгоградской области внедрен новый механизм стратегического планирования до 2020 года на основе системы из 538 сбалансированных показателей оценки эффективности деятельности каждого заместителя главы Администрации Волгоградской области и курируемых им подразделений Администрации Волгоградской области. Для этого заимствованы технологии управления, разработанные для частных компаний, которые позволят сделать работу Администрации более эффективной в части повышения уровня и качества жизни населения региона.

Рассматривая Волгоградскую область как аналог корпорации, руководство региона в числе приоритетных функций определило: постановку целей развития области, определение параметров их достижения, осуществление контроля реализации выбранной стратегии. Для каждого направления сформулированы стратегические цели, задачи и подзадачи, характеризующиеся конкретными цифровыми показателями на уровне всех органов исполнительной власти Волгоградской области. Постановлением главы Администрации Волгоградской области от 17 января 2011 г. № 6 «О задачах и показателях оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Волгоградской области» утверждены задачи и перечень показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Волгоградской области. Определены целевые значения этих показателей до 2020 года и методика рейтинга эффективности деятельности органов государственной (муниципальной) власти и сотрудников бюджетных организаций.

Внедряются ежеквартальный мониторинг выполнения целевых значений показателей и представление главе Администрации Волгоградской области сводных отчетов по оценке, эффективности деятельности каждого заместителя главы Администрации Волгоградской области и каждо-

го курируемого им комитета, управления Администрации Волгоградской области и соответственно бюджетными организациями.

Это позволит принимать оперативные решения по эффективности работы управленцев, оптимизации структуры органов исполнительной власти, бюджетных организаций, эффективности бюджетных расходов, корректировке механизмов государственного регулирования региональной экономики и в дальнейшем обеспечит выход региона на новый качественный уровень к 2020 году.

Административная реформа в России – это как бы перезагрузка государства, превращение чиновников в эффективных менеджеров, оказывающих услуги населению и бизнесу по четким и прозрачным правилам. Административная реформа, таким образом, становится ключевой мерой инициированного и подписанного президентом Дмитрием Медведевым национального антикоррупционного плана. Для ее успеха необходимо устранить дублирование полномочий и функций ведомств, законодательно определить перечень платных услуг, которые ведомства обязаны оказывать населению, категорически запретив брать с граждан и организаций деньги за все прочие услуги, приучить министерства и ведомства отчитываться перед населением по конкретным критериям и получать деньги под конкретное целевое планирование» [2]. Все это особенно актуально на современном этапе, а вопросы интеллектуального капитала бюджетных организаций занимают главенствующую роль при реализации Федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» и оптимизации бюджетных расходов.

Широкое распространение термина «интеллектуальный капитал» относится к первой половине 90-х годов. В 1993 году шведская страховая компания Scandia опубликовала в годовом отчете данные о принадлежащем ей интеллектуальном капитале. В том же году в журнале «Fortune» увидела свет статья одного из его редакторов Томаса Стюарта «Интеллектуальный капитал – главное богатство Вашей компании». Именно она сыграла решающую роль в популяризации этого термина. В настоящее время не существует единого определения термина «интеллектуальный капитал». Это вызвано многообразием исследований и различными подходами к пониманию сущности интеллектуального капитала. Рассмотрим некоторые из существующих определений.

Таблица

**Подходы к определению термина «интеллектуальный капитал»**

| Автор         | Взгляд на сущность интеллектуального капитала   |
|---------------|---|
| Т. А. Стюарт  | Интеллектуальный капитал – интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию и интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей [3, с. 12] |
| Л. Эдвинссон  | Интеллектуальный капитал – знание, которое можно конвертировать в стоимость [4, с. 39]  |
| Х. Макдональд | Интеллектуальный капитал – это совокупные знания работников организации, которые могут быть использованы для получения конкурентного преимущества [3, с. 108]                   |

Окончание табл.

| Автор                 | Взгляд на сущность интеллектуального капитала  |
|-----------------------|--|
| Д. Клейн, Л. Прусак   | Интеллектуальный капитал – интеллектуальный материал, который формализован, зафиксирован и использован для производства более ценного актива [3, с. 109].  |
| С. Албрейт, К. Бредли | Интеллектуальный капитал – процесс превращения знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям [4, с. 40].   |
| Э. Брукинг            | Интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества [5, с. 31].   |
| В. С. Ефремов         | Интеллектуальный капитал – это знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме [4, с. 39].  |
| В. Л. Иноземцев       | Интеллектуальный капитал – «коллективный мозг», аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы [6, с. 340].   |
| Б. Б. Леонтьев        | Интеллектуальный капитал – стоимость совокупности имеющихся интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами [7, с. 24]. |
| Т. В. Калинина        | Интеллектуальный капитал – нематериальные активы, которые, принося доход компании и повышая ее рыночную стоимость, далеко не всегда находят отражение в бухгалтерском балансе [8, с. 62].  |

Источник: [составлено автором]

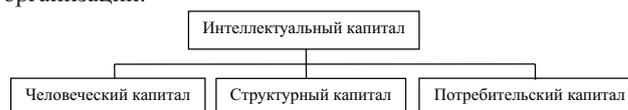
Исходя из существующих в настоящее время подходов к пониманию сущности интеллектуального капитала, можно дать следующее авторское определение: **интеллектуальный капитал организации** – это совокупность знаний, способностей, навыков и опыта персонала, необходимых для успешной работы данной организации, ее интеллектуальной собственности и полезных отношений и деловой репутации, возникших при взаимодействии организации с другими экономическими субъектами.

Из приведенного выше определения можно выделить основные признаки интеллектуального капитала:

- отсутствие материального содержания: хотя формы, которые принимают отдельные элементы интеллектуального капитала, могут быть материальными, их ценность проявляется именно в нематериальной сфере;
- главенствующая роль интеллекта и знаний в развитии организации;
- усиление конкурентных преимуществ компании;
- накапливаемость;
- наличие будущих экономических выгод в виде будущих поступлений от интеллектуального капитала и увеличение будущих поступлений от других ресурсов (труд, капитал, земля, предпринимательские способности) в результате функционирования интеллектуального капитала.

Главная функция интеллектуального капитала – существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем

знаний, вещей и отношений, которые в свою очередь обеспечивают его высокую хозяйственную деятельность [9, с. 39]. Реализация данной функции обеспечивается всеми элементами интеллектуального капитала. Однако проблема структурирования интеллектуального капитала является дискуссионной. Различные модели интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных компаниях, поэтому каждая из них признается уникальной и отражающей специфику своей компании. Однако наиболее рациональной, как с теоретической, так и с практической точки зрения, является трехкомпонентная модель структуры интеллектуального капитала, так как именно эти элементы наиболее полно способны объединить всю совокупность показателей, характеризующих интеллектуальный капитал организации.



Источник: составлено автором, по материалам [10]

Рис. Трехкомпонентная структура интеллектуального капитала

Решающее значение в формировании интеллектуального капитала играет именно человеческий капитал, так как он выступает той базой, на основе которой создаются все остальные компоненты интеллектуального капитала. Человеческий капитал – это знания, творческий и интеллектуальный потенциал, личные качества, моральные ценности, умения и навыки, лидерство, культура труда, которые используются для получения дохода организацией либо индивидом [11]. Отличительной особенностью человеческого капитала является его мобильность, условность присвоения его компанией, так как часть человеческого капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня, но часть остается в компании – это методы и формы внутрикорпоративной системы стимулирования и мотивации развития компетенций сотрудников, система организации условий и оплаты труда.

Структурный капитал – это наиболее разнородная часть интеллектуального капитала, включающая в себя программное обеспечение, базы данных, запатентованные изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, производственный опыт предприятия, ноу-хау, а также всевозможные организационные механизмы, обеспечивающие производительность работников и функционирование компании [10, с. 10]. Структурный капитал организует человеческий капитал таким образом, чтобы его можно было вновь и вновь использовать для создания ценностей. Кроме того, он позволяет компании соответствовать требованиям рынка, отвечает за организацию всех процессов во внешней и внутренней среде экономического субъекта.

Потребительский капитал представляет собой будущих потребителей продукции и способность организации удовлетворять их запросы, а также ценность, получаемую уже имеющимися клиентами от ведения бизнеса именно с этой организацией. Потребительский капитал включает в себя отношения экономического субъекта с собственниками (акционерами), инвесторами, страховщиками, клиентами, работниками, посредниками, поставщиками и другими партнерами.

Все компоненты интеллектуального капитала тесно взаимосвязаны между собой. Человеческий капитал является создателем клиентского и структурного капитала, способствует их развитию и совершенствованию. В свою очередь клиентский и структурный капитал оказывают влияние на человеческий капитал, требуя наличия и развития определенных его качеств. Изменение какого-либо компонента и элемента интеллектуального капитала влечет необходимость изменения других.

Являясь частью капитала организации, интеллектуальный капитал участвует в круговороте превращений капитала, проходя при этом три стадии [12].

На первой стадии происходит превращение денежной формы в интеллектуальные элементы производительного капитала: производится наем рабочей силы, занимающейся различными видами интеллектуальной деятельности, со знаниями, опытом и навыками в применении этих знаний, и разрабатываются инновационные идеи с использованием знаний и навыков специалистов и создаются продукты интеллектуального труда. Кроме того, деньги расходуются на увеличение интеллектуального потенциала организации по следующим направлениям:

- обучение и переподготовка специалистов, в результате чего увеличивается объем их знаний, повышается качество этих знаний, совершенствуются навыки;
- повышение корпоративной культуры организации, улучшение технологий коллективной работы;
- мотивация интеллектуального труда, повышения творческой активности, практической значимости создаваемой интеллектуальной продукции.

На второй стадии превращений интеллектуальные элементы производительного капитала обеспечивают создание инновационной продукции. Овеществленный на второй стадии превращений интеллектуальный капитал создает прибавочную стоимость, и чем выше уровень достигнутого при этом качества продукции, тем больше величина созданной прибавочной стоимости.

На третьей стадии кругооборота превращений интеллектуального капитала продукция становится товаром, в котором овеществляются маркетинговые интеллектуальные активы, еще более увеличивая потребительскую ценность товара. На этом завершается формирование рыночной стоимости инновационной продукции, которая определяется ее материальной и интеллектуальной составляющими. Реализуемый товар превращается в деньги, часть которых, пропорциональная интеллектуальной составляющей рыночной стоимости продукции, является результатом завершения превращений интеллектуального капитала. На вырученные таким образом деньги производится приумножение интеллектуального капитала с переходом вновь на первую стадию превращений капитала.

Таким образом, интеллектуальный капитал является видом капитала, так как наряду с другими видами является фактором производства. Подобно капиталу физическому, он также возникает в результате вложений различных ресурсов, точно так же может обесцениваться и устаревать.

Однако интеллектуальный капитал обладает рядом особенностей, отличающих его от всех других видов капитала организации. Основное отличие – его нематериальная природа и присущие ей свойства, поэтому достаточно сложно найти средства измерения интеллектуального капитала. Кроме того, в отличие от физического капитала, который оценивается финансово, интеллектуальный капитал оценивается как в стоимостном, так и в нестоимостном вы-

ражении. Еще одно отличие в том, что интеллектуальный капитал нацелен на будущее, в то время как финансовый представляет собой результат действий, совершенных в прошлом. И наконец, еще одной особенностью интеллектуального актива является его существование только в рамках действующего предприятия. Другими словами, эти активы прекращают свою жизнь вместе с фирмой, которая их создала.

Категории «эффективность» и «результативность» являются неотъемлемыми характеристиками реальной экономической деятельности, и для их определения практически всегда используются значения произведенных затрат и полученных результатов.

Сектор государственного (муниципального) управления не создает прибыль. В результате деятельности государственного (муниципального) аппарата, как правило, создается не товар, а особый продукт – результат выполнения государственной (муниципальной) функции или оказания государственной (муниципальной) услуги. Причем увеличение объема выполняемых государственных (муниципальных) функций и услуг не всегда зависит от увеличения затрат на содержание государственного (муниципального) аппарата. Порой сложно установить закономерности между изменениями объемов бюджетных средств, направляемых на содержание государственных органов власти и экономической отдачей от их деятельности. Деятельность основной массы государственных (муниципальных) органов направлена на качественное и своевременное выполнение возложенных функций, которые сложно выразить в цифровых показателях и оценках.

В современной отечественной практике отношение к **интеллектуальным активам** как капиталу, который нуждается в управлении, к сожалению, встречается очень редко. Можно сказать, что управление **интеллектуальным капиталом** достаточно редко определено приоритетами стратегического развития отечественного бизнеса. Это означает, что в основном интеллектуальный капитал отечественных компаний остается без целенаправленного управления – или попросту простаивает. Данная проблема усугубляется отсутствием строго установленных форм отражения интеллектуального капитала организации. Так, например, в Европе многие компании наряду с традиционными бухгалтерскими отчетами подготавливают и публикуют отчеты об интеллектуальном капитале (Intellectual Capital Accounts). В России же информация об элементах интеллектуального капитала может быть найдена только в разрозненном виде в различных разделах годовых отчетов эмитентов, и приведенные данные в совокупности составляют довольно неполное представление о состоянии и мероприятиях по развитию интеллектуального капитала организации.

Наиболее прогрессивными в отношении управления и развития интеллектуального капитала в России являются промышленные предприятия. Это обусловлено спецификой их деятельности, так как для соответствия развивающимся технологиям и поддержания надлежащего уровня конкурентоспособности данным предприятиям необходимо уделять равное внимание обучению и повышению квалификации персонала, приобретению патентов и лицензий для совершенствования производственного процесса и улучшения качества продукции, а также формированию длительных доверительных отношений как с поставщиками и посредниками, так и потребителями. Гораздо хуже дела обстоят в сфере услуг. Организации, действующие

в этой сфере, развивают, как правило, только человеческий капитал, ограничиваясь посещением сотрудниками отдельных семинаров. Наиболее худшие результаты по управлению и развитию интеллектуальным капиталом в сфере услуг принадлежат бюджетным организациям.

Согласно статье 161 Бюджетного кодекса Российской Федерации бюджетным учреждением признается организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов [13]. Исходя из этого определения, отличие бюджетных учреждений от прочих организаций состоит в том, что:

- они созданы органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации или муниципальной власти, которые являются собственниками имущества бюджетных учреждений;
- они созданы для выполнения функций некоммерческого характера;
- финансируются из соответствующего бюджета или государственного внебюджетного фонда;
- смета доходов и расходов бюджетного учреждения составляется и утверждается в установленном порядке и является основой для выделения и расходования бюджетных средств.

Особенностью функционирования бюджетных организаций является целевое финансирование их деятельности на основании бюджетной сметы от фактически сложившихся расходов. Согласно статье 70 Налогового кодекса Российской Федерации бюджетные учреждения могут расходовать бюджетные средства на:

- оплату труда работников бюджетных учреждений, денежное содержание (денежное вознаграждение, денежное довольствие, заработную плату) работников органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, лиц, замещающих государственные должности РФ, государственные должности субъектов РФ и муниципальные должности, государственные и муниципальные служащих, иных категорий работников;
- командировочные и иные выплаты в соответствии с трудовыми договорами (служебными контрактами, контрактами) и законодательством РФ, законодательством субъектов РФ и муниципальными правовыми актами;
- оплату поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных (муниципальных) нужд;
- уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей;
- возмещение вреда, причиненного бюджетным учреждением при осуществлении своей деятельности [14].

Таким образом, у бюджетных организаций отсутствуют стимулы к оптимизации и повышению эффективности собственной деятельности. Этим и объясняется недостаточное внимание бюджетных организаций к развитию собственного интеллектуального капитала.

Однако большинство бюджетных учреждений включены в хозяйственный оборот и получают немалые средства от приносящей доход деятельности. Так, в 2008 году из 9 997 федеральных бюджетных учреждений, оказыва-

ющих государственные услуги юридическим и физическим лицам, 37,9 % учреждений имели более 40 % средств от приносящей доход деятельности в общем объеме их финансового обеспечения, в том числе 1 030 учреждений полностью финансировались за счет таких доходов [15]. Указанные учреждения в основном относятся к таким сферам, как образование, здравоохранение, наука и культура. Из этих данных можно сделать вывод, что у бюджетных организаций все же имеется возможность к инвестированию в интеллектуальный капитал с целью его развития.

Необходимо отметить, что бюджетным учреждениям следует уделять внимание развитию всех трех компонентов интеллектуального капитала. Так как люди являются важнейшим ресурсом бюджетных учреждений и именно от их профессионализма зависит уровень оказываемых услуг, то развитие человеческого капитала является первоочередной задачей.

Для успешного развития человеческого капитала необходимо отслеживать следующий набор параметров:

- образование;
- квалификация;
- связанные с работой знания;
- профессиональные наклонности;
- психометрические характеристики;
- связанные с работой умения;
- здоровье сотрудника [11].

Обязательным требованием к работникам бюджетных учреждений является повышение квалификации и профессионального мастерства путем переподготовки. Поэтому особое внимание бюджетным организациям следует уделить обучению персонала. Обучение – целенаправленный процесс двусторонней деятельности обучающего и обучаемого по передаче и усвоению знаний [16, с. 111]. Можно выделить три необходимых направления обучения персонала:

- базовая подготовка (изучение теоретических основ);
- должностная подготовка (ввод работника в курс его обязанностей);
- квалификационная подготовка (периодическое повышение квалификации).

Для работников бюджетных организаций важна не общая, а специальная квалификационная подготовка, так как именно она связана с повышением производительности и качества труда в организации.

Для повышения качества оказываемых услуг бюджетным организациям нужно развивать структурный капитал. Сделать это можно двумя способами: с помощью инновационной деятельности и путем реализации управленческих решений.

Инновационная деятельность – это целенаправленный процесс преобразования новшества в нововведение (внедрение или коммерциализация новшества) [16, с. 109]. В бюджетных учреждениях нет сложных производственных технологий, поэтому здесь отсутствуют опытно-конструкторские работы и патентование технологий. Однако это не значит, что бюджетным организациям нужно полностью оставлять без внимания эту часть структурного капитала. Развитие инновационной составляющей структурного капитала бюджетной организации заключается в разработке и совершенствовании программного обеспечения, необходимого для автоматизации рутинной работы с целью повышения производительности труда и его облегчения и, как следствие, повышения качества оказываемых услуг.

Помимо этого, для бюджетных учреждений актуальными являются продуктовые инновации. Вывод на рынок новых услуг, расширение перечня предлагаемых продуктов, соответствующих современным потребительским требованиям, в значительной мере способны повысить структурный капитал бюджетной организации.

Еще один способ развития структурного капитала бюджетного учреждения – реализация управленческих решений. Управленческое решение – это выбор одной альтернативы из ряда имеющихся, осуществляемый в рамках реализации функции управления [16, с. 110]. Все управленческие решения, принимаемые в бюджетном учреждении, можно разделить на следующие группы:

- связанные с реализацией функции планирования (выбор миссии, целей, стратегии, тактики выполнения поставленных перед компанией задач);
- связанные с реализацией функции организации (построение оптимальной организационной структуры);
- связанные с реализацией функции мотивации (системы оплаты труда, инструменты мотивации персонала);
- связанные с реализацией функции контроля (контроль и корректировка различных видов деятельности организации в соответствии с изменениями в законодательстве и/или потребительских предпочтениях).

Развитие потребительского капитала необходимо бюджетным организациям по причине появления на рынке большого числа частных коммерческих учреждений, оказывающих сходные виды услуг (коммерческие вузы, негосударственные пенсионные фонды и т. д.). Для повышения потребительского капитала возможны следующие пути:

- увеличение численности клиентов;
- увеличение уровня спроса со стороны клиентов;
- повышение доли повторных обращений;
- стимулирование смежных покупок;
- стимулирование клиентов к устной рекламе, рекомендациям;
- стимулирование обмена информацией с клиентами.

Особенностью развития потребительского капитала бюджетных организаций является невозможность повышения уровня лояльности клиентов путем предоставления скидок и бонусов, а также проведения различного рода ак-

ций. Лояльность клиентов в данном случае увеличивается при повышении скорости решения проблем клиентов, совместном с клиентами, основанном на полученных жалобах и рекомендациях, повышении уровня обслуживания, а также создании единого информационного центра, в который можно было бы обратиться в любое время для получения срочной консультации. Таким образом, увеличение потребительского капитала бюджетной организации напрямую зависит от уровня развития ее человеческого и структурного капитала.

Таким образом, проблема развития интеллектуального капитала является довольно острой для бюджетных организаций России. Недостаток внимания к ней вызван не отсутствием целевого финансирования, а непониманием бюджетными учреждениями важности развития интеллектуального капитала для оптимизации их деятельности и повышения конкурентоспособности по сравнению с частными коммерческими организациями, оказывающими сходные виды услуг.

Первоочередной задачей российских бюджетных учреждений является развитие человеческого капитала, так как именно персонал организации является важнейшим ресурсом, от которого зависит качество оказываемых услуг. Высокий уровень развития человеческого капитала напрямую влияет на степень развития потребительского капитала, так как при быстром и профессиональном решении проблем и надлежащем уровне сервиса повышается лояльность клиентов. Что касается такой составляющей интеллектуального капитала, как структурный капитал, то из-за специфики деятельности бюджетных организаций он является не таким важным компонентом, как два других. Однако это не означает, что его можно полностью игнорировать. Развитие структурного капитала путем создания и совершенствования необходимого программного обеспечения и разработки и вывода на рынок новых продуктов и услуг позволят бюджетным учреждениям соответствовать современному уровню развития технологий и потребительских запросов, что также оказывает непосредственное влияние на рост потребительского капитала и поддержание должного уровня конкурентоспособности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов : постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 (принят Правительством РФ 22.05.2004) (ред. от 23.12.2004, с изм. от 06.04.11) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 22 (Ч. IV). Ст. 2180.
2. Сазонов С. П., Иванов В. Е. К вопросу об эффективности и результативности деятельности федеральных органов власти на региональном уровне // Проблемы совершенствования бюджетной политики регионов и муниципалитетов : материалы Десятой научно-практической конференции (28–30 сентября 2011 г.). Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2011. С. 169–171.
3. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: пер. с англ. В. Ноздриной. М.: Полколение, 2007. 368 с.
4. Герашенко И. П. Интеллектуальный капитал : понятие, сущность, оценка // Инновационное образование и экономика. 2008. № 3 (14). С. 39–44.
5. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. Л. Н. Ковачин. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М.: Наука, 2002. 640 с.
7. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2002. 200 с.
8. Калинина Т. В. К вопросу об оценке интеллектуального капитала организаций // Фундаментальные исследования. 2009. № 3. С. 62–64.
9. Касаев Т. Т. Интеллектуальный капитал как фактор инновационного развития экономики // Вестник Новосибирского государственного университета. 2007. № 3. С. 38–44.
10. Баширова А. Г. Интеллектуальный капитал как конкурентное преимущество // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. № 1. С. 10–14.
11. Человеческий капитал в структуре интеллектуального капитала // SMART-EDU.COM: портал о людях и технологиях, создающих обучающиеся организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital/chelovecheskiy-kapital-v-struktruye-intellektualnogo-kapitala.html> (дата обращения: 10.02.2012).

12. Селезнев Е. Н. Оценка эффективности использования интеллектуального капитала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2005/6/3840.html> (дата обращения: 10.02.2012).
13. Бюджетные учреждения // Эксперт: обзор судебной и юридической практики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://legal-consultation.org/adir/article\\_0054/index.htm](http://legal-consultation.org/adir/article_0054/index.htm) (дата обращения: 10.02.2012).
14. Заболонкова О. Составление смет бюджетным учреждением [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.bobun.avbn.ru/bobun\\_archive/?10232&th\\_id=225](http://www.bobun.avbn.ru/bobun_archive/?10232&th_id=225) (дата обращения: 10.02.2012).
15. Саакян Т. Бюджетные учреждения : ожидание реформы [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://bujet.ru/article/70705.php> (дата обращения: 10.02.2012).
16. Пермякова А. М. Вопросы формирования интеллектуального капитала в условиях развития экономики знаний // Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Курган: Курганский филиал ИЭ УрОРАН, 2010. Т. 1. С. 109–111.
17. Совещание по вопросам оптимизации численности государственных служащих // Президент РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/8954> (дата обращения: 10.02.2012).

## REFERENCES

1. On the measures for increasing the results of the budget expenses: decree of the RF government dated 22.05.2004 No. 249 (accepted by the RF government on 22.05.2004) (revisions as of 23.12.2004, revised and amended on 06.04.11) // Collection of the RF legislation. 2004. # 22 (P. IV). Article 2180.
2. Sazonov S. P., Ivanov V. E. To the issue of effectiveness and results of the operation of the Federal authorities at the regional level // Issues of improvement of the regional and municipal budget policy: materials of the Tenth scientific-practical conference (September 28–30, 2011). Petrozavodsk: Publishing house of PetrGU, 2011. P. 169–171.
3. Steward Thomas A. Intellectual capital. New source of the companies wealth: translation from English by V. Nozdrina. M.: Pokoleniye. 2007. 368 p.
4. Gerashchenko I. P. Intellectual capital: concept, essence, evaluation // Innovation education and economics. 2008. # 3 (14). P. 39–44.
5. Brooking E. Intellectual capital: translation from English by L. N. Kovachin. SPb.: Piter, 2001. 288 p.
6. Inozemtsev V. L. Beyond the economic society. M.: Nauka, 2002. 640 P.
7. Leontyev B. B. Price of the intellect. Intellectual capital in the Russian business. M.: Aktsioner, 2002. 200 p.
8. Kalinina T. V. To the issue of evaluation of intellectual capital of the companies // Fundamental researches. 2009. # 3. P. 62–64.
9. Kasayev T. T. Intellectual capital as a factor of innovation economics development // Bulletin of Novosibirsk state university. 2007. # 3. P. 38–44.
10. Bashirova A. G. Intellectual capital as a competitive advantage // Bulletin of Kazan state agrarian university. 2010. # 1. P. 10–14.
11. Human capital in the structure of the intellectual capital // SMART-EDU.COM: portal about people and technologies establishing trained companies [Electronic resource]. Access mode: <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital/chelovecheskiy-kapital-v-struktrue-intellektualnogo-kapitala.html> (date of viewing: 10.02.2012).
12. Seleznev E. N. Evaluation of the intellectual capital use effectiveness [Electronic resource]. Access mode: <http://www.finman.ru/articles/2005/6/3840.html> (date of viewing: 10.02.2012).
13. Budget institutions // Expert: review of the court and legal practice [Electronic resource]. Access mode: [http://legal-consultation.org/adir/article\\_0054/index.htm](http://legal-consultation.org/adir/article_0054/index.htm) (date of viewing: 10.02.2012).
14. Zabolonkova O. Making cost estimates of the budget companies [Electronic resource]. Access mode: [http://www.bobun.avbn.ru/bobun\\_archive/?10232&th\\_id=225](http://www.bobun.avbn.ru/bobun_archive/?10232&th_id=225) (date of viewing: 10.02.2012).
15. Saakyan T. Budget companies: waiting for reform [Electronic resource]. Access mode: <http://bujet.ru/article/70705.php>. (date of viewing: 10.02.2012).
16. Permyakova A. M. Issues of establishing intellectual capital in the conditions of the knowledge economics development // Collection of the scientific works of the All-Russian scientific-practical conference with the international participation. Kurgan: Kurgan branch of IE UrORAN. 2010. V. 1. P. 109–111.
17. Meeting on the issues of optimization of the number of the state employees // RF President [Electronic resource]. Access mode: <http://kremlin.ru/news/8954> (date of viewing: 10.02.2012).

УДК 336.13  
ББК 65.050.1

**Юленкова Ирина Борисовна,**  
канд. экон. наук, доцент каф. финансов и кредита  
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,  
г. Саранск,  
e-mail: fishann7@mail.ru

## АКТИВИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ<sup>1</sup>

### ACTIVIZATION OF THE STATE SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP AS THE MAJOR REQUIREMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE MODERN CONDITIONS<sup>2</sup>

*В работе автором рассматривается необходимость развития государственной поддержки малого предпринимательства, а также обосновывается необходимость создания финансовой инфраструктуры. В статье выявлены проблемы формирования финансовых ресурсов инновационного бизнеса, определены направления совершенствования развития государственной поддержки малого бизнеса, которые заключаются в реализации государственной политики финансовой, информационной, кадровой поддержки инновационных, производственных и новых социально значимых проектов субъектов малого предпринимательства.*

*The author has reviewed the necessity of development of the state support of small entrepreneurship, as well as has justified the requirement to establish the financial infrastructure. The article has revealed the issues of formation of financial resources of innovation business, has determined the trends of improvement of development of the state support of small business, which consist of implementation of the state policy of financial, information, personnel support of innovation, production and new socially valuable projects of the small entrepreneurship entities.*

*Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, инновации, финансовое обеспечение, кредитование, финансирование, инфраструктура, государство, поддержка, доход.*

*Keywords: entrepreneurship, business, innovations, financial support, crediting, financing, infrastructure, state, support, revenue.*

Значение и роль для общества такого мощного и динамичного сектора, как малое предпринимательство, а также проблемы, тормозящие его развитие, определяют необходимость формирования комплексной государственной политики по поддержке этой сферы. Одно из направлений, которое необходимо развивать, – это малое инновационное предпринимательство.

Инновационная сфера деятельности играет особую роль в экономическом развитии регионов. Не является исключением и Республика Мордовия, где сосредоточена заметная доля неиспользуемого научного потенциала России – научных кадров промышленности и вузовской науки.

Малый бизнес в Республике Мордовия, несмотря на наличие ряда проблем, развивается достаточно стабильно. В последние годы немало сделано и органами исполнительной власти республики в отношении дальнейшего и поступательного развития предпринимательского сектора экономики.

В целях обеспечения наиболее полного использования потенциала и увеличения его вклада в экономику необходимо продолжить активную реализацию политики его государственной поддержки на республиканском и муниципальных уровнях.

Динамичное развитие малых предприятий в основном обеспечено реализацией программ развития и государственной поддержки данного сектора экономики (с 1994 года реализовано 7 аналогичных программ). В настоящее время начато выполнение Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 годы. Важным направлением государственной поддержки малого предпринимательства, в том числе в рамках указанных программ, является привлечение финансовых ресурсов из различных источников для целей инфраструктурного обеспечения потребностей малого бизнеса и реализации высокоэффективных бизнес-проектов в приоритетных направлениях производственной сферы. При содействии органов исполнительной власти в республике созданы и действуют ЗПИФ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия», ЗПИФ смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия», КГУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия», АУ «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия», микрофинансовые организации: ООО «Дом малого бизнеса» (городской округ Саранск), ООО «СМП» (Атяшевский муниципальный район), АУ «Региональный центр микрофинансирования Республики Мордовия», информационно-правовые центры поддержки малого предпринимательства (Ардатовский, Атяшевский и Чамзинский муниципальные районы).

Во всех муниципальных районах и городском округе Саранск приняты и реализуются муниципальные программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, 6 программ реализуются в поселениях с моноэкономической структурой производства. В рамках Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 годы будет продолжена реализация государственной политики финансовой, информационной, кадровой поддержки инновационных, производственных и новых социально значимых проектов субъектов малого предпринимательства. Меры поддержки нацелены на:

<sup>1</sup> Статья публикуется при финансовой поддержке РГНФ № 11-12-13001а/В.

<sup>2</sup> Publication of the article is supported by RGNF # 11-12-13001a/V.

- поддержку начинающих предпринимателей;
- подготовку, обучение и переобучение незанятых граждан основам предпринимательской деятельности, содействие их трудоустройству;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности на муниципальном уровне;
- обеспечение доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам;
- содействие формированию кадрового потенциала и позитивного имиджа предпринимательства, в том числе через реализацию Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства;
- организацию участия субъектов малого и среднего предпринимательства в конкурсах инновационных проектов, выставочно-ярмарочной деятельности на льготных условиях.

Существует ряд региональных программ, которые также позволяют увеличить эффективность работы малых предприятий, а также оказать необходимую помощь начинающим предпринимателям. Согласно данным ГУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия» в республике среди таких мер можно выделить следующие:

- имущественная поддержка малого бизнеса – предоставление в аренду нежилых офисных помещений на льготных условиях;
- финансовая поддержка безработным гражданам на открытие собственного дела. Получателями могут стать безработные граждане, достигшие восемнадцатилетнего возраста. Приоритетное право при рассмотрении вопроса о предоставлении субсидии имеют безработные граждане, у которых в проекте (бизнес-плане) предусмотрены условия: создание дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан; развитие производства и сферы услуг в сельской местности Республики Мордовия; вложение собственных средств на реализацию проекта (бизнес-плана).

В Мордовии финансовую поддержку на организацию собственного дела в рамках Программы по снижению напряженности на рынке труда уже получили более 1 300 безработных граждан. Однако суммы 58 800 рублей на развитие дела в большинстве случаев недостаточно.

В этой связи в августе 2011 года Министерством торговли и предпринимательства Республики Мордовия, Государственным комитетом Республики Мордовия по труду и занятости населения и Мордовским региональным отделением ОПОРЫ РОССИИ было заключено соглашение, предметом которого являются содействие самозанятости безработных граждан и поддержка малого бизнеса, сообщает пресс-служба ОПОРЫ РОССИИ.

Так, в частности, по предложению Мордовского отделения ОПОРЫ РОССИИ Кредитный кооператив «Центр финансовой поддержки» разработал целевую программу «Поддержка экономической активности пайщиков в сфере предпринимательства», предусматривающую специальные условия предоставления займов.

В рамках программы для начинающих предпринимателей не требуется обеспечение по договорам займа до 50 000 рублей, и начинающий предприниматель имеет право в течение трех месяцев погашать только плановые компенсационные выплаты, что особенно важно на первых этапах жизни малого предприятия, отмечает пресс-служба ОПОРЫ.

В ближайшее время в центрах занятости Мордовии планируется разместить информацию для безработных граж-

дан о дополнительных возможностях финансирования развития бизнеса:

- поддержка в виде грантов начинающим малым предприятиям на создание и развитие собственного бизнеса, которые могут получить индивидуальные предприниматели и юридические лица – производители товаров, работ, услуг, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и потребительские кооперативы, с даты регистрации которых на день обращения за поддержкой прошло не более одного календарного года. Приоритетные направления: производство, строительство, транспорт, бытовое обслуживание, сельское хозяйство, социальная сфера, общественное питание;

– предоставление микрозаймов для субъектов малого предпринимательства, который выдается в целях строительства и ремонта зданий, сооружений для осуществления предпринимательской деятельности; приобретения оборудования; приобретения автотранспорта; закупки сырья и материалов; приобретения товара; пополнения оборотных средств. Срок предоставления микрозайма – не более 1 года. Базовые процентные ставки по микрозаймам для субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере обрабатывающего производства, сельского хозяйства, рыбоводства, – 8 % годовых; осуществляющих иные виды деятельности – 10 % годовых. Сумма микрозайма – не более 200 000 рублей. Микрозайм должен быть обеспечен залогом и (или) поручительством третьих лиц;

– НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия». Получателем поддержки может стать малое предприятие в научно-технической сфере, зарегистрированное в Республике Мордовия или готовое перенести бизнес в республику. Организационная форма – ООО или ЗАО. У предприятия должны быть права на интеллектуальную собственность или реальная возможность получения таких прав. Основная деятельность – внедрение и коммерциализация результатов НИОКР, изобретений. Условиями предоставления является наличие продуманного плана реализации проекта в виде оформленного бизнес-плана; наличие прав интеллектуальной собственности, патентов, авторских прав или реальная возможность получения таких прав на результаты научно-технической деятельности; возможность реализации проекта в течение не более 6 лет.

Мероприятия Программы по расширению доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам обеспечиваются субсидирование части процентов за пользование банковскими кредитами и части лизинговых платежей. Проблему, залогового обеспечения помогает решить Гарантийный фонд Республики Мордовия. Сложности, возникающие при реализации инновационных проектов малых предприятий, помогает преодолеть Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Мордовии.

В настоящее время в республике действуют две микрофинансовые организации, созданные и работающие при поддержке Министерства торговли и предпринимательства Республики Мордовия: ООО «Дом малого бизнеса» (городской округ Саранск) и ООО «СМИ» (Атяшевский муниципальный район). В Чамзинском муниципальном районе начал функционировать Информационно-правовой центр поддержки малого предпринимательства (ООО «Бизнес-центр»).

Создана НО «Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия». На создание фонда направлено 200 млн рублей, в т. ч. средства республиканского бюджета

Республики Мордовия – 100 млн рублей, средства федерального бюджета – 100 млн рублей. В рамках реализации Программы осуществлялись мероприятия, направленные на правовое, информационное, консультационное и методическое обеспечение малого бизнеса.

Информационно-правовым центром поддержки малого предпринимательства в Атяшевском муниципальном районе (ООО «СМП») и Информационно-правовым центром поддержки малого предпринимательства в Чамзинском муниципальном районе (ООО «Бизнес-центр») осуществлялось предоставление предпринимателям бесплатных и льготных консультационных услуг по вопросам ведения предпринимательской деятельности (регистрация, налогообложение, занятость и оплата труда и др.). АНО «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия» при содействии Министерства торговли и предпринимательства Республики Мордовия заключены генеральные соглашения о сотрудничестве с АККСБ «КС-Банк», АКБ «АКТИВ БАНК», Мордовским отделением № 8589 Сберегательного банка России, АКБ «Мордовпромстройбанк». В стадии заключения соглашения с Дополнительным офисом «Саранский» ВТБ 24 и Мордовским региональным филиалом ОАО «Российский сельскохозяйственный банк». АНО «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия» предоставлено поручительство ООО «Мастер Фуд», сумма кредита – 1,5 млн рублей.

В целях обеспечения наиболее полного использования потенциала малого бизнеса и увеличения его вклада в экономику Республики Мордовия необходимо продолжить активную реализацию политики его государственной поддержки на республиканском и муниципальных уровнях. При этом основными направлениями государственной поддержки малого предпринимательства в республике должны стать: предоставление льготных инвестиционных кредитов, кредиты для создания новых предприятий, региональные кредиты; обеспечение финансовой самостоятельности малых предприятий; совершенствование финансового механизма деятельности фондов; развитие внешних специализированных консультационных и информационных услуг; создание инвестиционных компаний.

Большую поддержку малому бизнесу правительство могло бы оказать с помощью кредитов и субсидий, предоставив льготные инвестиционные кредиты, кредиты для создания собственных предприятий, региональные кредиты. Для осуществления данной работы необходимо создание частных специализированных банков, куда могут быть направлены средства из специального бюджетного фонда, сами банки, в свою очередь, могли бы предоставлять предприятиям малого бизнеса долгосрочные инвестиционные кредиты по льготным процентным ставкам.

Государственную политику поддержки малого бизнеса необходимо направить, прежде всего, на обеспечение его финансовой самостоятельности. Требуется специальная программа, стимулирующая рост собственного капитала этих предприятий, где нужно предусмотреть специальную статью помощи для повышения собственных средств лицам, создающим новые предприятия производственной сферы (промышленность, строительство, сельское хозяйство), должны быть предусмотрены кредиты на длительный срок (на 10–20 лет).

Для улучшения положения дел, прежде всего, необходимы создание стабильной финансовой базы деятельности Федерального и региональных фондов, выделение бюджетных ассигнований, достаточных для реализации программ

государственной поддержки малого предпринимательства на законодательном уровне. Для совершенствования финансового механизма деятельности фондов следует перейти от льготного кредитования отдельных предпринимательских проектов к преимущественному использованию механизмов косвенной финансовой поддержки малого предпринимательства, позволяющих получить эффект и значительно расширить круг получателей поддержки.

Эффективным способом достижения устойчивости малых предприятий на финансовом рынке и роста их управленческого потенциала является развитие внешних специализированных консультационных и информационных услуг в сфере кредитной и инвестиционной деятельности, поскольку внутри отдельного малого предприятия эти вопросы не могут быть решены из-за отсутствия квалифицированного персонала и необходимых материальных средств [2].

Поэтому необходимо создание в Республике Мордовия механизмов инвестиционного консультирования, специализирующихся на предоставлении информации и оказании консультационных услуг по проблемам государственных, частных и зарубежных инвестиций и кредитов менеджера (собственника) малых предприятий и лицам, желающим начать собственную предпринимательскую деятельность. Агентства развития предпринимательства или специально созданные центры инвестиционного консультирования смогут обеспечить привлечение частных инвестиций и кредитов, в том числе иностранных, в сферу малого бизнеса, поскольку позволят осуществлять подготовку бизнес-проектов на высоком уровне.

Для развития малого бизнеса в регионе необходимо также совершенствовать систему поддержки малого предпринимательства на местном уровне.

Конкретными мерами по развитию малого бизнеса на местном уровне и созданию благоприятного предпринимательского климата могут являться:

- проведение единой политики по развитию и поддержке малого предпринимательства на всей территории муниципального образования (МО);
- организация фонда нежилых помещений в МО для размещения субъектов малого предпринимательства;
- предоставление рассрочки оплаты права аренды нежилого помещения для субъектов малого предпринимательства (например, на условиях: срок не более двух месяцев с единовременной оплатой первого взноса в размере 50 % установленной суммы);
- оказание информационно-консультационных услуг, включая упрощение процедуры регистрации и получения адреса местонахождения;
- создание системы предоставления малым предприятиям услуг централизованного бухучета и аудита на льготных условиях;
- продвижение товаров, работ, услуг местных предприятий;
- помощь в установлении деловых контактов, внешнеэкономических связей;
- формирование сети институтов финансирования, кредитования, страхования;
- открытие торговых домов, ярмарок, бирж и иных структур, обеспечивающих взаимодействие разработчиков, производителей и потребителей новой продукции и технологий.

Также на региональном уровне, в частности в Республике Мордовия, можно установить дополнительные

льготы по местным налогам и сборам для малых предприятий в первые годы деятельности. Конечно же, будет наблюдаться некоторое снижение доходной части бюджета республики, но это позволит малым предприятиям закрепиться на рынке и стать более конкурентоспособными в сложных экономических условиях. Что касается непосредственно развития правовой базы государственной поддержки малого предпринимательства, то ее стержнем должен стать Федеральный закон «Об основах малого предпринимательства в Российской Федерации». В нем целесообразно объединить положения, содержащиеся в настоящее время в различных правовых актах, дополнив их необходимыми нормами, касающимися тех вопросов развития малого предпринимательства

и его государственной поддержки, которые пока не регламентируются законодательством.

В Мордовии сформирован большой потенциал развития малого предпринимательства, создана система мер поддержки малого бизнеса. Важную роль играет развитие малого инновационного предпринимательства, поэтому важно закладывать основы эффективной структуры экономики с наличием высокотехнологичных наукоемких отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке.

Необходимо продолжать проведение последовательной политики по поддержке малого бизнеса, основанной на потребностях предпринимательского сектора и целях государства и региона в данной области.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Даданьяв А., Головицкая И., Лазуренко С., Нешитой А. Эффективность поддержки предпринимательства // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 127–139.
2. Нестеренко Ю. Н. Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. – М.: Рос. гос. гуманитар. ун-т, 2010. 224 с.

#### REFERENCES

1. Dadanyav A., Golovitskaya I., Lazurenko S., Neshitoy A. Effectiveness of entrepreneurship support // Issues of economics. 2010. # 7. P. 127–139.
2. Nesterenko Yu. N. Small business; trends and reference points of development in the modern Russia. M.: Russian state humanitarian university, 2010. 224 p.

УДК 336.77  
ББК 65.261.786

**Русавская Алевтина Викторовна,**  
канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и страхования,  
докторант каф. финансов, кредита и страхования  
Российской академии предпринимательства,  
г. Москва,  
e-mail : rusavskaya.alewtina@yandex.ru

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

#### PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL CREDIT MECHANISM IN KALUGA REGION

*Статья посвящена проблемам развития кредитных институтов на региональном уровне на примере Калужской области. Коммерческие банки в регионах берут на себя значительные риски, что влияет на качество их активов, между тем заемщикам так же невыгодно современное кредитование. Влияние кредитования на развитие экономики Калужского региона проявляется через участие кредитных организаций в финансировании инвестиционных проектов, также путем привлечения заемных средств. В таких условиях необходимо развитие регионального кредитного механизма через расширение процесса кредитования, увеличение конкуренции банков за заемщиков, снижение процентных ставок и др. для экономики региона.*

*The article is devoted to the issues of development of credit institutions at the regional level on example of Kaluga region. Commercial banks in the regions accept considerable risks, which impacts the quality of their assets; while the modern crediting is not advantageous to the borrowers either. The impact of*

*crediting on the development of economy of Kaluga region is manifested by means of participation of credit companies in financing of investment projects, as well as by attracting the loan funds. In such conditions the development of regional credit mechanism is required by means of expansion of the credit process, increase of banks competition for borrowers, and reduction of percent rates and etc. for the regional economics.*

*Ключевые слова: кредитный механизм, регион, кредитные организации, кредитование, кредитный портфель, процентные ставки, инвестиции, эффективность, малое предпринимательство, банковская система.*

*Keywords: credit mechanism, region, credit agencies, crediting, credit portfolio, percent rates, investments, efficiency, small business, bank system.*

Исследуя перспективы формирования регионального кредитного механизма в Калужской области, считаем необходимым провести статистический обзор развития в регионе банковского сектора, поскольку именно он оказывает

ключевое воздействие на развитие кредитной системы на микроуровне.

Банковский сектор Калужской области по состоянию на 1 января 2010 г. представлен четырьмя региональными кредитными организациями, 27 филиалами инорегиональных кредитных организаций, включая шесть филиалов Среднерусского банка Сбербанка России. На территории региона также действуют четыре представительства, 70 операционных касс вне кассового узла, 142 дополнительных офиса, 37 операционных и 10 кредитно-кассовых офисов.

За истекший год совокупный капитал региональных кредитных организаций вырос почти на 12 %, и это выше темпов роста 2008 г. на 6 процентных пунктов. Рост собственных средств обеспечен в основном за счет внутренних источников – почти на 70 % за счет роста прибыли, фондов и сокращения убытков. Однако последствия финансово-экономического кризиса не могли не сказаться: в 2009 г. капитал не пополнился за счет средств собственников и привлечения новых субординированных кредитов и займов [1, с. 1].

Однако кредитный портфель банков растет медленно (в 2009 г. – на 4,5 %). Это связано с возросшими рисками кредитования и неопределенной общеэкономической ситуацией. При этом кредитование в регионе продолжает оставаться одним из основных направлений деятельности банков. На 1 января 2009 г. в общей сумме активов кредиты занимали 61 %.

Структура ссудной задолженности в регионе складывается следующим образом:

- кредиты нефинансовому сектору составляют 55 %;
- кредиты физическим лицам – 30 %;
- кредиты финансовому сектору, государственным финансовым органам и внебюджетным фондам – 15 %.

Следует отметить, что в 2009 г. реальный сектор области получил кредиты в меньшем объеме, чем в 2008 г. В прошлом году кредитными организациями региона предоставлено кредитов нефинансовому сектору на сумму 27,5 млрд рублей.

Несмотря на сложную ситуацию в потребительском кредитовании, в 2009 г. продолжалась выдача ипотечных кредитов. С 2004 г. по 1 декабря 2009 г. в области выдано 10,8 млрд руб. ипотечных жилищных кредитов, из них за 11 месяцев 2009 г. жители области получили 831 кредит на сумму 1 127,6 млн руб. В IV квартале 2009 г. наблюдалось оживление рынка ипотечного кредитования. Объем ипотечных кредитов в октябре возрос на 11,6 %, в ноябре – на 26,2 % и в декабре 2009 г. – на 52 %.

Необходимо отметить, что при предоставлении кредитов банки принимают на себя значительные риски, что влияет на качество их активов. Основными факторами риска являются нестабильное финансовое состояние заемщиков и отсутствие у большинства ликвидного залога.

Рост неплатежей вынуждает банки создавать резервы на возможные потери по ссудам в значительных объемах: в 2009 г. они увеличились в 1,5 раза и составили 2,5 млрд рублей.

Основная проблема для полноценного развития кредитного механизма в области заключается в наличии высоких процентных ставок по кредитам. Кредитные организации региона при формировании процентной политики, в первую очередь, оценивают финансовое положение заемщиков и экономическую ситуацию, как в отрасли, так и в регионе.

На размер стоимости кредита не может не оказывать влияние ставка рефинансирования Банка России. В 2009 г.

Банк России десять раз снижал ставку рефинансирования с 13 до 8,75 %. Следовательно, в 2011 г. кредитные ресурсы будут дешевле, и это повысит активность кредитного рынка. Так, например, в декабре 2009 г. процентные ставки по ипотечным кредитам в отдельных банках уже снизились до 10,4–10,6 %. Однако средневзвешенная ставка по ипотеке в декабре сложилась 12,99 %.

Самое важное и необходимое условие для создания кредитного механизма – расширить процесс кредитования и увеличить конкуренцию банков за заемщиков. Так можно будет добиться снижения процентных ставок по кредитам для всей экономики, а не для отдельных предприятий.

В конце 2009 г. многие кредитные организации и филиалы снизили требования при выдаче кредитов, в связи с чем в последний месяц года наметилась тенденция активизации банков на кредитном рынке региона. В декабре ими предоставлено кредитов нефинансовому сектору больше в 2,6 раза, а населению – в 1,4 раза по сравнению с ноябрем 2009 г.

Таким образом, исследование общих статистических данных, характеризующих кредитный сектор региона, позволило нам сделать вывод о возможностях его перспективного роста в ближайший год, вместе с тем, проводя анализ перспектив формирования кредитного механизма в Калужской области, считаем, что необходимо остановиться на вопросах развития ипотечного кредитования. Поскольку именно решение жилищных вопросов и развитие доступной ипотеки сегодня формирует благоприятный бизнес климат в любом региональном субъекте.

Важно снижение ставок по ипотечным жилищным кредитам. Планомерное снижение ставки рефинансирования, проводимое Центральным банком РФ, начиная с середины 2009 года, является важным показателем, характеризующим общую ситуацию в экономике страны. Вслед за снижением ставки ЦБ РФ банки начали снижать и ставки по ипотечным жилищным кредитам.

Необходимо снижение величины первоначального взноса при предоставлении ипотечного жилищного кредита. В начале марта 2010 г. были внесены поправки в статью 3 Федерального закона РФ «Об ипотечных ценных бумагах» [2]. Поправки позволили банкам безбоязненно снизить первоначальный взнос по ипотеке с 30 до 20 %, что и произошло. В настоящее время 20 % является своего рода стандартом первоначального взноса, при этом некоторые банки пошли еще дальше, снизив эту цифру до 10–15 %. Однако первоначальный взнос ниже 20 % пока еще является фактором риска для банка, что, разумеется, не в лучшую сторону отражается на процентной ставке по таким предложениям.

Государство заинтересовано в развитии строительной отрасли страны и регионов, а для этого необходимо привлечение в нее дополнительных инвестиций. Именно поэтому большинство правительственных программ в 2010 г. направлено на поддержку ипотечного кредитования в сегменте новостроек.

Кроме того, в рамках исследования перспектив функционирования кредитного механизма в Калужской области остановимся также на вопросах кредитования субъектов малого предпринимательства.

В 2010 г. коммерческие банки Калужской области выдали субъектам малого предпринимательства кредиты на сумму 62 млрд руб., т. е. фактически кредитные учреждения выдали денег на сумму, равнозначную примерно 2,5 годовым бюджетам региона [3].

Между тем, по информации Калужской торгово-промышленной палаты [4] банки выставляют очень жесткие условия кредитования, назначают высокие процентные ставки. Банки также неохотно идут на долгосрочное кредитование. И здесь не в лучшем положении оказался средний и малый бизнес, для которого кредитные ресурсы вообще труднодоступны. Практически невозможно получить банковские кредиты для открытия малого предприятия. По мнению многих предпринимателей, банкам, особенно крупным, малый бизнес практически неинтересен. Возможность получить кредит начинающему предпринимателю практически отсутствует, среди объективных причин – высокие кредитные риски, отсутствие кредитной истории и залоговой базы.

В целях активизации использования заемных средств в деятельности хозяйствующих субъектов Калужской области необходимо усилить роль кредитного механизма для повышения уровня социально-экономического развития региона:

– с целью повышения эффективности сотрудничества с кредитными организациями Правительству Калужской области необходимо рассмотреть возможность расширения перечня видов имущества залогового фонда области (например, объектами недвижимости, в т. ч. земельными участками) для формирования обеспечения по кредитам, предоставляемым субъектам малого предпринимательства на реализацию социально значимых проектов из числа прошедших конкурсный отбор и финансируемых в рамках областных целевых программ;

– для повышения доступности банковского кредитования разработать и принять муниципальные программы по поддержке и развитию субъектов малого предпринимательства, а также обеспечить их выполнение по субсидированию части затрат по уплате процентов по кредитам;

– с целью активизации работы по реализации Областной целевой программы поддержки субъектов малого предпринимательства привлекать к участию в проводимых органами исполнительной власти мероприятиях региональные кредитные организации и филиалы крупных иногородних банков по оказанию нефинансовой поддержки [5];

– для повышения активности банковской системы в сфере долгосрочного жилищного кредитования отменить требование об увеличении размера обязательных резервов при использовании схем рефинансирования ипотечных кредитов. Это даст возможность минимизировать процентные ставки, снижая риск невозврата долга, и вовлечь кредитные организации в долгосрочные программы кредитования населения;

– для развития системы рефинансирования Банку России рассмотреть возможность применения в качестве обеспечения прав требования по кредитным договорам коммерческих банков, обеспеченных надлежащим образом оформленным залогом недвижимости. Это позволит банкам Калужского региона размещать средства в активные операции на более долгий срок при условии доступности ресурсов Банка России для поддержания уровня ликвидности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об ипотечных ценных бумагах : федер. закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 46 (ч. 2). Ст. 4448.
2. Желнов В. В. Банковский сектор Калужской области: уроки кризиса // Финансовая аналитика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finanal.ru/node/3952> (дата обращения: 03.03.2012).
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 03.03.2012).
4. Динамика процентных ставок по кредитам в Калужской области // Официальный сайт Калужской торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tppkaluga.ru/> (дата обращения: 03.03.2012).
5. Областная целевая программа по развитию инновационной деятельности в Калужской области на 2005–2010 годы : закон Калужской области №121-ОЗ от 26.09.2005 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/registry/program/srf/29,10086/> (дата обращения: 03.03.2012).

#### REFERENCES

1. On the mortgage securities: Federal law dated 11.11.2003 No. 152-FZ (revision as of 30.11.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 46 (p. 2). Article 4448.
2. Zhelnov V.V. Bank sector of Kaluga region: lessons of crisis // Financial analytics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.finanal.ru/node/3952> (date of viewing: 03.03.2012).
3. Report regarding development of the bank sector and the bank supervision in 2009 // Official site of the Bank of Russia [Electronic resource]. Access mode: <http://www.cbr.ru/> (date of viewing: 03.03.2012).
4. Dynamics of the percent rates for credits in Kaluga region // Official site of Kaluga chamber of commerce and industry [Electronic resource]. Access mode: <http://tppkaluga.ru/> (date of viewing: 03.03.2012).
5. Regional target program for development of innovation activity in Kaluga region for 2005–2010 : law of Kaluga region # 121-OZ dated 26.09.2005 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/registry/program/srf/29,10086/> (date of viewing: 03.03.2012).

УДК 338  
ББК 65.050

Полетаев Вадим Эдуардович,

канд. истор. наук, доцент каф. социально-гуманитарных дисциплин  
Московского социально-педагогического института  
при Московском педагогическом государственном университете,  
г. Москва,  
e-mail: congress@fromru.com**БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ПРОГРАММАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ****BANK SECTOR IN THE PROGRAMS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIA**

*В статье анализируется роль банковской системы в ходе рыночных реформ и реализации программы социально-экономической модернизации России в начале XXI века. В конце 1990-х – 2000-е гг. в России формируется системная денежно-кредитная политика и осуществляется стратегия развития банковского сектора. Укрепление российской банковской системы и принятые правительством меры по активизации банковского капитала создали основу эффективного участия российских банков в программах создания инновационных производств и бизнес-структур. В то же время необходимо дальнейшее стимулирование заинтересованности банков в инвестировании инноваций.*

*The article analyses the role of the bank sector in the course of the market reforms and implementation of the program of socio-economic modernization in Russia at the beginning of XXI century. At the turn of 1990<sup>th</sup> – 2000<sup>th</sup> in Russia the systematic monetary and credit policy was formed and the strategy of the bank sector development began to implement. The strengthening of the bank system and the measures taken by the government for enabling the bank capital have established the basis for effective participation of the Russian banks in the programs of development of the innovation productions and business structures. At the same time, the further promotion of the bank-sinterest in the innovations investment.*

*Ключевые слова: государственное управление, денежно-кредитная политика, экономика, бизнес, финансы, банковская система, модернизация, инновации, партия, государство.*

*Keywords: state governance, monetary and credit policy, economics, business, finances, bank system, modernization, innovations, party, state.*

Модернизационный проект России предполагает глубокую интеграцию отечественной экономики в мировую экономическую систему, вступление России в ВТО; от того, насколько эффективной и привлекательной будет российская инвестиционная система, зависят успех всего модернизационного проекта, формирование в стране новой бизнес-среды, наукоемкого производства, банковского бизнеса.

В процессе создания в России инновационной экономики и наукоемкого бизнеса большая роль принадлежит банковскому сектору, который в данном случае становится одним из важнейших системообразующих факторов.

Целевое финансирование через специальные банковские институты, такие как Внешэкономбанк (ВЭБ) и его дочерний «Российский банк реконструкции и развития», уже доводится в ряд секторов экономики; финансирование предприятий малого и среднего бизнеса на достаточно длинные сроки и по льготной процентной ставке создает базу для развития экономики страны, в том числе новых

направлений бизнеса. В то же время для стимулирования банков к размещению средств в инновационные проекты, связанные с высоким риском и являющиеся менее рентабельными по сравнению с другими видами банковского финансирования, необходимо создание системы государственных гарантий по кредитам [4, с. 338].

Начиная с 1996 г. Правительство РФ и Банк России ежегодно утверждают совместный документ – «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики». Одновременно с «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики» на 2001 г. Правительство России и ЦБ РФ впервые утвердили «Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации» [8]. Ее реализация была рассчитана на среднесрочную перспективу. В данном документе определены задачи развития банковского сектора и меры государственной политики по их решению, закреплена правовая форма государственного воздействия посредством нормативного регулирования банковской деятельности. В Заявлении Правительства РФ № 983п-П13, ЦБ РФ № 01-01/1617 от 05.04.2005 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» были признаны особенно актуальными проблемы совершенствования банковского регулирования и надзора. Таким образом, административное регулирование банковской деятельности во все большей степени становится рычагом построения инновационной экономики и наукоемкого бизнеса. В то же время мировой финансовый кризис, начавшийся осенью 2008 г., оказал негативное воздействие на развитие инновационных производств на всём международном экономическом пространстве.

Государственные меры по активизации участия банковского капитала в финансировании реального сектора экономики предполагают формирование необходимого инвестиционного климата и надлежащих правовых условий деятельности кредитных организаций. А эти меры, по сути, и являются составной частью системы госрегулирования банковской сферы, которая является важнейшей институциональной частью российского модернизационного проекта.

В современной России в рамках создания nanoиндустрии развивается система финансового обеспечения инвестиций в производственную инфраструктуру [6, с. 134]. Для опережающего роста высокотехнологичных обрабатывающих отраслей необходимы масштабные источники инвестиций, технологии производства, опыт организации продаж и сбытовые структуры. Комплексное решение этих задач наиболее успешно решается привлечением прямых производственных иностранных инвестиций, приток которых в Россию в ближайшие годы должен неуклонно увеличиваться. Финансовая политика Европейского инвестиционного банка в отношении России предполагает

предоставление значительного комплекса инвестиций, которые будут использованы для осуществления отечественных инновационных проектов [21, с. 652]. В то же время мировой финансовый кризис 2008 г. нарушил целевое финансирование ряда инновационных программ развития в США, странах Европейского Союза и в России [19, с. 172–174]. Он оказал негативное влияние на денежно-кредитную политику и банковскую систему России, что, естественно, отразилось и на процессе формирования nanoиндустрии и инновационного бизнеса [9, с. 26–27].

Эффективным рычагом воздействия правительства на экономическую деятельность банков в плане оказания им помощи для преодоления последствий мирового финансового кризиса является предоставление им финансовой поддержки под целевые кредиты. При этом для сохранения курса на модернизацию перспективно повысить роль экономических банковских программ долгосрочного развития [17, с. 203].

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30 %. По данным журнала *The Banker* (1 июля 2008 г.), Сбербанк занимал 33-е место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира. Учредитель и основной акционер Банка – Центральный банк Российской Федерации (Банк России). По состоянию на 8 мая 2008 г., ему принадлежало 60,25 % голосующих акций и 57,58 % в уставном капитале Банка. Остальными акционерами Сбербанка России являются более 240 тысяч юридических и физических лиц. Высокая доля иностранных инвесторов в структуре капитала Сбербанка России (более 28 %) свидетельствует о его инвестиционной привлекательности. Поддержка российским государством системообразующих банков стала одним из методов преодоления последствий мирового финансового кризиса в отечественной экономике; в то же время подобная финансовая поддержка должна осуществляться после проведения квалифицированной экономической экспертизы [11, с. 6].

В настоящее время развивается финансовая интеграция России и индустриальных стран Запада; в России возникают новые финансовые центры роста, в том числе в сфере инновационной экономики [20, с. 299–300]. В современной развитой экономике государство участвует в управлении денежными потоками на всех стадиях воспроизводства, а в ряде случаев – регулирует и материальную сферу в промышленности. При этом государство преследует конструктивную цель – способствовать экономическому росту и на его основе – повышению качества жизни своих граждан. Соответственно, при реализации Программы экономической модернизации России управленческое влияние государства будет только возрастать, а роль его согласованного взаимодействия с бизнесом увеличиваться, становясь мощным системообразующим фактором.

Президент РФ Д. А. Медведев отметил важность задачи создания в России Международного финансового Центра. В Москве должна быть создана одна из крупнейших торгово-финансовых площадок мира, аккумулировав, таким образом, финансовые потоки для инвестирования в отечественную экономику и бизнес [3]. В контексте реализации программы создания инновационной экономики в модернизирующейся России необходимо формирование системы институтов финансирования проектов создания и развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада и сфер потребления их продукции.

Председатель правительства РФ, лидер партии «Единая Россия» В. Путин, выступая на открытии X Съезда партии «Единая Россия» в ноябре 2008 г., также подчеркнул необходимость совершенствования банковской системы страны, включая проект создания в России Международного финансового центра и превращение рубля в региональную резервную валюту [12, с. 5].

Стремление создать на территории России Международный финансовый центр вызвано несколькими взаимосвязанными причинами. Во-первых, экономика ведущих стран мира приобретает постиндустриальный характер: растет удельный вес сферы услуг и, в частности, финансового сектора и связанного с ним кластера смежных отраслей (юридических, бухгалтерских и др.). Во-вторых, в условиях глобализации объем создаваемой этими растущими отраслями добавленной стоимости все в большей мере концентрируется в ограниченном числе городов – глобальных и региональных центрах. В-третьих, из-за важности финансовой отрасли для современной экономики и влияния кумулятивного фактора в финансовых центрах концентрируются важнейшие функции не только финансовых компаний, но и компаний реального сектора. В финансовом Центре обычно расположены общекорпоративные и региональные штаб-квартиры транснациональных корпораций и банков; степень концентрации экономической активности в крупнейших международных финансовых центрах резко повысилась [1, с. 28].

Руководство современной России уделяет большое внимание вопросу создания в стране благоприятного правового режима для инвестиционной деятельности. Так, Заявление Правительства РФ № 983п-П13, ЦБ РФ № 01-01/1617 от 05.04.2005 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» содержит утверждение о важности для успешного формирования в России благоприятного инвестиционного климата «дальнейшей разработки и совершенствования нормативно-правового обеспечения банковской деятельности» [7].

В рамках Модернизационной программы президента и правительства Российской Федерации предполагаются реализация комплекса конструктивных мер по формированию «длинных денег» в экономике, достижение долгосрочной устойчивости банковской системы, обеспечение возможности формирования долгосрочного ресурса на финансовых рынках. Будут задействованы наиболее важные источники формирования т. н. «длинных ресурсов» – пенсионная и страховая системы, а также выработаны основы государственной политики по долгосрочной поддержке развития инструментов страхования жизни. Будет проработан вопрос расширения возможностей использования банковских вкладов населения в качестве источников «длинных денег» через стимулирование увеличения сроков вкладов.

В процессе реализации модернизационного проекта, создания инновационной экономики и бизнеса в России должно произойти укрепление рубля и повышение финансовой устойчивости отечественной промышленности. Одна из важнейших задач российской инновационной экономики – уйти от зависимости от мировых цен на нефть [18, с. 1270–1271].

Председатель правления Института современного развития (ИНСОП) И. Юргенс в своем выступлении на XVI Съезде Ассоциации российских банков, в частности, сказал: «Нам надо осуществить переход к новой экономической модели, которая должна сложиться по ходу модернизации. Само государство является не только субъектом, но в первую очередь объектом этой модернизации. И эко-

номический фундамент свободного общества должен основываться на активном диалоге между бизнесом во всех его ипостасях, государством и обществом. Нам нужны героические, в общем, усилия по институциональному строительству такого треугольника, встраиванию интенсивных регулярных коммуникаций между властью, бизнесом и гражданским обществом в целях перехода к содержательному диалогу всех сторон, в том числе при помощи независимой экспертизы соответствующих решений» [2, с. 15].

Повышение наукоемкости системы государственного управления промышленностью и бизнесом включает в себя и развитие технологичности регулирования и контроля банковской деятельности. «Государственное регулирование экономики представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности» [16, с. 8]. Соответственно, в рамках модернизационного проекта, частью которого является создание условий для привлечения в Россию иностранных финансовых инвестиций, роль банковской системы возрастает, при этом создание правового поля, отвечающего мировым стандартам финансовой деятельности, также является неотъемлемой частью инновационного плана. Современное руководство России уделяет большое внимание развитию и совершенствованию банковского законодательства, его превращению в инструмент инновационного развития. Таким образом, содержание банковской деятельности следует изучить и проанализировать во взаимосвязи с обстоятельствами, характерными как для российской экономики, так и для современного российского общества в целом, поскольку данная деятельность осуществляется в рамках банковской системы как составной части экономической системы страны. Банковская деятельность оказывает непосредственное влияние на эффективность экономического и социального развития общества; при этом кредит, наряду с бюджетом и налогами, относится к трем основным сферам экономики, в которых реализуются денежные отношения, что определяет его общественно-государственную значимость. Формирование в России эффективной банковской системы, способной обеспечивать как нужды экономики и бизнеса, так и запросы социальной сферы, является обязательным условием модернизационного проекта страны в XXI веке.

В рамках модернизационного проекта России должны быть утверждены следующие основные принципы банковского правового режима:

- защита государством прав и законных интересов всех членов социально-экономического сообщества;
- социальная ответственность субъектов банковской деятельности;
- соблюдение взаимности интересов государства и субъектов банковской деятельности в отношении друг друга;
- выбор режима административного регулирования банковской деятельности исключительно в пределах обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых его предполагается применить;
- гласность в разработке, принятии и применении мер административного регулирования банковской деятельности; обоснованность и объективность применения действий административного регулирования банковской деятельности;
- единство системы государственного регулирования банковской деятельности;

– применение единых методов государственного регулирования банковской деятельности на всей территории Российской Федерации.

В целях повышения устойчивости и эффективности российской валютно-финансовой системы следует расширять сферу использования отечественной валюты, поддерживая экспансию национальных финансовых институтов на связанные с Россией рынки, как в странах СНГ, так и в государствах западного мира.

Таким образом, модернизация финансовой системы России является важнейшим фактором инновационного развития. В перспективе будет модернизирована система регулирования на финансовых рынках, которая обеспечит надежность сектора оказания финансовых услуг и эффективность осуществления посреднического бизнеса, а также повысит привлекательность российского финансового рынка для инвесторов и участников рынка, улучшит условия для создания в России Международного финансового центра. В этих целях на фондовом рынке необходимо сформировать систему финансового надзора, разработать законодательство о противодействии манипулированию и использованию инсайдерской информации, уточнить особенности процедур банкротства в отношении финансовых организаций. Необходимо также создать экономические условия для повышения капитализации и кредитной активности банковского сектора. Правительство Российской Федерации будет при необходимости реализовать программу докапитализации банков через обмен ОФЗ на привилегированные акции банков, завершая логику антикризисной поддержки банковского сектора. Будет продолжена деятельность по развитию страхования, в том числе в части создания экономической мотивации и необходимой законодательной базы для введения новых видов страхования. Необходимо завершить работу по введению страхования в отраслях, где оно призвано заменить лицензирование, выстроить систему страхования от последствий чрезвычайных ситуаций. Будут совершенствоваться требования к участникам страхового рынка, в том числе в части повышения минимальных требований к капиталу страховых организаций, а также совершенствования пруденциального надзора на страховом рынке [10, с. 19]. Ориентация налогово-бюджетной политики на цели инновационного развития предполагает приоритетное выделение бюджетных ассигнований на поддержку критически значимых для становления нового технологического уклада государственных расходов.

Таким образом, развитие банковского бизнеса в России является необходимым элементом стратегии создания инновационной экономики и бизнеса. Слабая доступность кредитования в России по сравнению с другими странами является одной из причин медленного обновления основных фондов, что, в свою очередь, является барьером для модернизации экономики.

В качестве одного из ключевых направлений выхода из финансового кризиса и модернизационного развития российской экономики выступает формирование инфраструктуры, в том числе банковской. Это позволит: создать рабочие места, сократить уровень безработицы, повысить доходы населения; таким образом повысить платежеспособный спрос и создать более благоприятные условия жизни в России. Указанный путь соответствует целям модернизации экономики и позволит обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

В современных условиях необходима выработка концептуально новых способов решения важнейших социально-

экономических проблем, формирования путей и методов банкизации России, что в конечном итоге должно привести к решению задачи модернизации страны и созданию инновационной экономики и бизнеса [14, с. 236–237]. В США, Канаде и странах Европейского Союза финансирование инновационных проектов является специализированной отраслью банковского бизнеса [15, с. 106].

Модернизированная финансово-кредитная система является фактором инновационного развития российской

экономики и бизнеса [13, с. 112], а частью государственного менеджмента в сфере инновационного производства является валютное регулирование как инструмент экономической политики государства [5, с. 16]. Система государственных гарантий для банковского сектора, финансирующего инновационные проекты, является необходимым фактором инновационного развития. Дальнейшее развитие и совершенствование российской инвестиционной системы в XXI в. должно пойти именно по этому пути.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Башкатова И. А., Бондарь Н. С. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для России // Актуальные проблемы экономики современной России. СПб., 2009. Вып 5. С. 19–31.
2. Выступление Председателя Правления ИНСОРа Игоря Юргенса на XVI Съезде Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.insor-russia.ru/ru/news/9167> (дата обращения: 01.03.2012).
3. Выступление Президента РФ Д. А. Медведева на совещании по формированию в Москве Международного финансового центра 4 марта 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [президент.рф/news/10519](http://президент.рф/news/10519) (дата обращения: 01.03.2012).
4. Гольгина Ю. Е. Роль банковской системы России в инновационном развитии экономики страны // Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI веке. М., 2010.
5. Горлякова М. В. Валютное регулирование как инструмент экономической политики государства : автореф. дис. ... канд. наук / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. СПб., 2007.
6. Журавлев А. А. Система финансового обеспечения инвестиций в производственную инфраструктуру: проблема формирования. М., 2008.
7. Заявление Правительства РФ № 983п-П13, ЦБ РФ № 01-01/1617 от 05.04.2005 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.ru/> (дата обращения: 01.03.2012).
8. Заявление Правительства РФ и Центрального банка РФ от 30.12.2001 г. «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.ru/> (дата обращения: 01.03.2012).
9. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 9–27.
10. Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год. М., 2009.
11. Петраков Н. Я. Пути минимизации последствий мирового финансового кризиса в России // Актуальные проблемы экономики современной России. СПб., 2009. Вып. 5.
12. Путин В. Основные направления деятельности правительства Российской Федерации до 2012 года. М., 2008.
13. Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики: материалы 2-й Международной научной конференции, 29–30 янв. 2009 г.: сборник докладов / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов и др. / под ред. В. Е. Леонтьева, Н. П. Радковской. – СПб., 2009. Т. 2.
14. Тосунян Г. А. Создание эффективной банковской системы в России // Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI веке. М., 2010.
15. Финансирование инновационного развития: Сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования предприятий на ранних этапах развития : ООН, Европейская экономическая комиссия. Нью-Йорк; Женева: ООН, 2007. 115 с.
16. Шишкин С. Н. Шишкин А. И., Цыпук А. М. Инновации, их роль в развитии общества // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. СПб., 2008.
17. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / под общ. ред. акад. РАН Н. Я. Петракова, д-ра экон. наук проф. В. И. Видяпина, д-ра экон. наук проф. Г. П. Журавлёвой. М., 2008. 384 с.
18. Almeida P., Silva P. D. The peak of oil production-timings and marketrecognition // Energy policy. Amsterdam etc., 2009. Vol. 37. № 4. P. 1267–1276.
19. Corden W. M. Tee world credit crisis: Understanding it and what to do. Melbourne: Melbourne inst. of applied econ. a. social research, 2008.
20. Finance and convergence // Econ. policy. Cambridge, 2009. Vol. 24. №58. P. 241–306.
21. Robinson N. The European Investment Bank: the EU's neglected institution // Journal of common market studies. Oxford; Malden (MA), 2009. Vol. 47. № 3. P. 651–673.

## REFERENCES

1. Bashkatova I. A., Bondar N. S. International financial centers: the world experience and possibilities for Russia // Actual issues of the modern Russia economy. Issue 5. Saint-Petersburg, 2009. P. 19–31
2. Speech of the President of The Institute of Contemporary Development (INSOR), Igor Yurgens at the XVI Congress of Associations of the Russian banks [Electronic resource]. Access mode: <http://www.insor-russia.ru/ru/news/9167> (date of viewing: 01.03.2012).
3. Speech of the President of Russia D. A. Medvedev at the meeting on establishing the International Financial center in Moscow, March 4, 2011 [Electronic resource]. Access mode: [президент.рф/news/10519](http://президент.рф/news/10519) (date of viewing: 01.03.2012).
4. Golygina Yu. E. The role of the bank system of Russia in the innovation development of the national economy // Modernization of Russia as a condition of its successful development in XXI century. M., 2010.
5. Gorlyakova M. V. Currency regulation as an instrument of the state economic policy: abstract of dissertation of the candidate of science / Saint-Petersburg State University of Economics and Finance. Saint-Petersburg, 2009.
6. Zhuravlev A. A. System of financial support of investments into industrial infrastructure: the issue of formation. M., 2008.
7. The statement of the government of the Russian Federation and the Central Bank of the Russian Federation of December 30, 2001 'On the Strategy of Russian Federation bank sector development' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gov.ru/> (date of viewing: 01.03.2012).

8. The statement of the government of the Russian Federation # 983g-G13, CB RF # 01-01/1617 of 05.04.2005 'On the Strategy of the Russian Federation bank sector development till 2008' [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gov.ru/> (date of viewing: 01.03.2012).
9. Kudrin A. The world financial crisis and its influence on Russia // Issues of economics. M., 2009. # 1. P. 9–27.
10. The guidelines of crisis governance in Russian Federation in 2010. M., 2009.
11. Petrakov N. Ya. The ways of minimization of the world financial crisis consequences in Russia // Actual problems of the modern Russia economy. Issue 5. Saint-Petersburg, 2009.
12. Putin V. The guidelines of Russian Federation government activity till 2012. M., 2008.
13. The role of financial and credit system in the implementation of priority tasks of economic progress. Materials of 2-d International scientific conference, January 29–30, 2009: Collected reports / Saint-Petersburg State University of Economics and Finance and others. Vol. 2 / edited by Leontiev V. E., Radkovskaya N. P. Saint-Petersburg, 2009.
14. Tosunyan G. A. The creation of effective banking system in Russia // Modernization of Russia as a condition of its successful development in XXI century. M., 2010.
15. Capitalization of innovational development: comparative survey of experience UNECE countries at the field of financing enterprises on the early stages of development // UN, Economic Commission for Europe. New York; Geneva: UN, 2007. 115 p.
16. Shishkin S. N., Shishkin A. I., Tsyuk A. M. Innovations, their role in the development of society // The economy of Northwest: problems and perspectives of development. Saint-Petersburg, 2008.
17. Economic systems: cybernetic nature of progress: market methods of direction, coordination of economic activity of corporations / General editorship by academician of RAS N. Ya. Petrakov, Doctor of Economy prof. V. I. Vidyapin, Doctor of Economy prof. G. P. Zhuravleva. Moscow, 2008. 384 p.
18. Almeida P., Silva P. D. The peak of oil production-timings and market recognition // Energy policy. Amsterdam etc., 2009. Vol. 37. # 4. P. 1267–1276.
19. Corden W.M. Tee world credit crisis: Understanding it and what to do. Melbourne: Melbourne inst. of applied econ. a. social research, 2008.
20. Finance and convergence // Econ. policy. Cambridge, 2009. Vol. 24. # 58. P. 241–306.
21. Robinson N. The European Investment Bank: the EU's neglected institution // Journal of common market studies. Oxford; Malden (MA), 2009. Vol. 47. # 3. P. 651–673.

УДК 658.5

ББК 65.291.216-432

**Алиева Мадина Зияудиновна,**  
ассистент каф. экономики и управления предприятием  
Астраханского государственного технического университета,  
г. Астрахань,  
e-mail: Fizuli30@yandex.ru  
**Евсеева Антонина Рамазановна,**  
доц. каф. экономики и управления предприятием  
Астраханского государственного технического университета,  
г. Астрахань,  
e-mail: Fizuli30@yandex.ru

## АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ-ПАРТНЕРОВ

### OUTSOURCING AS A FORM OF ECONOMIC RELATIONS OF PARTNER COMPANIES

*В данной статье авторы рассматривают целесообразность применения аутсорсинга. Исследуют проблемы перехода к аутсорсингу, выявив преимущества и недостатки, возможности и угрозы, факторы влияния и критерии его эффективности. Рассматривают сценарии применения аутсорсинга, проанализировав преимущества и недостатки. Анализируют способы эффективного взаимодействия партнеров, выгодно ли данное сотрудничество компаниям-партнерам. В конечном итоге авторы приходят к выводу, что для положительного результата необходимы анализ и использование теоретического и практического опыта в данной области, соблюдение правил передачи части бизнеса для выполнения сторонней организацией.*

*In the present article the authors have examined the feasibility of outsourcing, have investigated the problems of transition to outsourcing having identified strengths and weaknesses, opportunities and threats, factors of influence and criteria of its effectiveness. The scenarios of outsourcing application have*

*been reviewed by means of analysis of advantages and disadvantages. The ways of effective interaction of partners; and profitability of such cooperation for the partner companies have been analyzed. Ultimately, the authors have made the conclusion that the analysis and the use of theoretical and practical experience in this area are required for achieving the positive result; and the rules of transfer of a part of business to a third party should be met.*

*Ключевые слова: аутсорсинг, компании-партнеры, специализированные фирмы, конкурентоспособность, бизнес-процесс, поставщик услуг, риски, хозяйствующий субъект, хозяйственные отношения, кооперационные связи.*

*Keywords: outsourcing, partner companies, specialized firms, competitiveness, business process, service provider, risks economic entity, economic relations, cooperative connections.*

*Практика применения аутсорсинга показывает все возрастающее использование данной стратегии хозяйствующими*

субъектами различных секторов экономики. Число успешных контрактов об аутсорсинге растет.

В то же время эта стратегия может привести и к довольно негативным последствиям. В данном ключе представляет интерес исследование проблемы целесообразности аутсорсинга через выявление преимуществ и недостатков, возможностей и угроз, факторов влияния и критериев ее эффективности.

Для изучения мотивов использования аутсорсинга обратимся к истории его возникновения. Аутсорсинг берет начало с 1930-х гг., когда Г. Форд и А. Слоун противостояли в автомобилестроении США.

За сравнительно короткий период Г. Форд превратил небольшую компанию в гигантскую отрасль. Он поставил цель создания абсолютно самодостаточной промышленной империи и для реализации этой цели организовал промышленный комплекс с собственными морским портом, сетью железных и шоссежных дорог. При этом он пытался полностью контролировать движение своей продукции на протяжении всего ее жизненного цикла и регулировать товарные потоки, циркулирующие между его добывающими, сборочными и обслуживающими предприятиями в различных частях света и дилерами его продукции по всему миру. Таким образом, Г. Форд явился организатором первой в мире многоуровневой вертикально-интегрированной компании. Однако на пике своей экспансии его империя столкнулась с барьерами, порожденными экономическими условиями, правилами государственного регулирования и требованиями профсоюзов, для преодоления которых ему пришлось привлечь альтернативных поставщиков продуктов и услуг.

С течением времени Г. Форд сделал вывод о том, что специализированные компании выполняют наиболее важные функции не хуже, чем его управленческий аппарат, по качеству работ и издержкам часто обставляют подразделения его собственной компании. Впоследствии независимые специализированные компании стали полноценными участниками снабженческо-сбытовой сети Г. Форда, одновременно приоритеты в стратегии сместились от контроля на основе собственности к контролю на основе управления партнерскими отношениями. Подобная смена стратегической ориентации позволила сосредоточить финансовые ресурсы компании на развитии ее ключевой сферы компетенций – производстве. Из данной ситуации Г. Форд сделал вывод о невозможности самодостаточности ни одной отдельно взятой компании, даже самой мощной, и ряд функций, особенно вспомогательного производства, целесообразно передавать специализированным фирмам.

А. Слоун, возглавив General Motors на пороге краха компании, использовал аутсорсинг задолго до появления данного термина в научной литературе. Предвидя выше-

приведенный вывод Г. Форда, в основу организации производства А. Слоун положил кооперации узкоспециализированных производств, причем как внутри своей компании, так и за ее пределами.

Следует отметить, переход к аутсорсингу был обусловлен рядом факторов: технологической сложностью процесса производства автомобиля, высокой стоимостью перестройки производственных линий, возрастающей конкуренцией на международном автомобильном рынке, ростом требований к качеству продукта и т. д.

В 1990-х гг. отдельные теоретики утверждали, что определяющим фактором обеспечения конкурентоспособности является установление, а затем передача всех второстепенных функций специализированным компаниям.

Ряд ученых [1, 2, 3] связывают развитие аутсорсинга с прогрессом информационных технологий, особенно с программированием, администрированием сетей и поддержкой информационных систем.

В экономической литературе принято считать основными мотивами аутсорсинга следующие: снижение расходов – 48 %, концентрация усилий – 40 %, отсутствие активов – 35 %, высвобождение активов – 31 %, доступ к передовым технологиям – 27 % [3].

Причины применения аутсорсинга в разных подразделениях компаний различны. Самой важной причиной аутсорсинга информационных технологий является острая нехватка высококвалифицированного персонала. Необходимость поддержания конкурентоспособности требует от компании использования самой современной технологии, готовности приобрести и применить инновационные разработки. Статистика неудачных подобных сделок обуславливает причину нежелания менеджеров осуществлять аутсорсинг подразделений. По разным оценкам, от 20 до 35 % соглашений об аутсорсинге аннулируются или не возобновляются по истечении срока их действия. Многие соглашения об IT-аутсорсинге не оправдывают ожиданий клиентов. Поэтому руководству необходимо ясно представлять себе положение дел при рассмотрении возможности заключения сделок. Что касается аутсорсинга бизнес-процессов, то согласно опросу, проведенному компанией Yankelovich Partners в 14 странах мира, 63 % фирм-респондентов признали, что передавали на выполнение поставщикам один или несколько процессов, и из них 84 % были настроены положительно и утверждали, что довольны работой поставщика услуг. Значительное число корпораций (таких как BP, Shell, Sears, NFC), а также некоторые государственные организации поручили поставщикам выполнение финансового и бухгалтерского учета [3].

В экономической литературе выделяют следующие преимущества аутсорсинга в зависимости от целей (табл. 1).

Таблица 1

**Преимущества и цели осуществления аутсорсинга**

| Преимущества                  | Цель   |
|-------------------------------|--|
| Организационно-управленческие | Сосредоточение «внутрикорпоративного» внимания и ресурсов на основной деятельности, целях компании и на удовлетворении потребностей. Высвобождение ресурсов для основного бизнеса и других целей. Улучшение управляемости и контроль текущей ситуации. Перенесение части риска на другую компанию. Укрепление потенциала роста и устранение любых его ограничений, т. к. для аутсорсинговой компании увеличение объема бизнеса заказчика не является такой проблемой, как для собственного специализированного отдела. Устранение проблем с персоналом. Реализация новых деловых операций и обеспечение их немедленного внедрения в структуру организации. Обеспечение оптимального реинжиниринга и ускорение получения положительных результатов от его проведения (стоимость, качество, сервис, временные затраты) |

| Преимущества    | Цель  |
|-----------------|---|
| Технологические | Получение доступа к ресурсам, недоступным внутри самой компании; услугам мирового класса и большой профессиональной базе при расходах, равных расходам на одного сотрудника; новейшим технологиям. Повышение качества и надежности обслуживания, т. к. аутсорсинговая компания дает гарантии и несет ответственность за качество выполняемых работ. |
| Стоимостные     | Сокращение издержек обслуживания бизнес-процессов вследствие специализации аутсорсера в узкой предметной области. Повышение прибыльности бизнеса. Перевод структуры расходов компании в финансовых отчетах из переменной в фиксированную  |

Из данных табл. 1 видно, что аутсорсинг может обеспечить положительный эффект в форме высвобождения ресурсов, упрощения организационной структуры, экономии затрат и т. д. В тоже время его не следует рассматривать в качестве способа избежания проблем. При возникновении проблем необходимо выявить обуславливающие их причины.

В зависимости от целей, перспектив, а также возможностей фирмы, существует три сценария исполнения аутсорсинга: сторонние активы и сторонний персонал; сторонние активы и собственный персонал; собственные активы и сторонний персонал. Указанные сценарии в зависимости от характера деятельности, принципов работы и других факторов имеют множество трансформаций. К тому же каждый вариант имеет свои особенности, преимущества, недостатки и возможности, что необходимо учесть при обосновании целесообразности аутсорсинга.

В процессе аутсорсинга возникают проблемы, связанные с желанием получить долю имеющихся у поставщика знаний и навыков. Не следует забывать: поставщик услуг сотрудничает с множеством клиентов. Создание партнерства, увеличивающего ценность обслуживания и предусматривающего распределение риска и прибыли, позволит обеспечить наилучшее обслуживание. При этом степень эффективности подобного партнерства зависит от путей решения данной проблемы.

*Во-первых*, если клиент пользуется теми же системами, что и поставщик, то для него станут выгодными услуги, предоставляемые совместным центром обслуживания поставщика. Другим клиентам будет выгоднее пригласить поставщика участвовать в работе их собственного совместного центра обслуживания.

*Во-вторых*, для части компаний-клиентов лучшим способом решения проблемы получения требуемой доли навыков и внимания со стороны компании-поставщика будет приобретение доли его акций. Для получения желаемых преимуществ клиент должен заинтересовать поставщика

услуг в постоянном повышении качества обслуживания на протяжении всего срока действия контракта.

Установим особенности реализации стратегии аутсорсинга в различных подразделениях. Подразделения общественного питания, уборки и охраны могут переводиться в организацию поставщика услуг, несмотря на то, что они не нуждаются в систематическом внедрении новых технологий, что объясняется тем, что они используют другую технологию и потому редко связаны с другими отделами организации. Стремление отделить остальные подразделения организации в основном объясняется желанием достичь определенного уровня конкурентоспособности за счет использования современных технологий. Постоянные изменения, связанные с разработкой новых технологий, вынуждают к преобразованиям, в том числе аутсорсингу.

С позиций уделения первоочередного внимания будущим технологическим потребностям компании не следует рассматривать проекты повышения эффективности других подразделений, пока нет уверенности, что основное подразделение достигло конкурентоспособного уровня, способно удержаться на нем.

Одной из важных причин применения аутсорсинга является то, что привлечение внешних специалистов позволяет повысить качество обслуживания, снизить затраты, чего обычно не могут добиться силами штатных сотрудников, и это при том что реализация соглашений об аутсорсинге практически никогда не обходится без проблем.

Для того чтобы поставщик услуг качественно их оказывал, он должен быть высококвалифицированным специалистом, иметь возможности для найма компетентного персонала и быть заинтересован в своей деятельности. К тому же клиент должен быть достаточно крупным, чтобы заинтересовать поставщика.

Основные преимущества и недостатки аутсорсинга, а также источники эффективного взаимодействия партнеров приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Характеристики форм организации работ при взаимодействии партнеров**

| Форма организации работ или услуг   |   |  |   | Источники эффективного взаимодействия   |
|---|---|--|---|---|
| Собственными силами   |   | С помощью аутсорсинга  |   |   |
| Преимущества  | Недостатки  | Преимущества   | Недостатки  |   |
| Гарантированный уровень выполнения работ или услуг. Полный контроль (организация, качество, сроки). Сохранение технологических секретов. Использование свободных производственных мощностей | Приобретение и использование активов и ресурсов специального назначения. Износ собственного оборудования и мощностей. Затраты на подготовку квалифицированных кадров. | Специализация. Новейшие технологии и оборудование. Накопление и применение передового опыта. Снижение стоимости функций. Снижение трудовых затрат. Экономия за счет эффекта масштаба. Высвобождение средств и направление их на развитие ключевых компетенций. | Риск снижения качества выполнения работ и нарушения сроков. Умышленное завышение сроков выполнения работ. Ослабление или потеря внутреннего контроля и координации. | Передача вспомогательных функций без дополнительного ресурсного обеспечения. Гарантия надежности партнера. Заключение грамотных контрактов, позволяющих уменьшить риск заказчика. Гарантия качества исполнения функций. |

| Форма организации работ или услуг |  |   |   | Источники эффективного взаимодействия  |
|-----------------------------------|--|---|---|--|
| Собственными силами               |  | С помощью аутсорсинга   |   |  |
| Преимущества                      | Недостатки   | Преимущества  | Недостатки  |  |
|                                   | Затраты на выплаты социального характера (отпуска, больничные, пособия, материальная, помощь и т. д.). | Приобретение конкурентных преимуществ за счет известности партнера на рынке. Поддержание долгосрочной жизнеспособности организации. Уменьшение числа уровней управления. Повышение гибкости и достижение эффекта синергии. Снижение уровня связанного капитала. | Угроза утечки информации. Риск банкротства партнера. Сокращение численности и негативная реакция работников. Недооценка затрат на аутсорсинг. | Совместимость информационных и коммуникационных технологий. Проведение периодических проверок. Риск использования опыта и знаний другой компанией снижается при использовании аутсорсинга различных аспектов бизнеса с разными сторонними организациями. |

Получаемые от реализации аутсорсинга преимущества, несомненно, позволят повысить эффективность работы компании. В тоже время главным препятствием на пути принятия решений об аутсорсинге является отсутствие универсальной методики и финансовых моделей расчета эффективности его использования. Руководство предпри-

ятий вынуждено действовать без необходимых обоснований, опираясь на распространенные правила и рекомендации. Однако положительный результат возможен лишь при анализе и использовании теоретического и практического опыта в данной области, соблюдении правил передачи части бизнеса для выполнения сторонней организацией.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анискин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2011. 320 с.
2. Календжан С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. 270 с.
3. Моисеева Н. К., Анискин Ю. П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. М.: Внешторгиздат, 2001. 178 с.

#### REFERENCES

1. Aniskin B. A., Rudaya I. L. Outsourcing and outstaffing: high technologies of management : text-book. 2d edition, revised and amended. M.: Infra-M, 2011. 320 p.
2. Kalendzhan S. O. Outsourcing and delegation of authority in the company activity. M.: Delo, 2003. 270 p.
3. Moiseyev N. K., Aniskin Yu. P. Modern enterprise: competitiveness, marketing, updating. M.: Vneshtorgizdat, 2001. 178 p.

УДК 336.13

ББК 65.495

**Мурзаева Оксана Валерьевна,**  
аспирант каф. финансов и кредита  
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,  
г. Саранск,  
e-mail: ksanna09@rambler.ru

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

#### REGIONAL ASPECTS OF FINANCING OF THE HEALTH CARE (ON EXAMPLE OF REPUBLIC OF MORDOVIA)

*В статье рассмотрены основные проблемы и недостатки действующей системы финансового обеспечения здравоохранения на региональном уровне. Автором проводится анализ количественных параметров финансирования отрасли на примере Республики Мордовия. В статье выявляются основные тенденции пропорционального соотношения отдельных источников финансовых ресурсов, необходимых для развития сферы на региональном уровне. Далее, в статье в целях выявления основных направлений развития финансового обеспечения здравоохранения описывается модель «Влияние финансирования медицинской помощи на заболеваемость населения», учитывающая за-*

*висимость между финансированием медицинской помощи из различных источников по районам Республики Мордовия и уровнем заболеваемости в республике.*

*The major issues and disadvantages of the current system of the health care financing at the regional level have been reviewed in the article. The author has provided the analysis of the quantitative parameters of the industry financing on example of Republic of Mordovia. The main trends of proportional ratio between separate sources of financial resources required for the field development at the regional level have been revealed in the article. Furthermore, in order to determine the basic trends of development of the health care financing the article has de-*

*scribed the model 'Impact of financing of the medical care on the population sickness rate' that takes into consideration the dependence between financing of the medical care from different sources in various districts of the Republic of Mordovia and the level of the sickness rate in the republic.*

*Ключевые слова: здоровье, финансирование здравоохранения, источники финансового обеспечения, бюджетное финансирование, обязательное медицинское страхование, внебюджетные средства, программа государственных гарантий, дефицит финансирования, национальный проект «Здоровье», медицинская помощь.*

*Keywords: health, financing of the health care, sources of financing, budget financing, compulsory medical care, out-of-the-budget funds, program of the state guarantees, deficit of financing, national project 'Health', medical aid.*

Основой социальной политики любого государства является обеспечение приоритета сохранения и улучшения здоровья населения как главной производительной силы общества, определяющей национальную безопасность страны и ее экономическое развитие. Здоровье населения – важнейший элемент социального, культурного и экономического развития государства. Здравоохранение представляет собой динамично развивающуюся отрасль, в которой постоянно разрабатываются новые методы лечения и лекарственные препараты, появляется возможность лечить ранее неизлечимые болезни. Однако все это приводит к удорожанию медицинских услуг, к увеличению потребности в финансовых ресурсах, к необходимости более объективного учета затрат и результатов деятельности медицинских учреждений. Поэтому состояние здравоохранения, перспективы его развития и совершенствования определяет, прежде всего, уровень его финансовой обеспеченности.

В этой связи одной из наиболее актуальных проблем, решением которой в настоящее время в России занимаются представители всех уровней власти, является проблема совершенствования системы финансового обеспечения здравоохранения. Приоритетность развития финансовых условий функционирования системы здравоохранения обуславливают серьезные негативные тенденции, складывающиеся в последние годы в нашей стране и характеризующие здоровье населения. Низкая эффективность использования ресурсов при недостаточности финансовых средств (лишь 3–4 % ВВП), отсутствие взаимосвязанной модели финансирования и, как следствие, несбалансированность территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, остаются острейшими проблемами отечественного здравоохранения [1].

Все вышесказанное свидетельствует о том, что ни одна отрасль современной рыночной экономики, в том числе и здравоохранение, не может нормально существовать и развиваться без хорошо отлаженной финансовой системы и источников финансирования, что в свою очередь и определяет актуальность рассматриваемой в данной статье проблемы. Поэтому для более четкой выработки каких-либо направлений развития отрасли необходимо первоначально дать количественную оценку развития здравоохранения. Анализ количественных параметров финансового обеспечения сферы произведен в статье на примере Республики Мордовия.

Рассмотрим долю расходов, приходящуюся на здравоохранение к ВРП в отдельных регионах РФ, главным образом в Республике Мордовия. Таблица 1 характеризует динамику доли расходов консолидированного бюджета

субъекта на здравоохранение в Российской Федерации и федеральных округах РФ по отношению к ВРП за период с 2005–2009 гг. Анализ данных, представленных в табл. 1, позволяет сделать вывод о том, что доля расходов консолидированного бюджета субъектов РФ в ВРП по федеральным округам и в разрезе субъектов Приволжского ФО постоянно меняется. В одних регионах она имеет тенденцию к снижению, в других к увеличению, в любом случае такое колебание негативно отражается на состоянии здравоохранения, как в регионах, так и в стране в целом.

Таблица 1

**Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в регионах РФ, в % к ВРП [11]**

| Регион                  | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Российская Федерация    | 2,25    | 1,98    | 1,99    |
| Центральный ФО          | 1,77    | 1,53    | 1,66    |
| Северо-Западный ФО      | 2,69    | 2,9     | 2,61    |
| Южный ФО                | 2,8     | 2,15    | 2,44    |
| Северо-Кавказский ФО    | 3,67    | 3,22    | 3,37    |
| Приволжский ФО          | 2,35    | 1,8     | 1,87    |
| Республика Башкортостан | 2,4     | 1,55    | 1,72    |
| Республика Марий Эл     | 1,68    | 2,06    | 1,99    |
| Республика Мордовия     | 3,4     | 3,15    | 4,19    |
| Республика Татарстан    | 1,18    | 0,6     | 0,74    |
| Удмуртская Республика   | 2,9     | 1,94    | 1,97    |
| Чувашская Республика    | 3,69    | 2,93    | 4,06    |
| Пермский край           | 2,72    | 2,16    | 2,09    |
| Кировская область       | 3,75    | 3,05    | 3,98    |
| Нижегородская область   | 2,19    | 1,64    | 1,60    |
| Оренбургская область    | 2,21    | 2,08    | 2,12    |
| Пензенская область      | 3,84    | 3,07    | 2,61    |
| Самарская область       | 2,1     | 1,69    | 1,62    |
| Саратовская область     | 2,5     | 2,38    | 2,01    |
| Ульяновская область     | 3,57    | 3,32    | 3,51    |
| Уральский ФО            | 2,04    | 1,92    | 1,64    |
| Сибирский ФО            | 2,7     | 2,43    | 2,30    |
| Дальневосточный ФО      | 3,06    | 2,79    | 2,67    |

В 2009 г. первое место по удельному весу данных расходов принадлежало Северо-Кавказскому ФО – 3,37 %, второе Дальневосточному ФО – 2,67 %, третье – Северо-Западному ФО – 2,61 %. Приволжскому ФО принадлежало лишь 6-е место – 1,87 %. Зато Республике Мордовия в рамках Приволжского ФО в 2009 г. принадлежало первое место – 4,19 %. Что же касается Республики Мордовия отдельно, то можно сказать, что доля расходов в 2008 г. уменьшилась по сравнению с 2007 г. на 0,25 %, а в 2009 г. произошло достаточно большое увеличение расходов до 4,19 % ВРП. В 2010 г. данные расходы составили 4,14 % ВРП.

Как уже отмечалось выше, расходы на здравоохранение в РФ финансируются из бюджетов всех уровней. Достаточно показательной является динамика доли этих расходов в бюджете Республики Мордовия. Доля расходов на здравоохранение в республиканском бюджете составляет за период 2006–2010 гг. в среднем 8,05 %. В 2006 г. удельный вес расходов на здравоохранение составил 8,09 %, или 1 154 млн руб. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. произошло увеличение расходов как в абсолютных значениях (на 229,59 млн руб.), так и в процентном выражении – на 0,16 %. В 2008 г. наблюдается снижение доли расходов на здравоохранение на 0,83 %, но увеличение расходов в абсолютных цифрах до 1 705 млн руб. В 2009 г. наблюдается резкое увеличение доли расходов по сравнению с 2007 г. на 1,4 %. В 2010 г. опять наблюдается снижение удельного веса на 1,16 %. Более наглядно структуру расходов республиканского бюджета за 2010 г. можно увидеть на рис. 1.

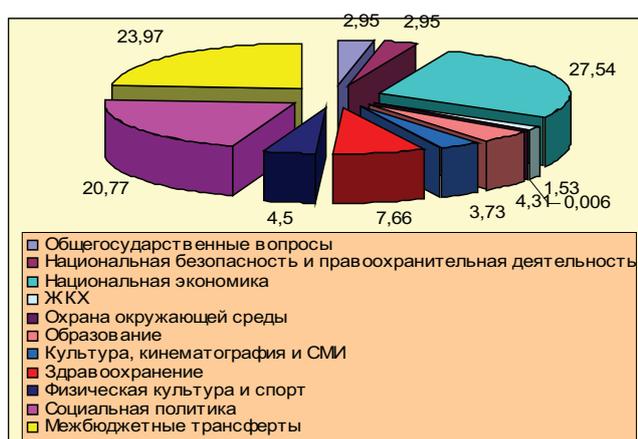


Рис. 1. Структура расходов республиканского бюджета по разделам функциональной классификации расходов РФ за 2010 г., % [8]

Анализ структуры расходов республиканского бюджета по разделам функциональной классификации за 2010 г.

свидетельствует о том, что первое место в расходах бюджета РМ принадлежит расходам, направляемым на национальную экономику, – это 27,5 %, второе – межбюджетным трансфертам – 23,97 %, третье место занимают расходы, связанные с проведением социальной политики, – 20,77 %. Что же касается здравоохранения, то удельный вес расходов на эту отрасль составляет 7,66 % (это четвертое место).

Заметим, что необходимость определения роли и объемов участия государства в создании условий для формирования и сохранения здоровья населения, обеспечение качества и доступности медицинской помощи является приоритетной задачей системы здравоохранения как в Российской Федерации в целом, так и в отдельных ее субъектах, в том числе и в Республике Мордовия. В этой связи несомненный интерес представляют показатели, характеризующие состояние, динамику и структуру финансирования здравоохранения в Республике Мордовия. В этой связи проанализируем источники и объемы финансирования медицинской помощи в республике в рамках территориальной программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи (ТППГ), представленные в табл. 2.

Таблица 2

**Формирование и выполнение ТППГ в РМ за 2006–2010 гг., тыс. руб., (%) [7]**

| Отчетный период                                   | Финансирование медицинской помощи за счет: |                                  |  |   |  | Всего              |
|---|--|----------------------------------|--|---|--|--------------------|
|   | Муниципального бюджета                     | Бюджета субъекта РФ (бюджета РМ) | Средств муниципального бюджета на содержание медучреждений, работающих в системе ОМС | Средств бюджета субъекта РФ на содержание медучреждений, работающих в системе ОМС | Средств ОМС на территориальную программу ОМС |                    |
| Объемы финансирования медицинской помощи – всего: |  |                                  |  |   |  |                    |
| 2006 г.   | 227 727<br>(8,90)                          | 374 360<br>(14,63)               | 711 940<br>(27,83)   | 140 223<br>(5,48)   | 1 103 693<br>(43,14)                         | 2 557 943<br>(100) |
| 2007 г.   | 379 034<br>(11,36)                         | 758 516<br>(22,74)               | 793 205<br>(23,78)   | 177 315<br>(5,31)   | 1 226 314<br>(36,77)                         | 3 334 385<br>(100) |
| 2008 г.   | 497 624<br>(11,18)                         | 1 461 364<br>(32,84)             | 713 039<br>(16,02)   | 132 351<br>(2,97)   | 1 644 677<br>(36,96)                         | 4 449 055<br>(100) |
| 2009 г.   | 505 974<br>(12,49)                         | 677 497<br>(16,73)               | 1 098 099<br>(27,11)   | 321 115<br>(7,92)   | 1 446 838<br>(35,72)                         | 4 049 523<br>(100) |
| 2010 г.   | 480 081<br>(11,17)                         | 721 722<br>(16,80)               | 971 395<br>(22,61)   | 377 029<br>(8,77)   | 1 745 636<br>(40,63)                         | 4 295 863<br>(100) |

Анализ финансового обеспечения здравоохранения в рамках ТППГ показывает, что финансирование программы с каждым годом увеличивается. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. произошло увеличение на 776 441,7 тыс. руб. и составило 3 334 384,9 тыс. руб. В 2008 г. опять наблюдается увеличение финансирования на 1 114 670, 4 тыс. руб. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло некоторое снижение объемов финансирования на 399 532,2 тыс. руб. В 2010 г. финансирование увеличилось на 246 339,9 тыс. руб. и составляет 4 295 862,9 тыс. руб. Общий абсолютный прирост финансирования программы за исследуемый период составил 1 737 919,7 тыс. руб., или 40 %. Необходимо отметить, что финансирование программы осуществляется за счет нескольких источников: средств муниципального бюджета, средств бюджета субъекта РФ и за счет средств ОМС. Доля средств этих источников финансирования в общем объеме финансирования постоянно меняется, но незначительно. Поэтому проследить какую-то четкую тенденцию (из каких источников происходит постоянное увеличение расходов, а из каких снижение) не представляется возможным. В 2010 г. наибольшая доля средств пришлась на средства ОМС на территориальную программу ОМС и составила 40,63 %, на втором месте средства муниципального бюджета на содержание медицинских учреждений, работающих в системе ОМС – 22,61 %. Далее идут средства, выделяемые из бюджета субъекта РФ, это 16,80 %, или

721 722,2 тыс. руб. 11,17 % занимают средства, выделяемые из муниципального бюджета. Наименьший удельный вес занимают средства бюджета субъекта РФ на содержание медицинских учреждений, работающих в системе ОМС, – 8,77 %. В 2011 г. стоимость ТППГ составила 440 005,6 тыс. руб. из них средства бюджета составляют 1 574 914,6 тыс. руб. и средства по ОМС – 2 825 091,0 тыс. руб.

Хотя выше отмечено, что имеет место абсолютный прирост финансирования программы, однако данные по Республике Мордовия за период с 2007–2009 гг. демонстрируют тенденцию на снижение расходов консолидированного бюджета субъекта РФ на реализацию ТППГ оказания бесплатной медицинской помощи гражданам РФ в расчете на 1 жителя. Снижение прослеживается и в 2010 г., расходы составили 3 033,77 руб. Плановые значения на 2011 г. – 1 920,30 руб., на 2012 г. – 1 848,70 руб., на 2013 г. – 1 285,70 руб.

Также несмотря на очевидный рост финансового обеспечения ТППГ оказания населению РФ бесплатной медицинской помощи, в РМ, как и во многих других регионах России, постоянно существует дефицит финансового обеспечения данной программы (см. табл. 3). Из таблицы следует также, что дефицит финансового обеспечения ТППГ по России составил в 2009 г. порядка 21,50 %. По регионам дефицит финансового обеспечения территориальных программ государственных гарантий оказания населению РФ

бесплатной медицинской помощи в среднем равен 27,35 %. Причем наибольший дефицит финансирования территориальной программы наблюдается в Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах, 47,19 и 40,40 % соответственно. В Приволжском ФО дефицит финансирования программы в 2009 г. составил 32,39 %, и это третье место. Что же касается непосредственно Республики Мордовия, то в 2010 г. дефицит финансирования программы составил 36 % (третье место среди субъектов ПФО). На 2011 г. плановое значение дефицита финансирования установлено в размере 29,3 %, на 2012 г. – 24,3 %, на 2013 г. – 22 %. То есть понятно, что государственная политика в области ТПГГ направлена на снижение дефицита финансирования, однако реальное положение дел свидетельствует о том, что свести дефицит финансирования программы на нет в ближайшую перспективу вероятнее всего не получится.

Стоимость единицы объема, оказанной медицинской помощи в Республике Мордовия по сравнению с другими субъектами Приволжского ФО, является одной из самых низких. Однако заметим, что, как и в других субъектах в республике, значение данного показателя постоянно увеличивается. В 2010 г. стоимость 1 койко-дня возросла на 39,1 руб. и составляет 858,5 руб.; стоимость одного посещения возросла на 21,93 руб. и составляет 140,0 руб.; стоимость 1 пациентодня возросла на 10,43 руб. и составляет 183,97 руб.; стоимость одного вызова скорой медицинской помощи увеличилась на 110,79 руб. и составляет 729,86 руб.

Таблица 3

**Дефицит финансового обеспечения ТПГГ по регионам РФ, % [11]**

| Регион                             | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. |
|------------------------------------|---------|---------|---------|
| Российская Федерация               | 22,56   | -21,50  | -20,75  |
| Центральный федеральный округ (ФО) | 71,50   | 10,24   | -       |
| Северо-Западный ФО                 | 32,22   | -19,45  | -18,2   |
| Южный ФО                           | 2,75    | -34,15  | -       |
| Северо-Кавказский ФО               | -28,38  | -47,19  | -45,36  |
| Приволжский ФО                     | -0,95   | -32,39  | -31,0   |
| Республика Башкортостан            | -11,89  | -34,63  | -34     |
| Республика Марий Эл                | -15,74  | -45,91  | -43,9   |
| Республика Мордовия                | 17,56   | -36,32  | -36,0   |
| Республика Татарстан               | -2,87   | -29,13  | -23     |
| Удмуртская Республика              | 12,80   | -26,05  | -       |
| Чувашская Республика               | -7,88   | -35,36  | -27,8   |
| Пермский край                      | 6,86    | -32,74  | -30,0   |
| Кировская область                  | -15,17  | -39,41  | -35,7   |
| Нижегородская область              | -0,84   | -27,39  | -22,4   |
| Оренбургская область               | 8,56    | -32,65  | -25,3   |
| Пензенская область                 | -18,76  | -47,11  | -43,1   |
| Самарская область                  | 10,41   | -24,68  | -20,7   |
| Саратовская область                | -2,94   | -36,33  | -30,0   |
| Ульяновская область                | 3,85    | -29,16  | -       |
| Уральский ФО                       | 37,01   | -24,46  | -23,0   |
| Сибирский ФО                       | -5,08   | -40,40  | -34,0   |
| Дальневосточный ФО                 | 0,86    | -31,00  | -       |

Объемы медицинской помощи в период 2006–2011 гг. в расчете на одного жителя республики характеризуются следующими данными:

– объем стационарной медицинской помощи за исследуемый период снизился с 3,76 до 2,99 койко-дней (снижение на 0,77 койко-дней);

– объем амбулаторной медицинской помощи в период 2006–2009 гг. год за годом увеличивался и в 2009 г. составил 10,50 посещений, в 2010 г. и в 2011 г., напротив, наблюдается снижение объемов данного вида помощи на 0,25 посещений ежегодно;

– изменение объема скорой медицинской помощи на протяжении исследуемого периода не имело четко выраженной тенденции, объем скорой медицинской помощи остается примерно на одном и том же уровне (в 2011 г. 0,32 вызовов);

– объем оказанной медицинской помощи в дневных стационарах всех типов в расчете на 1 жителя в период 2006–2010 гг. планомерно увеличивался (в 2010 г. – 0,86 пациенто-дней), в 2011 г. произошло некоторое снижение до 0,80 пациенто-дней.

Для сравнения федеральные нормативы таковы: объем медицинской помощи, оказанной в условиях стационаров, – 1,942; объем амбулаторной медицинской помощи – 8,458; объем медицинской помощи, оказанной в условиях дневных стационаров 0,479. Таким образом, за весь исследуемый период с 2006 по 2011 г. объем стационарной медицинской помощи имел тенденцию к снижению, объемы оказанной амбулаторной и скорой медицинской помощи незначительно колебались то в сторону снижения, то в сторону увеличения, объем оказанной медицинской помощи в дневных стационарах имел тенденцию к увеличению (кроме 2011 г., наблюдается некоторое снижение данного показателя). Во многом это объясняется проводимой в последние годы политикой высшего руководства страны по снижению стационарных видов помощи и увеличению амбулаторно-поликлинической.

Финансовое обеспечение здравоохранения в Республике Мордовия осуществляется из нескольких источников: из средств бюджетов всех уровней, из средств системы обязательного медицинского страхования, а также за счет внебюджетных источников. В продолжение анализа необходимо рассмотреть непосредственно источники финансирования медицинской помощи и оценить какой объем финансирования здравоохранения в Республике Мордовия принадлежит финансированию из государственных и внебюджетных источников. Представляется возможным произвести данный анализ на основе данных табл. 4. Данные, представленные в табл. 4, свидетельствуют о том, что финансирование здравоохранения в республике за период 2006–2010 гг. в абсолютной сумме имеет тенденцию к увеличению. За весь исследуемый период произошло увеличение финансирования на 2 349 812 тыс. руб., или на 42,85 %, и в 2010 г. финансовое обеспечение из всех источников составило 5 496 505 тыс. руб. Касательно отдельных источников финансирования можно сказать, что четкой тенденции не прослеживается. Их доли в общем объеме финансирования постоянно колеблются то в сторону их снижения, то в сторону увеличения. Анализируя структуру и динамику финансирования здравоохранения по источникам финансового обеспечения, приходим к выводу, что доля финансирования здравоохранения из государственных источников в РМ остается стабильно высокой, в 2010 г. – 95,31 %. Финансирование отрасли из внебюджетных источников за анализируемый период достигло своего максимума только в 2006 г. – 167 401 тыс. руб. (5,32 %), в 2010 г. – 4,69 %.

**Источники финансирования по всем видам медицинской помощи, тыс. руб., (%)**

| Источники                                   |                              | 2006 г.              | 2007 г.              | 2008 г.              | 2009 г.              | 2010 г.              |
|---|------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Бюджеты всех уровней                        | Федеральный бюджет           | 444 130<br>(14,11)   | 936 930<br>(20,79)   | 568 237<br>(10,65)   | 1 073 374<br>(19,69) | 856 985<br>(15,59)   |
|   | Бюджет субъекта РФ           | 509 120<br>(16,17)   | 935 831<br>(20,77)   | 1 593 715<br>(29,87) | 998 612<br>(18,31)   | 1 098 751<br>(19,98) |
|   | Местный бюджет               | 939 667<br>(29,86)   | 1 172 240<br>(26,02) | 1 210 663<br>(22,71) | 1 604 073<br>(29,42) | 1 451 476<br>(26,41) |
|   | Всего                        | 1 892 916<br>(60,16) | 3 045 001<br>(67,58) | 3 372 615<br>(63,20) | 3 676 059<br>(67,43) | 3 407 212<br>(61,99) |
| Государственные внебюджетные фонды          | Фонд ОМС                     | 1 086 376<br>(34,52) | 1 202 792<br>(26,69) | 1 644 677<br>(30,82) | 1 446 838<br>(26,53) | 1 745 636<br>(31,76) |
|   | Фонд социального страхования | -                    | 78 260<br>(1,74)     | 94 278<br>(1,76)     | 86 743<br>(1,59)     | 85 753<br>(1,56)     |
|   | Всего                        | 1 086 376<br>(34,52) | 1 281 052<br>(28,43) | 1 738 956<br>(32,59) | 1 533 581<br>(28,13) | 1 831 388<br>(33,32) |
| Всего расходы из государственных источников |                              | 2 979 292<br>(94,68) | 4 326 053<br>(96,01) | 5 111 570<br>(95,79) | 5 209 641<br>(95,56) | 5 238 600<br>(95,31) |
| Внебюджетные                                | Домашних хозяйств            | 142 753<br>(4,53)    | 149 007<br>(3,30)    | 166 169<br>(3,11)    | 178 230<br>(3,27)    | 204 210<br>(3,71)    |
|   | ДМС                          | -                    | 7 473<br>(0,16)      | 9 315<br>(0,17)      | 14 328<br>(0,26)     | 12 133<br>(0,22)     |
|   | Прочие источники             | 24 647<br>(0,78)     | 23 066<br>(0,51)     | 49 282<br>(0,92)     | 49 742<br>(0,91)     | 41 561<br>(0,75)     |
|   | Всего                        | 167 401<br>(5,32)    | 179 546<br>(3,98)    | 224 765<br>(4,21)    | 242 300<br>(4,41)    | 257 905<br>(4,69)    |
| Всего по всем источникам                    |                              | 3 146 693<br>(100)   | 4 505 599<br>(100)   | 5 336 335<br>(100)   | 5 451 940<br>(100)   | 5 496 505<br>(100)   |

Таким образом, видно, что в структуре источников финансового обеспечения здравоохранения в РМ безусловный приоритет принадлежит государственным источникам финансирования отрасли. Рис. 2 наглядным образом демонстрирует долю бюджетного финансирования здравоохранения в общем объеме финансирования отрасли в Республике Мордовия в период 2006–2010 гг.

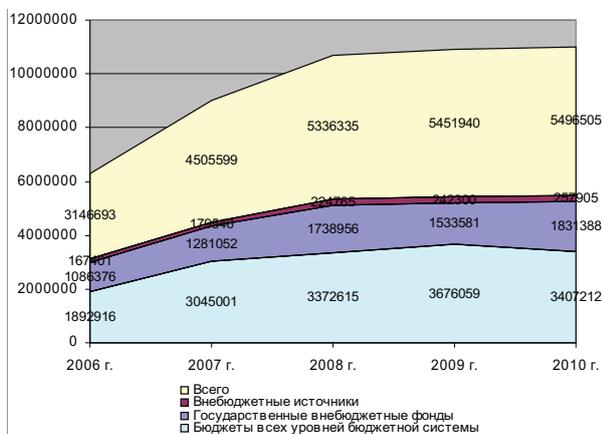


Рис. 2. Доля бюджетного финансирования здравоохранения в общем объеме финансирования, тыс. руб.

Заметим также, что в структуре источников финансирования здравоохранения в Мордовии в 2010 г. наибольший удельный вес занимают средства фонда ОМС – 31,76 %, второе место принадлежит средствам местного бюджета – 26,41 %, средства бюджета субъекта РФ составляют 19,98 %, доля средств федерального бюджета равна 15,59 %, совсем незначительную долю занимают средства фонда социального страхования – 1,56 % (рис. 3). Анализ средних значений за весь исследуемый период показывает, что на протяжении последних пяти лет в Мордовии наибольший удельный вес в структуре источников финансирования здравоохранения занимают средства фонда обязательного медицинского страхования – 30,06 %. Далее следуют

средства, выделяемые на финансирование отрасли местными бюджетами, в среднем 26,88 %. Доля средств бюджетов субъектов РФ в структуре источников финансирования составляет в среднем 21,04 %. Удельный вес средств федерального бюджета равен 16,16 %.

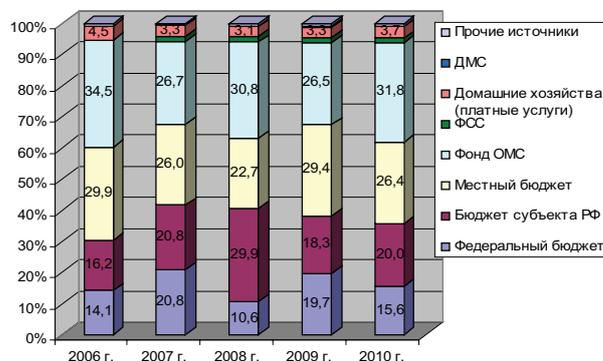


Рис. 3. Источники финансового обеспечения медицинской помощи в РМ, %

Таким образом, анализируя бюджетное финансирование (бюджеты всех уровней), приходим к выводу, что на местные бюджеты ложится основное бремя финансового обеспечения отрасли республики. Доля же бюджета субъекта РФ несколько больше доли федерального бюджета.

Обязательное медицинское страхование в республике осуществляется главным образом Мордовским республиканским фондом обязательного медицинского страхования (МРФОМС), который функционирует с 1993 г. основополагающим направлением деятельности МРФОМС было и остается финансирование территориальной программы ОМС (ТП ОМС). Рост экономических показателей развития Мордовии последних лет позволяет стабильно увеличивать доходную часть бюджета фонда, а следовательно, и объемы финансирования ТП ОМС. Объемы финансирования ТП ОМС в Мордовии в абсолютной сумме за последние 8 лет выросли в 4,8 раза с 360,706 млн руб. в 2003 г. до 1 745,635 млн руб. в 2010 г. (рис. 4).



Рис. 4. Средства ОМС на ТП ОМС в РМ, млн руб. [9]

За последние годы в РМ отмечается положительная динамика увеличения доли средств ОМС в общем объеме финансирования территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи, что можно расценить как положительный результат работы органов исполнительной власти субъектов РФ и территориальных фондов ОМС по переходу учреждений здравоохранения на одноканальное финансирование. В 2010 г. доля средств ОМС в общем объеме финансирования программы государственных гарантий составила 40,63 %. В структуре расходов МРФОМС расходы на финансирование ТП ОМС за период 2003–2010 гг. (в среднем) занимают (первое место) 82 % общего объема расходов фонда.

Дальнейший анализ структуры расходов на медицинскую помощь из средств ОМС свидетельствует о преобладании расходов на оплату труда с начислениями, составляющими 52,82 % (табл. 5, рис. 5).

Таблица 5

**Структура расходов средств ОМС медицинскими учреждениями, тыс. руб., (%) [9]**

| Направления расходов                | 2006 г.              | 2007 г.              | 2008 г.              | 2009 г.              | 2010 г.              |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Израсходовано – всего, в том числе: | 1 086 375,7<br>(100) | 1 202 792,2<br>(100) | 1 644 677,3<br>(100) | 1 446 838,3<br>(100) | 1 745 635,9<br>(100) |
| на оплату труда                     | 417 736,8<br>(38,45) | 395 683,8<br>(32,9)  | 748 374,1<br>(45,50) | 558 989,7<br>(38,63) | 738 404,7<br>(42,30) |
| начисления на зарплату              | 99 755,5<br>(9,18)   | 98 330,0<br>(8,18)   | 184 488,7<br>(11,22) | 134 983,1<br>(9,33)  | 184 177<br>(10,55)   |
| приобретение медикаментов           | 311 245,1<br>(28,65) | 472 120,1<br>(39,25) | 460 763,6<br>(28,02) | 456 569,5<br>(31,55) | 405 599,7<br>(23,23) |
| продукты питания                    | 105 115,2<br>(9,67)  | 118 708,6<br>(9,87)  | 133 893,9<br>(8,14)  | 130 163,5<br>(8,99)  | 152 959,5<br>(8,76)  |
| приобретение мягкого инвентаря      | 20 943,5<br>(1,93)   | 27 357,4<br>(2,27)   | 19 542,3<br>(1,89)   | 18 479,3<br>(1,28)   | 24 521,3<br>(1,40)   |
| прочие расходы                      | 131 579,5<br>(12,11) | 90 592,3<br>(7,53)   | 97 614,6<br>(5,93)   | 147 653,2<br>(10,20) | 239 973,8<br>(13,75) |

В структуре расходов средств ОМС в 2010 г. наблюдаются увеличение удельного веса расходов по заработной плате с начислениями на 4,89 %, снижение расходов по медикаментам и перевязочным изделиям на 8,32 %, снижение расходов по продуктам питания на 0,23 %, а также увеличение расходов на приобретение мягкого инвентаря на 0,12 %.

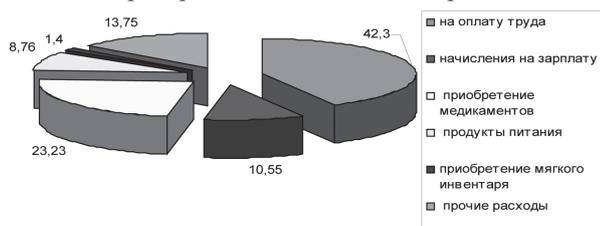


Рис. 5. Структура расходов средств ОМС на ТП ОМС, %

Необходимо отметить, что в РМ в 2011 г. были установлены следующие нормативы финансовых затрат:

- на 1 вызов скорой, в том числе специализированной (санитарно-авиационной), медицинской помощи – 857,5 руб. (100 % бюджетные средства);
- на 1 посещение амбулаторно-поликлинических учреждений и других медицинских организаций или их соответствующих структурных подразделений (включая оказание неотложной медицинской помощи) – 127,4 руб., в том числе 106,3 руб. за счет средств ОМС (83,44 % средства ОМС);
- на 1 пациенто-день лечения в условиях дневных стационаров – 302,9 руб., в том числе 291,7 руб. за счет средств ОМС (96,30 % средства ОМС);
- на 1 койко-день в больничных учреждениях и других медицинских организациях или их соответствующих

структурных подразделений – 1 055,7 руб., за счет средств ОМС – 1 014,6 руб. (96,11 % средства ОМС).

Исследовав современное состояние и проблемы развития бюджетного финансирования, а также функционирование системы обязательного медицинского страхования, приходим к выводу, что средства, выделяемые этими источниками финансового обеспечения отрасли, являются основными для развития здравоохранения в Мордовии. Однако для формирования более четкого представления о состоянии системы финансового обеспечения здравоохранения в республике необходимо рассмотреть и третий источник финансирования – внебюджетные средства.

Объемы финансирования здравоохранения из внебюджетных источников в РМ за период 2006–2010 гг. представлены на рис. 6. Из рисунка видно, что объемы финансирования из внебюджетных источников в абсолютной сумме за период 2006–2010 гг. с каждым годом увеличивались. В целом, за весь исследуемый период (5 лет) объем финансирования увеличился в 1,5 раза и к 2010 г. достиг значения 257 905 тыс. руб.

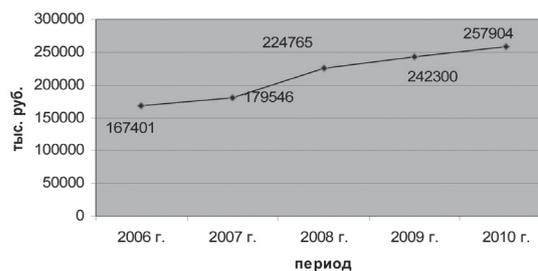


Рис. 6. Финансирование здравоохранения в РМ из внебюджетных источников, тыс. руб.

Следует отметить, что объем финансирования здравоохранения из внебюджетных источников значительно ниже объемов финансирования из государственных источников.

Существенным источником финансирования здравоохранения в республике являются средства, направляемые на реализацию приоритетного национального проекта «Здоровье». Источники и направления финансирования проекта в 2011 г. можно проанализировать на основе данных, представленных в табл. 6.

Таблица 6

**Основные направления финансирования нацпроекта «Здоровье» в республике в 2011 г. [11]**

| Наименование мероприятий  | Утвержденный план на 2011 г. |                                  |
|---------------------------|------------------------------|----------------------------------|
|                           | Федеральный бюджет, млн руб. | Республиканский бюджет, млн руб. |
| За счет бюджетных средств | 680,927                      | 897,741                          |
| За счет средства ФОМС     | 49,639                       | 0                                |
| За счет средства ФСС      | 90,200                       | 0                                |
| Всего расходов            | 820,766                      | 897,741                          |

Отметим, что приоритетными направлениями развития по проекту являются: финансирование мероприятий, направленных на строительство перинатальных центров, совершенствование медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями, мероприятия по программе «родовой сертификат» и осуществление денежных выплат медицинскому персоналу. Национальный проект «Здоровье», несомненно, оказал позитивное влияние на ресурсное обеспечение, доступность и результативность здравоохранения. Однако он не в состоянии обеспечить существенно продвижения в решении коренных проблем российского здравоохранения. Низкие показатели здоровья населения, ненадежная его защита от рисков, затрат на лечение в случае заболеваний, неравенство в распределении бремени таких расходов и доступности медицинской помощи между

различными социальными и территориальными группами, низкая эффективность системы здравоохранения – решение этих проблем невозможно без масштабных преобразований в организации и финансировании здравоохранения. В Национальном проекте для этого недостаточно финансовых ресурсов и не предусматривается каких-либо серьезных институциональных изменений в системе здравоохранения.

В целях совершенствования системы финансового обеспечения здравоохранения в республике в статье представлена модель «Влияние финансирования медпомощи на заболеваемость населения», учитывающая зависимость между финансированием медицинской помощи из различных источников по районам республики и уровнем заболеваемости, поскольку в республике продолжает сохраняться неблагоприятная динамика по показателям здоровья населения, несмотря на некоторое его улучшение за последние годы. В течение года у населения республики регистрируется более 1 млн различных заболеваний, основными из них являются болезни органов дыхания, болезни системы кровообращения, органов пищеварения. Также ежегодно в республике впервые признаются инвалидами около 10 тысяч человек. В связи с этим необходимо проследить наличие зависимости между уровнем заболеваемости и объемами финансирования здравоохранения в республике. Поэтому данная модель позволяет понять, за счет какого объема финансовых ресурсов можно добиться снижения заболеваемости населения республики до определенного запланированного уровня. Рассмотрим основные результаты исследования.

В статье произведен корреляционно-регрессионный анализ системы взаимосвязанных признаков, то есть построено уравнение регрессии, включающее основные факторные признаки, влияющие на вариацию результативного признака. Фактические значения по переменным модели по районам Республики Мордовия за 2007–2009 гг. представлены в табл. 7.

Таблица 7

**Данные для эконометрического моделирования по районам РМ, 2007–2009 гг. [11]**

| Районы               | Y       | X1       | X2       | X3      | X4      | X5       |
|----------------------|---------|----------|----------|---------|---------|----------|
| 2007 год             |         |          |          |         |         |          |
| Ардатовский          | 1 682,6 | 14 571,0 | 7 237,3  | 498,8   | 2 447,7 | 2 775,3  |
| Атюрьевский          | 1 535,8 | 17 261,1 | 11 289,4 | 241,8   | 0,0     | 3 275,0  |
| Атяшевский           | 1 351,6 | 12 840,2 | 10 327,3 | 314,8   | 368,3   | 3 285,3  |
| Большеберезниковский | 1 388,2 | 13 204,7 | 9 254,6  | 426,7   | 0,0     | 2 588,4  |
| Большеигнатовский    | 1 008,8 | 17 111,0 | 9 893,3  | 310,3   | 227,3   | 2 846,9  |
| Дубенский            | 1 874,2 | 11 533,9 | 9 607,4  | 659,1   | 0,0     | 2 904,2  |
| Ельниковский         | 1 201,8 | 16 734,3 | 8 805,2  | 473,2   | 39,8    | 3 260,2  |
| Зубово-Полянский     | 859,2   | 9 103,2  | 4 670,7  | 472,0   | 0,0     | 1 390,4  |
| Инсарский            | 1 092,1 | 19 950,5 | 7 190,4  | 469,0   | 0,0     | 2 747,5  |
| Ичалковский          | 1 443,7 | 15 186,4 | 7 137,9  | 580,1   | 16,8    | 2 637,4  |
| Кадошкинский         | 833,1   | 15 871,5 | 8 623,9  | 420,0   | 0,0     | 2 724,6  |
| Ковылкинский         | 1 307,5 | 30 299,3 | 23 232,1 | 1 978,8 | 0,0     | 4 732,0  |
| Кочуровский          | 1 452,7 | 19 876,2 | 10 697,0 | 567,1   | 0,0     | 3 315,2  |
| Краснослободский     | 992,9   | 20 157,6 | 13 756,9 | 1 469,4 | 0,0     | 3 382,4  |
| Лямбирский           | 1 114,1 | 10 162,7 | 4 276,4  | 467,7   | 0,5     | 2 168,5  |
| Ромодановский        | 1 037,4 | 13 465,2 | 7 830,0  | 704,3   | 7,2     | 2 606,2  |
| Рузаевский           | 1 446,4 | 56 510,8 | 31 970,2 | 3 245,3 | 112,8   | 10 069,0 |
| Старошайговский      | 932,4   | 23 065,1 | 8 579,2  | 624,9   | 923,0   | 3 212,8  |
| Темниковский         | 1 397,6 | 16 610,9 | 10 744,5 | 284,6   | 0,0     | 3 236,3  |
| Теньгушевский        | 971,7   | 15 881,6 | 9 342,2  | 462,2   | 0,0     | 2 987,1  |
| Торбеевский          | 1 215,5 | 18 821,2 | 7 957,7  | 672,4   | 0,0     | 3 406,1  |
| Чамзинский           | 1 252,3 | 16 754,7 | 9 723,2  | 1 381,2 | 48,4    | 3 019,7  |
| ГО Саранск           | 1 913,2 | 11 524,1 | 12 517,3 | 1 632,3 | 281,0   | 3 234,6  |
| 2008 год             |         |          |          |         |         |          |
| Ардатовский          | 1 657,3 | 11 648,5 | 14 146,5 | 569,4   | 0,0     | 3 917,5  |
| Атюрьевский          | 1 446,8 | 16 859,6 | 17 219,2 | 297,5   | 0,0     | 4 829,3  |
| Атяшевский           | 1 458,7 | 11 509,3 | 19 383,9 | 820,0   | 272,8   | 4 340,2  |
| Большеберезниковский | 1 530,6 | 14 552,7 | 15 744,8 | 580,0   | 0,0     | 2 634,2  |
| Большеигнатовский    | 1 095,8 | 14 454,5 | 16 192,2 | 417,3   | 0,0     | 3 604,8  |
| Дубенский            | 1 826,0 | 10 307,9 | 15 826,6 | 816,6   | 0,0     | 4 490,1  |
| Ельниковский         | 1 148,8 | 15 447,2 | 14 626,1 | 614,5   | 0,0     | 4 696,7  |

Окончание табл. 7

| Районы               | Y       | X1       | X2       | X3      | X4    | X5        |
|----------------------|---------|----------|----------|---------|-------|-----------|
| Зубово-Полянский     | 946,2   | 8 191,3  | 9 461,0  | 373,3   | 0,0   | 1 917,3   |
| Инсарский            | 1 050,0 | 15 757,4 | 14 408,8 | 823,6   | 0,0   | 3 705,9   |
| Ичалковский          | 1 419,5 | 11 208,3 | 13 157,0 | 718,3   | 0,0   | 3 423,1   |
| Кадошкинский         | 836,3   | 16 226,8 | 16 927,2 | 627,6   | 0,0   | 3 825,1   |
| Ковылкинский         | 1 336,7 | 26 789,3 | 35 949,0 | 2 501,3 | 0,0   | 6 133,9   |
| Кочкуровский         | 1 384,8 | 16 486,9 | 19 160,2 | 491,9   | 0,0   | 4 682,7   |
| Краснослободский     | 1 012,8 | 19 997,2 | 20 070,4 | 1 661,1 | 0,0   | 5 107,4   |
| Лямбирский           | 1 035,2 | 11 165,3 | 7 762,0  | 503,4   | 0,5   | 3 105,9   |
| Ромодановский        | 1 088,3 | 9 238,4  | 13 122,3 | 911,6   | 0,0   | 3 011,3   |
| Рузаевский           | 1 553,3 | 47 579,2 | 65 096,1 | 3 585,3 | 260,5 | 11 625,7  |
| Старошайговский      | 914,3   | 23 056,1 | 15 956,3 | 820,3   | 946,0 | 4 035,5   |
| Темниковский         | 1 412,3 | 17 587,1 | 13 932,8 | 286,1   | 0,0   | 4 094,3   |
| Теньгушевский        | 1 205,8 | 15 268,9 | 15 485,5 | 689,1   | 0,0   | 3 335,9   |
| Торбеевский          | 1 208,7 | 18 577,1 | 16 197,1 | 781,9   | 0,0   | 4 469,2   |
| Чамзинский           | 1 253,2 | 13 232,7 | 17 973,5 | 1 312,4 | 4,3   | 3 857,9   |
| ГО Саранск           | 1 960,7 | 15 335,9 | 12 774,8 | 2 110,1 | 204,6 | 4 095,8   |
| 2009 год             |         |          |          |         |       |           |
| Ардатовский          | 1 753,4 | 22 108,4 | 5 869,1  | 618,8   | 0,0   | 3 388,2   |
| Атюрьевский          | 1 603,6 | 26 794,3 | 9 530,6  | 307,5   | 0,0   | 3 553,6   |
| Атяшевский           | 1 549,3 | 22 393,5 | 12 317,6 | 968,9   | 209,6 | 3 932,5   |
| Большеберезниковский | 1 575,7 | 23 836,0 | 7 819,0  | 399,1   | 51,5  | 1 839,0   |
| Большеигнатовский    | 974,6   | 23 716,8 | 6 053,3  | 502,4   | 0,0   | 3 649,0   |
| Дубенский            | 1 870,2 | 19 768,2 | 10 636,8 | 842,0   | 0,0   | 4 188,7   |
| Ельниковский         | 1 244,2 | 23 457,1 | 8 825,4  | 624,5   | 0,0   | 3 396,3   |
| Зубово-Полянский     | 985,5   | 13 708,0 | 6 262,9  | 506,9   | 17,8  | 1 814,1   |
| Инсарский            | 1 196,2 | 25 665,0 | 7 894,5  | 840,5   | 0,0   | 3 738,0   |
| Ичалковский          | 1 344,2 | 22 981,3 | 5 268,4  | 767,3   | 0,0   | 3 472,2   |
| Кадошкинский         | 925,0   | 20 724,7 | 9 243,4  | 807,5   | 0,0   | 3 199,2   |
| Ковылкинский         | 1 443,8 | 41 784,1 | 29 436,7 | 2 967,0 | 0,0   | 6 046,4   |
| Кочкуровский         | 1 314,6 | 26 480,9 | 10 820,9 | 485,8   | 0,0   | 3 508,8   |
| Краснослободский     | 1 081,0 | 32 893,8 | 13 759,2 | 1 696,0 | 0,0   | 3 545,3   |
| Лямбирский           | 1 024,8 | 15 551,8 | 5 762,6  | 783,0   | 4,2   | 231 269,3 |
| Ромодановский        | 1 155,3 | 18 096,8 | 8 632,5  | 823,5   | 0,0   | 3 272,5   |
| Рузаевский           | 1 379,4 | 84 824,1 | 37 417,6 | 2 876,9 | 735,9 | 13 318,8  |
| Старошайговский      | 1 021,3 | 27 593,6 | 9 533,2  | 820,1   | 908,8 | 3 589,9   |
| Темниковский         | 1 390,2 | 27 346,0 | 8 079,7  | 578,5   | 0,0   | 3 623,5   |
| Теньгушевский        | 1 253,8 | 23 339,9 | 10 576,7 | 648,5   | 0,0   | 3 298,4   |
| Торбеевский          | 1 265,9 | 23 264,7 | 9 579,6  | 1 045,3 | 0,0   | 4 136,5   |
| Чамзинский           | 1 217,6 | 28 784,8 | 10 273,6 | 1 324,2 | 4,8   | 3 785,5   |
| ГО Саранск           | 2 081,9 | 14 411,3 | 17 288,5 | 2 162,9 | 92,4  | 3 768,9   |

В качестве результативного признака (зависимой переменной) модели рассмотрим переменную Y – заболеваемость населения по основным классам болезней на 1 000 человек населения. В качестве независимых переменных выберем несколько показателей, влияющих полностью или частично на Y:

X<sub>1</sub> – финансирование медицинской помощи за счет бюджетных средств на 10 000 человек населения, тыс. руб.;

X<sub>2</sub> – финансирование медицинской помощи за счет средств ОМС на 10 000 человек населения (без учета средств национального проекта), тыс. руб.;

X<sub>3</sub> – финансирование за счет средств от реализации платных мед услуг на 10 000 человек населения, тыс. руб.;

X<sub>4</sub> – прочие поступления (пожертвования, спонсорские, благотворительная помощь и др.) на 10 000 человек населения, тыс. руб.;

X<sub>5</sub> – выплаты по национальному проекту, всего на 10 000 человек населения, тыс. руб.

Построим с помощью программного комплекса «ЭКМ-1» [5] матрицу парных коэффициентов корреляции (табл. 8).

Таблица 8

**Матрица парных коэффициентов корреляции**

| r <sub>ij</sub> | Y    | X <sub>1</sub> | X <sub>2</sub> | X <sub>3</sub> | X <sub>4</sub> | X <sub>5</sub> |
|-----------------|------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Y               | 1,00 | -0,05          | -0,19          | -0,24          | -0,08          | -0,10          |
| X <sub>1</sub>  |      | 1,00           | 0,61           | 0,68           | 0,16           | 0,01           |
| X <sub>2</sub>  |      |                | 1,00           | 0,79           | 0,05           | -0,04          |
| X <sub>3</sub>  |      |                |                | 1,00           | 0,05           | 0,03           |
| X <sub>4</sub>  |      |                |                |                | 1,00           | -0,03          |
| X <sub>5</sub>  |      |                |                |                |                | 1,00           |

$$\tilde{y} = 75,205 - 0,002 \cdot x_1 - 0,004 \cdot x_2 - 0,042 \cdot x_3 - 0,214 \cdot x_4 - 0,001 \cdot x_5$$

Проанализируем полученную модель:

– сопоставляя коэффициент тесноты связи  $\eta = 0,761$  с таблицей Чеддока, делаем заключение о наличии высокой связи;

– сравнительный анализ коэффициента  $t_r$  с критическим значением таблицы Стьюдента (8,49 > 2,07) показывает, что  $t_r > t_r$ , это значит, что коэффициент тесноты связи  $r$  в данной зависимости достоверен при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ ;

– коэффициенты доверия параметров модели равны, соответственно  $t_{a1} = 2,46$ ;  $t_{a2} = 3,04$ ;  $t_{a3} = 2,41$ ;  $t_{a4} = 2,08$ ;  $t_{a5} = 2,51$ ; т. к. все они превышают критическое значение критерия Стьюдента  $t_r = 2,07$ , то коэффициенты уравнения регрессии являются статистически значимыми при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ ;

– средняя ошибка аппроксимации  $\varepsilon = 5,00\%$  – уравнение регрессии может использоваться для прогнозирования показателя;

–  $F_{\phi} > F_r$  (1,94 > 1,77) – найденное уравнение регрессии надежно по критерию Фишера при уровне значимости. Таким образом, построенная модель (1) пригодна для исследования и прогнозирования.

Сравнительная оценка влияния факторных переменных X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub> на результирующий признак с использованием расчетов коэффициентов эластичности и  $\beta$ -коэффициентов представлена в табл. 9.

Сравнительная оценка влияния факторов на показатель

| № | $a_j$ – коэффициенты уравнения | $\mathcal{E}_j$ – коэффициенты эластичности |      | $\beta_j$ – бета коэффициенты |      | Сумма рангов | № значимости |
|---|--------------------------------|---|------|-------------------------------|------|--------------|--------------|
|   |                                | значения                                    | ранг | значения                      | ранг |              |              |
| 1 | $\dot{a}_1 = -0,003$           | -0,050                                      | 2    | -0,340                        | 3    | 5            | 2            |
| 2 | $a_2 = -0,004$                 | -0,051                                      | 1    | -0,420                        | 1    | 2            | 1            |
| 3 | $a_3 = -0,042$                 | -0,040                                      | 3    | -0,333                        | 4    | 7            | 3–5          |
| 4 | $a_4 = -0,214$                 | -0,011                                      | 4    | -0,287                        | 5    | 7            | 3–5          |
| 5 | $a_5 = -0,001$                 | -0,010                                      | 5    | -0,347                        | 2    | 7            | 3–5          |

Анализ табл. 9 показывает, что наиболее существенное влияние на снижение заболеваемости населения региона по основным классам болезней оказывают такие факторы, как  $X_1$  – финансирование медицинской помощи за счет бюджетных средств,  $X_2$  – финансирование медицинской помощи за счет средств ОМС, поэтому на них должно быть обращено особенно пристальное внимание при проведении анализа финансирования. В меньшей степени результативный признак  $Y$  зависит от таких факторных признаков, как  $X_3$  – финансирование за счет средств от реализации платных мед. услуг,  $X_5$  – выплаты по национальному проекту и  $X_4$  – прочие поступления (пожертвования, спонсорские, благотворительная помощь и др.).

Экономическая интерпретация коэффициентов эластичности состоит в следующем: коэффициент  $\mathcal{E}_j$  показывает, на сколько процентов в среднем изменится результативный признак  $Y$ , при увеличении соответствующего факторного признака  $X_j$  на 1 %.

В частности, можно сказать, что  $\mathcal{E}_1 = -0,050$  % означает, что увеличение финансирования медицинской помощи за счет бюджетных средств на 10 000 человек населения на 1 % приводит к снижению в среднем заболеваемости населения региона по основным классам болезней на 0,050 %. А  $\mathcal{E}_2 = -0,051$  % означает, что увеличение финансирования медицинской помощи за счет средств ОМС на 10 000 человек населения на 1 % приводит к снижению в среднем заболеваемости населения региона по основным классам болезней на 0,051 %.

Таким образом, видно, что между уровнем заболеваемости населения в республике и объемами финансирования отрасли прослеживается четкая зависимость. Такая связь может учитываться при планировании и прогнозировании ключевых показателей здравоохранения в Республике Мордовия.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Антонов Д. П. Зарубежный опыт формирования финансовых ресурсов в здравоохранении // Проблемы стандартизации в здравоохранении. 2005. № 6. С. 35–40.
2. Васильев И. В., Калининченко А. В., Бурдейн А. В., Борцов В. А. К вопросу о подходах к концепции развития здравоохранения // Экономика здравоохранения. 2010. № 2. С. 5–9.
3. Витютнева И. Л. О финансировании муниципального здравоохранения // Финансы. 2007. № 10. С. 22–24.
4. Зинчук Ю. Ю. Экономическая самостоятельность лечебно-профилактических учреждений – основа реформирования микроэкономики здравоохранения // Здравоохранение РФ. 2009. № 1. С. 12–17.
5. Иванова И. А., Коротавский А. Г. Эконометрическое моделирование ЭКМ-1. (Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ) // Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам: Свидетельство № 2005612656, зарегистрировано в Реестре программ для ЭВМ 12 октября 2005 г.
6. О Программе модернизации здравоохранения Республики Мордовия на 2011–2012 годы : постановление Правительства Республики Мордовия от 14 марта 2011 г. № 80 // Справочно-правовая система «Гарант».
7. Республиканская территориальная программа государственных гарантий оказания населению Республики Мордовия бесплатной медицинской помощи на 2011 год (утв. постановлением Правительства Республики Мордовия от 24 декабря 2010 г. № 499) // Справочно-правовая система «Гарант».
8. О республиканском бюджете РМ на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов : закон РМ от 02.12.2008 г. № 122-3 // Справочно-правовая система «Гарант».
9. О бюджете Мордовского республиканского фонда обязательного медицинского страхования на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов : закон Республики Мордовия от 3 декабря 2009 г. № 95-3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mrfoms.ru>
10. Минздравсоцразвития РФ : официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru> (дата обращения: 01.02.2012).
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.02.2012).

#### REFERENCES

1. Antonov D. P. Foreign experience in creation of financial resources for the health care // Issues of standardization in the health care. 2005. # 6. P. 35–40.
2. Vasilyev I. V., Kalinichenko A. V., Burdein A. V., Bortsov V. A. To the issue of approaches to the concept of the health care development // Economics of the health care. 2010. # 2. P. 5–9.
3. Vityutneva I. L. On financing the municipal health care // Finances. 2007. # 10. P. 22–24.
4. Zinchuk Yu. Yu. Economic independence of medical institutions is the basis of reforming of the health care microeconomics // Health care in the RF. 2009. # 1. P. 12–17.

5. Ivanova I. A., Korotayevsky A. G. Econometric modeling of ЕКМ-1 (certificate of official registration of computer program) // Federal service of intellectual property, patents and trade marks: Certificate # 2005612656, registered in the Register of computer programs as of October 12, 2005.

6. On the program of modernization of the health care of Republic of Mordovia for 2011–2012 : decree of the Government of Republic of Mordovia dated March 14, 2011 No.80 // Reference-legal system 'Garant'.

7. Republican territorial program of the state guarantees for providing free medical care to the population of Republic of Mordovia for 2011 (approved by the decree of the Government of Republic of Mordovia dated December 24, 2010 # 499) // Reference-legal system 'Garant'.

8. On republican budget of the RM for 2009 and for the planned period of 2010 and 2011 : law of the RM dated 02.12.2008 # 122-3 // Reference-legal system 'Garant'.

9. On the budget of Mordovia republic fund for compulsory medical insurance for 2010 and for the planned period of 2011 and 2012 : law of Republic of Mordovia dated December 3, 2009 # 95-3 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.mrfoms.ru>

10. Ministry of the health care and social development of the RF: official site [Electronic resource]. Access mode: <http://www.minzdravsoc.ru> (date of viewing: 01.02.2012).

11. Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gks.ru> (date of viewing: 01.02.2012).

**УДК 338.43**

**ББК 65.262.253.2**

**Кардаильская Тамара Геннадьевна,**

соискатель каф. экономики бизнеса и финансов,

старший преподаватель каф. экономики и управления предприятием

Астраханского государственного технического университета,

г. Астрахань,

e-mail: [nabiev56@list.ru](mailto:nabiev56@list.ru)

## **АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ОБЪЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ**

### **AGRICULTURAL COMPLEX AS A SPECIFIC OBJECT OF CREDITING**

*В посткризисных условиях, а также в преддверии вступления России в ВТО особо остро обозначилась проблема снижения продовольственной безопасности России. Обеспечение населения страны необходимым уровнем продовольственных товаров отечественного производства возможно лишь при эффективном и динамичном развитии агропромышленного комплекса. В данной статье автор подчеркивает необходимость привлечения банковского кредита для развития АПК. В своей статье автор рассматривает три элемента рынка кредитования АПК: коммерческие банки, хозяйствующие субъекты агропромышленного комплекса и государство. На основе проведенного исследования предлагается ряд мероприятий для каждого участника кредитной сделки, позволяющий расширить кредитную активность коммерческих банков и удовлетворить спрос на кредитные ресурсы со стороны организаций сельского хозяйства.*

*In the post-crisis conditions, as well as on the threshold of joining the World Trade Organization by Russia, the problem of reduction of the food safety of Russia was especially critical. Providing the population of the country with the necessary level of domestic food-stuff is possible only at effective and dynamical development of agricultural complex. In the present article the author underlines the necessity of attraction of the bank credit for the agrarian and industrial complex development. In the article the author considers three components of the market of crediting of the agricultural complex: commercial banks, economic entities of agricultural complex and the state. On the basis of conducted research the number of measures for each participant of the business deal has been proposed allowing expanding the credit activity of commercial banks and satisfying the demand for credit resources from the agricultural companies.*

*Ключевые слова: кредит, кредитование сельскохозяйственных предприятий, спрос на кредитные ресурсы, государственная поддержка, кредитная активность, продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные товаропроизводители, финансовые ресурсы, кредитные организации.*

*Keywords: credit, crediting of the agricultural companies, demand for credit resources, state support, credit activity, food safety, agricultural complex, agricultural producers, financial resources, credit agencies.*

Продовольственная безопасность является неотъемлемой частью экономической безопасности любого государства, в которой отражены важнейшие национальные интересы в области расширенного воспроизводства продовольственной сферы и обеспечивающей стабильность уровня жизни населения [1, с. 389]. Мировой финансовый кризис 2008 года и посткризисное развитие экономики ряда зарубежных стран показывают, что проблема обеспечения безопасности страны (экономической, финансовой, продовольственной) остается приоритетной. Экономической основой национальной безопасности в продовольственной сфере является продовольственное обеспечение населения страны основными видами продуктов питания, снижение степени зависимости России от импорта продовольственных товаров. Это ставит продовольствие по значимости на уровень продукции оборонных отраслей.

Экономическим порогом считается 20 % доля импорта, за которым следует стагнация, когда импорт не дополняет, а подавляет внутреннее производство. Однако в настоящее время доля импорта продовольствия на продовольственном рынке России на 10–15 % превышает порог продовольственной безопасности. По мнению

И. Г. Ушачева, доля импорта продовольствия в РФ составляет в среднем 36 %. Россия только на 60 % обеспечена собственным мясом, на 80 % – молоком, на 58 % – сахаром, на 84 % – овощами и на 40 % – собственными фруктами. Как показывает статистика, самообеспечение по многим видам продовольствия находится в критической точке. Вступление России в ВТО еще больше осложнит и без того кризисную ситуацию в агропромышленном комплексе (АПК). Предъявленные ВТО требования (снизить господдержку сельского хозяйства, максимально открыть рынок для импорта; лишить аграриев права на экспортные дотации; повысить стоимость энергоносителей до уровня мировых цен и т. д.) явно окажут дестабилизирующие последствия в целом на отрасль, приведут к увеличению объемов импорта, что, в свою очередь, приведет к еще большей стагнации отечественного АПК [2].

Тем не менее при условии эффективного функционирования отечественный АПК все еще имеет возможности для замещения импорта отечественной продукцией. В настоящее время значительная часть предприятий отрасли испытывает потребность не только в долгосрочных инвестиционных вложениях, но зачастую и в краткосрочных средствах для пополнения оборотного капитала. В связи с этим особой актуальностью приобретает поиск доступных источников финансирования, позволяющих своевременно, в полном объеме и на адекватные сроки удовлетворить потребность сельхозпроизводителей в кредитных ресурсах.

Для большинства кредитных институтов отрасль АПК заведомо является инвестиционно-непривлекательной, что обусловлено рядом характерных особенностей:

1. Развитие сельского хозяйства идет по собственным законам, не свойственным индустрии: в сельскохозяйственном производстве тесно переплетаются действия экономических (высокая конкуренция со стороны импортируемого товара, диспаритет цен, коррумпированность торговых посреднических сетей и т. п.) и биологических (длительный производственный цикл, особенно в животноводстве, и т. д.) законов.

2. Ярко выраженный вероятностный характер аграрного предпринимательства: невозможность просчета результатов действия множества известных и неизвестных факторов положительной и отрицательной направленности в системе «человек – машина – растение (животное) – продукт (товар)»; сложность формализации производственно-технологических процессов стандартизации рабочих операций, организации эффективного управления. Будучи сильно обусловленным почвенными, биологическими и климатическими факторами, сельское хозяйство обладает в сравнении с другими отраслями большей инертностью, что объективно определяет известное отставание его от прогрессирующей промышленности и уязвимость на рынке капиталов.

3. Предприятиям АПК для устойчивого воспроизводственного процесса требуется мощная материально-техническая база (уборочная техника, транспорт, объекты системы переработки, хранения, оптимизации размещения). В силу сезонного ее использования ухудшаются показатели эффективности работы основных фондов (замедляется срок окупаемости, снижается фондоотдача, увеличиваются расходы на обслуживание и содержание и т. п.), что приводит, в конечном результате, к снижению эффективности производства.

4. Для аграрной сферы характерно многообразие форм собственности и предпринимательства: личные подсобные хозяйства населения, фермерские хозяйства, товарищества,

производственные кооперативы, акционерные общества, ассоциации, интегрированные структуры. Высокая дифференциация требует особого подхода от кредиторов: разработки специфических, льготных кредитных продуктов, которые зачастую имеют меньшую доходность, чем, например, операции на фондовом рынке или кредитование экспортно-ориентированных отраслей отечественной экономики.

5. Диспаритет цен делает отрасль сельского хозяйства низкорентабельной. К сожалению, регулирование цен на сельхозпродукцию имеет слабый эффект.

6. Наличие слабой залоговой базы предприятий АПК. В российском законодательстве практика предоставления главного средства производства – земли в качестве залога является еще недостаточно распространенной, содержит множество недоработок и ограничений.

Из-за указанных особенностей предприятия АПК не могут своевременно и в полном объеме получать необходимую кредитную поддержку, но вместе с тем единственно действенным и прогрессивным источником финансирования сезонных затрат и капитальных вложений является кредитование.

Кредитование, несмотря на неизменные сущность, задачи и функции, независимо от сферы приложения в отрасли АПК претерпевает значимые метаморфозы – приобретает оттенок социально-ориентированного, преимущественно долгосрочного и, как правило, не обходится без прямого или косвенного участия государства. Таким образом, мы получаем совершенно новый по своему значению, задачам и функциям вид банковского продукта – агрокредит. Исследование трудов ряда ученых в области банковского кредитования отрасли АПК, экономических словарей, периодической литературы позволило установить слабую изученность данного термина и уточнить его. На взгляд автора, «агрокредит» – это ссужаемые денежные средства хозяйствующему субъекту сельхозпроизводства (КФХ, ЛПХ, акционерные общества, кооперации, интегрированные структуры и т. д.) кредитной организацией (банком) на условиях возвратности, срочности, платности и целевого использования с возмещением всей или части процентной ставки по кредиту в соответствии с порядком предоставления льгот сельхозтоваропроизводителям, установленным федеральным или региональным законодательством РФ, с обязательным страхованием кредитного имущества (страхование посевов, КРС, основных фондов и т. д.) или залогового имущества (когда кредит берется на приобретение удобрений, средств борьбы с насекомыми, ГСМ и т. д.).

Как правило, агрокредит характеризуется долгосрочностью его предоставления – от 3 лет и более. Отличительной чертой агрокредита является вид обеспечения по нему, который часто выражается в виде еще не произведенной продукции. Поэтому определяющее значение, помимо прочего, здесь играет страхование имущества сельхозтоваропроизводителей (посевов, КРС) – предмет залога по кредиту. Четкое исполнение обязательств по долгам (в бюджетные и внебюджетные фонды) является основополагающим условием при использовании возможностей бюджетного субсидирования части процентных ставок по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями в коммерческих банках. По существующим порядкам большинство хозяйствующих субъектов АПК имеют право на бюджетные субсидии, и это право является неотъемлемой составной частью мер государственного регулирования кредитного процесса в сельском хозяйстве.

Необходимо четкое выделение кредита сельскому хозяйству из линейки подобных банковских продуктов. Не возможно отождествлять понятие агрокредита с обыденным представлением свободной денежной наличности на условиях возвратности, срочности, платности с учетом его целевого использования. Агрокредит — это сложная совокупность видов и форм, инструментов и механизмов кредитования, участников и контролёров, которая действует в соответствии с основными принципами кредитования, но в то же время коренным образом видоизменяет саму сущность деятельности кредитной организации, перенося акцент на социально-экономический эффект от предоставления денежных средств.

Важно, что при применении кредита создаются благоприятные условия не только для успешной работы хозяйствующих субъектов отрасли в условиях сезонности, но и для экономичного использования ресурсов. Во-первых, предприятия и организации АПК смогут осуществлять свою деятельность при минимальном объеме собственных средств. Во-вторых, применение кредита в качестве источника средств для выполнения лизинговых операций предоставляет возможность сельхозтоваропроизводителям расширять свое производство. В-третьих, привлечение кредита в качестве источника средств для капиталовложений позволит более последовательно контролировать эффективность затрат, благодаря определению возможности погашения ссуд за счет получаемой прибыли и установлению сроков их погашения в пределах периода окупаемости кредитруемых мероприятий. В-четвертых, ссуженные средства являются важным источником пополнения оборотных средств сельскохозяйственных предприятий. На каждой стадии кругооборота движение средств в значительной мере происходит с участием кредитных ресурсов.

Из вышеуказанного очевидно, что в современном государстве кредит сельскому хозяйству выступает, главным образом, источником экономического развития не только отдельных субъектов сельского хозяйства, но и страны в целом. К сожалению, в России он не играет существенной роли в решении насущных задач: ни в стимулировании инновационного развития, ни в модернизации капитальной базы, ни в развитии регионов, а также среднего и малого предпринимательства [3, с. 24].

Система кредитования отрасли АПК включает три основных элемента, которые должны быть предельно открытыми и понятными, нести равную ответственность за будущий результат: 1) потенциальные кредиторы (специализированные коммерческие банки (Россельхозбанк), государственные и коммерческие универсальные банки (ВТБ, Сбербанк), сельскохозяйственные кредитные кооперативы, парабанковские кредитные институты (страховые, инвестиционные, сельскохозяйственные кредитные кооперативы); 2) хозяйствующие субъекты АПК – заемщики; 3) регулятор кредитных отношений в лице государства.

К сожалению, российский рынок сельхозкредитования представлен узким диапазоном коммерческих организаций, работающих в данной отрасли. Этому способствуют, помимо вышеуказанных отраслевых особенностей, следующие: во-первых, существуют некоторые объективные барьеры, препятствующие вхождению на рынок кредитования АПК средних и мелких банков, для которых необходимость иметь достаточные по объему и долгосрочные во времени свободные денежные ресурсы зачастую является невыполнимым условием; во-вторых, канал взаимодействия с государством с целью предоставления льготных

кредитов аграриям недоступен для большинства коммерческих банков, страховых и инвестиционных компаний, других парабанковских институтов. Участие в кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей с государственной поддержкой предъявляет к кредиторам ряд дополнительных требований (установление минимальной цены кредита, учет специфики сельскохозяйственного производства при разработке банковских продуктов, отказ от агрессивных действий в случаях появления признаков неплатежеспособности и т. д.), которые зачастую идут в противовес с кредитной политикой банка.

Сельскохозяйственные товаропроизводители (заемщики) – основное звено системы аграрного кредитования. Критерием их участия в системе кредитования, в том числе с субординированием процентной ставки за счет бюджетных средств, должно быть достижение ими параметров кредитоспособности и инвестиционной привлекательности, которые включают в себя высокие производственные и финансовые показатели, рациональную политику на рынках сбыта, применение современных производственных технологий. При декларируемой в настоящее время доступности кредитных ресурсов выполнение указанных требований является главным признаком эффективности работы заемщика, исключающим возможность перенесения будущих проблем на кредитора и государство.

Государственное регулирование кредитных отношений в АПК представляет собой механизм, включающий целостную, взаимосвязанную и взаимообусловленную систему организационно-административных, законодательно-правовых и экономических мер. К экономическим методам воздействия относятся: участие государства в инвестиционной деятельности, ценообразование, кредитно-финансовые механизмы, внешнеторговая политика и т. д. Использование административных методов государственного регулирования предполагает издание специальных правил, нормативов, касающихся, например, упаковки продукции, охраны окружающей среды, здоровья и безопасности населения.

Основными задачами механизма государственного регулирования АПК страны являются: удовлетворение потребностей населения в продовольственных товарах; обеспечение целенаправленного эффективного функционирования самостоятельных частей АПК как единого целого; обеспечение синхронности взаимодействия участников производства с природой, функционированием биосистем; повышение уровня жизни и доходов работников сельского хозяйства.

Государство, как основной и неотъемлемый участник рынка кредитования АПК, в настоящее время оказывает централизованную, мощную и адекватную помощь сельскохозяйственной отрасли: активно реализуется Программа антикризисных мер Правительства РФ и Министерства сельского хозяйства; в регионы направляются десятки миллиардов рублей на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам (займам), полученным сельхозпроизводителями; до 952 тыс. т снижается квота на импорт мяса птицы; увеличиваются внеквотные ставки таможенной пошлины на ввоз мяса домашней птицы и свинины; продлен срок освобождения от НДС на ввоз племенных коров, свиней, овец, коз до 1 января 2012 г. и т. д. Государство оказывает финансовую помощь «Россельхозбанку» и «Росагролизингу». Кроме того, отечественный АПК включен в основные отраслевые приоритеты Меморандума о финансовой политике Внешэкономбанка (Банка Развития) и т. д.

Главная проблема в процессе регулирования заключается в пересечении во многом не совпадающих интересов государства, производственных, финансовых и торговых структур, городского и сельского населения. Соответственно, основная задача регулирования аграрной сферы сводится к нахождению способов и форм согласования интересов всех этих групп. Без вмешательства извне под действием рыночных механизмов происходит разбалансировка спроса и предложения на продовольственном рынке, что приводит к непропорциональному изменению цен и резкому ухудшению положения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государство призвано играть определяющую роль в формировании ресурсов для масштабных долгосрочных инвестиций, в т. ч. через сохранение своего присутствия в банковской системе посредством создания специализированных кредитных институтов.

Очевидно, что еще продолжительное время лишь коммерческие банки будут являться основным источником получения денежных средств для сельского хозяйства, поэтому наиболее важным, по мнению автора, представляется поиск оптимальных путей и схем взаимодействия трехгранника: банк – сельхозтоваропроизводитель – государство.

Для заемщиков с целью удовлетворения требований кредитных организаций представляется необходимым принятие курса на повышение своей финансовой грамотности и стабилизацию деятельности. В рамках этого считаем целесообразным проведение ряда мероприятий: поиск путей к снижению влияния сезонности в работе; переход на более высокий уровень организационно-правовой формы управления; проведение диверсификации деятельности; укрупнение бизнеса посредством слияния капиталов; создание интегрированных структур, в том числе ФПГ.

Для коммерческих банков с целью удовлетворения все возрастающего спроса на кредитные ресурсы со стороны хозяйствующих субъектов АПК необходимо: принимать активное участие в создании ФПГ совместно с сельхоз-

производителями; участвовать в капитале интегрированных структур заемщиков; разрабатывать и внедрять новые продукты, привлекательные для субъектов агропромышленного рынка; развивать добросовестную конкуренцию на рынке кредитования АПК.

Государству как регулятору рынка кредитования АПК с целью повышения доступности аграриев к кредитным ресурсам и стимулирования кредитной активности коммерческих банков необходимо принять комплекс мер по следующим направлениям:

- для коммерческих банков – ввести налоговые каникулы, обеспечить привлечение межбанковских кредитов по льготной процентной ставке, снизить требования к величине уставного капитала; уменьшить ставку РВПС;

- для сельхозтоваропроизводителей – обеспечить эффективность реализации программы социального развития села; ввести мораторий на банкротство, отсрочку платежей по задолженности в бюджет; организовать принятие Федерального закона «О регулировании торговой деятельности в Российской Федерации»; внести изменения в антимонопольное законодательство, нормативно-правовые акты по вопросам конкуренции; создать систему и механизм заключения соглашений по вопросам ценообразования и совершенствования порядка расчетов между участниками агропродовольственного рынка; снизить порог доминирования торговых сетей; стимулировать минимизацию наценок в сфере торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием.

Очевидно, что слаженное и последовательное взаимодействие всех вышеназванных элементов позволит расширить кредитные возможности коммерческих банков в отношении АПК и наиболее полно удовлетворит спрос на кредитные ресурсы со стороны сельхозпроизводителей, снизит зависимость России от импорта продовольствия и, таким образом, обеспечит долгосрочную продовольственную безопасность страны.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Набиев Р. А., Асейнов Р. С. Стратегия развития агропромышленного комплекса России в контексте обеспечения продовольственной безопасности : научная монография. Саратов: ИАГП РАН, 2004. 202 с.
2. Ушачев И. Г. Сельское хозяйство как базовый фактор продовольственной безопасности : доклад на круглом столе «Продовольственная безопасность – основа устойчивого развития России» (7 апреля 2009 г., г. Москва) // ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vniiesh.ru/news/Doklady\\_vystuplenija/4954.html](http://www.vniiesh.ru/news/Doklady_vystuplenija/4954.html).
3. Лаврушин О. И. Кредит и экономический рост // Банковское дело. 2010. № 1 (193). С. 24.

## REFERENCES

1. Nabiev R. A., Asejnov R. S. Strategy of development of agricultural complex of Russia in the context of providing for the food safety : the scientific monograph. Saratov: IAgP RAS, 2004. 202 p.
2. Ushachev I. G. Agriculture as the basic factor of the food safety : report at the round table 'Food safety is the basis for sustainable development of Russia' (Moscow, April, 7, 2009) // GNU All-Russian scientific-research institute of agricultural economics of the Russian agricultural academy [Electronic resource]. Access mode: [http://www.vniiesh.ru/news/Doklady\\_vystuplenija/4954.html](http://www.vniiesh.ru/news/Doklady_vystuplenija/4954.html).
3. Lavrushin O. I. Credit and economic growth // Bank business. 2010. # 1 (193). P. 24.

**08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

УДК 657

ББК 65.052.206.11

**Калиничева Раиса Васильевна,**

д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе

Волгоградского кооперативного института

Российского университета кооперации,

г. Волгоград,

e-mail: kalian-rv@mail.ru

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПРОЦЕДУРЫ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА****WAYS FOR INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS, AND THE PROCEDURES OF THE ANTI-RECESSION PLAN**

*В экономическом пространстве России особое положение занимают субъекты малого бизнеса. Для эффективного функционирования небольших организаций необходимо своевременно регулировать экономические показатели, сформированные в среде бухгалтерского учета. Данные анализа позволяют координировать все сферы деятельности организаций. Важнейшее направление повышения эффективности – научно обоснованное управление экономическими показателями, владение научными методами: прогнозирования, анализа рационального использования ресурсов всех видов, профессиональной оценки результатов деятельности. В статье рассмотрены процедуры антикризисного плана, предотвращающие возможность наступления банкротства в малых хозяйствующих субъектах.*

*Small business takes special position in the economic space of Russia. For effective functioning of small companies the timely adjustment of economic indicators formed in the area of accounting is required. The data of analysis allows coordinating all activities of the companies. The major direction of increasing efficiency is the science-based management of economic indicators, the possession of scientific methods: of forecasting, analysis of rational use of all types of resources, professional evaluation of the activity results. The article has reviewed the anti-crisis plan procedures preventing the possibility of bankruptcy of small business entities.*

*Ключевые слова: экономический анализ результатов, предпринимательские ресурсы, источники информации, балансовые показатели, рентабельность, кризис, банкротство, антикризисная стратегия, малый бизнес, бухгалтерский учет, процедуры банкротства.*

*Keywords: economic analysis of results, business resources, information sources, balance indices, profitability, crisis, bankruptcy, anti-recessionary strategy, small business, bookkeeping, bankruptcy procedures.*

Для анализа результатов деятельности хозяйствующих субъектов малого бизнеса используется большое количество показателей и коэффициентов, характеризующих эффективность финансово-хозяйственной деятельности. С целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовых показателей в теории и практике их принято подразделять на группы.

Такое подразделение можно сделать различными способами. Результаты деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, а следовательно результаты предпринима-

тельских ресурсов, интересуют самых различных пользователей.

Основные заинтересованные группы – это собственники (инвесторы), руководители, кредиторы, работники субъекта, рабочие организации (профсоюзы), правительственные учреждения и общество в целом, как потенциальные инвесторы и потребители разнообразных социальных благ, генерируемых данным предприятием.

Различные группы рассматривают деятельность хозяйствующего субъекта с разных позиций, и их оценка часто охватывает не только финансовые показатели, а более широкий спектр ценностей, которые не обязательно имеют количественное измерение.

Учитывая важность влияния эффективного использования ресурсов на прибыль, оценку деятельности предприятия следует рассматривать с точки зрения трех основных групп: руководство предприятия, собственники, кредиторы.

Исследование практики использования предпринимательских ресурсов показывает на необходимость управления научными методами: прогнозирования, анализа рационального использования ресурсов всех видов, профессиональной оценки результатов деятельности.

В этих условиях возрастает роль контроля над процессом предпринимательского управления экономическими ресурсами. Это возможно посредством анализа финансовых результатов и коэффициентов.

Анализ финансовых показателей необходимо осуществлять по группам, характеризующим основные свойства деятельности малого бизнеса:

- 1) ликвидность и платежеспособность;
- 2) эффективность управления бизнесом;
- 3) прибыльность (рентабельность) его деятельности.

Для малого бизнеса целесообразно определить классификацию финансовых коэффициентов с позиции анализа и оценки предпринимательских ресурсов.

Расчет финансовых коэффициентов, анализ их динамики позволит оценить эффективность предпринимательских ресурсов.

По нашему мнению, предпринимательские ресурсы хозяйствующего субъекта целесообразно оценивать посредством анализа прибыли и рентабельности. Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, следо-

вательно, перечисленные показатели характеризуют все стороны хозяйствований деятельности субъекта малого бизнеса.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

- 1) анализ состава и динамики балансовой прибыли;
- 2) анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;
- 3) анализ уровня средних реализационных цен;
- 4) анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
- 5) анализ рентабельности деятельности предприятия;
- 6) анализ распределения и использования прибыли.

Источниками информации являются: накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам «Прибыли и убытки», «Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток», форма бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках», данные финансового плана.

В анализе используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций.

Чистая прибыль – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

В процессе анализа структуры динамики балансовой прибыли необходимо изучить: состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать темпы инфляции, оказывающие влияние на изменение ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике необходимо исследовать предприятие по алгоритму, представленному в табл. 1.

Таблица 1

**Анализ состава, динамики и выполнения плана по прибыли за 200х–20хх гг.**

| Показатель                           | Базисный период<br>2006 г. |                    | Отчетный период<br>2007 г. |                    |
|--------------------------------------|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|
|                                      | тыс.<br>руб.               | удельный<br>вес, % | тыс.<br>руб.               | удельный<br>вес, % |
| Доходы от обычных видов деятельности |                            |                    |                            |                    |
| Прочие доходы                        |                            |                    |                            |                    |
| Итого:                               |                            |                    |                            |                    |

Основную часть прибыли, как показывает практика, хозяйствующие субъекты получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема продаж продукции (ВП); ее структуры (УД); себестоимости (З) и уровня среднереализационных цен (Ц).

Анализ рентабельности является основным показателем, характеризующим предпринимательские ресурсы.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Этот показатель характеризует инвестиционную политику и ценообразование хозяйствующего субъекта.

Показатели рентабельности можно объединить по группам:

- 1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели рассчитываются на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

*Рентабельность производственной деятельности* (окупаемость издержек) ( $R_z$ ) исчисляется путем отношения балансовой ( $\Pi_b$ ) или чистой прибыли ( $\Pi_{ч}$ ) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (З):

$$R_z = \frac{\Pi_b}{З} \text{ или } R_z = \frac{\Pi_{ч}}{З}. \quad (1)$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

*Рентабельность продаж* ( $R_n$ ) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (РП). Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

$$R_n = \frac{\Pi_b}{РП} \text{ или } R_n = \frac{\Pi_{ч}}{РП}. \quad (2)$$

*Рентабельность (доходность) капитала* ( $R_k$ ) исчисляется отношением балансовой (чистой) прибыли к средней стоимости всего инвестированного капитала ( $\sum ИК$ ) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного, производственного капитала и т. д.

$$R_k = \frac{\Pi_b}{\sum ИК} \text{ или } R_k = \frac{\Pi_{ч}}{\sum ИК}. \quad (3)$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

*Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат)*, исчисленный в целом по предприятию ( $R$ ), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид

$$R = \frac{\Pi(npiVP\Pi_{общ}, УД_i, Ц_i, З_{edi})}{З(npiVP\Pi_{общ}, УД_{общ}, З_{edi})} \quad (4)$$

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно

выполнить способом цепных подстановок. Факторы, влияющие на изменение уровня рентабельности: объем продаж продукции (ВПП); ее структуры (УД<sub>i</sub>); себестоимости (З<sub>i</sub>); уровень среднереализационных цен (Ц<sub>i</sub>).

Затем следует сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения средних реализационных цен и себестоимости единицы продукции:

$$R_i = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} = \frac{ВПП_i(\Pi_i - Z_{edi})}{ВПП_i \cdot Z_i} = \frac{\Pi_i - Z_{edi}}{Z_{edi}} = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} - 1 \quad (5)$$

$$R_i = \frac{\Pi_i}{Z_{edi}} - 1 \quad (6)$$

Таким же образом производится факторный анализ рентабельности продаж. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:

$$R_n = \frac{\Pi_\sigma = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i, Z_{edi})}{BP = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i)} \quad (7)$$

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

$$R_{ni} = \frac{\Pi_i}{BP_i} = \frac{ВПП_i(\Pi_i - Z_{edi})}{ВПП_i \cdot \Pi_i} = \frac{\Pi_i - Z_{edi}}{\Pi_i} \quad (8)$$

Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности инвестированного капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (ВПП), ее структуры (УД<sub>i</sub>), себестоимости (З<sub>ед</sub>), среднего уровня цен (Ц<sub>i</sub>) и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг (ВФР).

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала (ΣК) зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициента оборачиваемости К<sub>об</sub>), который определяется отношением суммы оборота к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж.

И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, т. к. с его изменением пропорционально увеличивается или уменьшается сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде:

$$R_n = \frac{\Pi_\sigma = f(ВПП_{общ}, УД_i, \Pi_i, Z_{edi}, ВФР_i)}{\sum K = f(ВПП_{общ}, УД_i, K_{об})} \quad (9)$$

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источ-

никами являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т. д. (рис.).

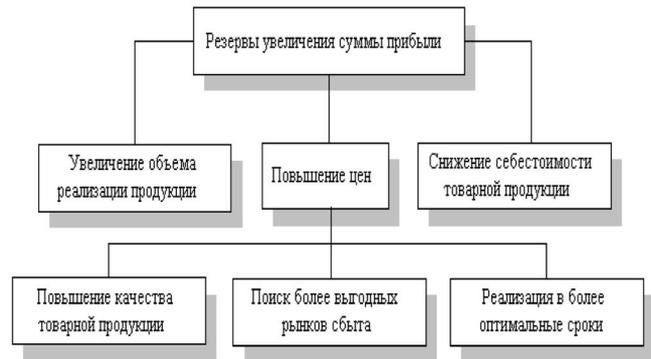


Рис. Резервы увеличения прибыли от продаж продукции (работ, услуг)

В каждом случае несостоятельности можно выявить непосредственные причины убытков и банкротства. Причиной этого является непрофессиональное ведение дела и неоправданное стремление получить прибыль из сделок с высокой степенью риска, недостаточный и несвоевременный анализ состояния рынка и новых тенденций на нем и т. д.

К настоящему моменту законодательство о банкротстве в России является одним из наиболее динамично обновляющихся правовых институтов.

Бытует мнение, что в России можно «обанкротить» практически любую организацию независимо от состояния ее имущества. Такая позиция объясняется тем, что законодателем установлены довольно «мягкие» критерии банкротства, в связи с чем дискуссионным остается вопрос об основаниях несостоятельности.

Накопленный многовековой опыт и результаты изысканий современных специалистов сводятся к тому, что в основу определения несостоятельности должника могут быть положены две идеи: неплатность и неплатежеспособность [1, с. 13].

В древнейшем римском праве в положениях Законов XII таблиц прописано долговое право. Четкое определение субъектов, объектов, прав и обязанностей должника и кредитора, временных рамок позволяет сделать вывод о многовековом существовании института банкротства.

В настоящее время принят и работает третий Федеральный закон от № 127-ФЗ, принят ГД ФС РФ 27.09.2002 (ред. от 19.07.2007) «О Несостоятельности (банкротстве)». Вопросы банкротства регулируются также Гражданским кодексом РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

Под несостоятельностью (банкротством) понимают признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Согласно ст. 3 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [2].

Наиболее явный признак начинающегося кризиса – это затруднения хозяйствующего субъекта при расчетах с кредиторами. Также к тревожным сигналам относятся: нехватка оборотных средств (в особенности денежных), значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности, перепады в производственном цикле. Задача антикризисного управления – предупредить и устранить подобные симптомы.

Необходимо отметить, что реализация активов, непосредственно не участвующих в производственном процессе, улучшает и основные финансовые показатели предприятия. Избавившись от непрофильных активов, субъект малого бизнеса может уменьшить платежи по налогу на имущество. Максимального эффекта предотвращения возможности банкротства хозяйствующий субъект достигнет только после полного анализа, включая финансовый (табл. 2).

Таблица 2

**Экспресс-анализ предотвращения банкротства**

| № п/п | Процедура  | Содержание  | Цель  |
|-------|--|---|---|
| 1     | Подготовка к инвентаризации внеоборотных активов   | Анализ наличия (отсутствия) системы инвентарного учета активов  | Повышение эффективности антикризисных мероприятий                                 |
| 2     | Анализ правильности документального оформления права собственности на объекты недвижимости | Анализ наличия и обоснованность правоустанавливающих документов   | Выявление возможных недочетов в правоустанавливающих документах или их отсутствие |
| 3     | Инвентаризация внеоборотных активов  | Анализ состава активов: числящихся, но фактически отсутствующих; не учтенных, но участвующих в бизнесе; не участвующих в настоящее время в процессе бизнеса | Определение возможных источников погашения возникшей задолженности предприятия.   |
| 4     | Анализ и оценка избыточных, непрофильных активов   | Реализация активов, непосредственно не участвующих в производственном процессе.   | Высвобождение денежных средств, улучшение финансовых показателей предприятия      |
| 5     | Анализ дебиторской задолженности предприятия. Выявление просроченной задолженности         | Оценка дебиторской задолженности и информирование дебиторов о возможной продаже задолженности   | Возможность ускорения возврата долга, улучшение финансовое положение предприятия  |
| 6     | Анализ состава нематериальных активов  | Определение активов в виде результатов интеллектуальной деятельности (проекты, техническая документация, технические архивы, информационные базы и т.д.)    | Поиск скрытых резервов  |

Признаки банкротства установлены Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Арбитражные управляющие при проведении анализа финансового состояния компании-должника используют коэффициенты, характеризующие финансовое состояние, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (табл. 3).

Проблема измерения рисков и методы снижения их влияния на результаты финансово-коммерческой деятельности давно привлекали внимание экономистов-теоретиков и практиков. Усилению внимания к этой проблеме, как за рубежом, так и в России, способствовали все более учающиеся случаи крупных потерь и банкротств хозяйствующих субъектов.

Таблица 3

**Финансовые показатели, утвержденные Правительством РФ**

| Группы коэффициентов   | Название коэффициента   | Порядок расчета  | Норма коэффициента |
|--|---|--|--------------------|
| Коэффициенты платежеспособности должника                       | Коэффициент абсолютной ликвидности                                  | Наиболее ликвидные оборотные активы / Текущие обязательства  | $\geq 0,2-0,7$     |
|  | Коэффициент текущей ликвидности                                     | Ликвидные активы / Текущие обязательства   | $\geq 2,0$         |
|  | Показатель обеспеченности должника его активами                     | Сумма ликвидных и скорректированных внеоборотных активов / Обязательства   | $\geq 1,0$         |
|  | Степень платежеспособности по текущим обязательствам                | Текущие обязательства / Среднемесячная выручка   | $\geq 1,0$         |
| Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника | Коэффициент финансовой независимости                                | Собственные средства / Совокупные активы   | $\geq 0,5$         |
|  | Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами       | (Собственные средства – скорректированные внеоборотные активы) / Оборотные средства  | $\geq 0,1$         |
|  | Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах             | Просроченная кредиторская задолженность / Совокупные пассивы   | $\geq 0,1$         |
|  | Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам | (Долгосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочная дебиторская задолженность + Потенциальные оборотные активы, подлежащие возврату) / Совокупные активы | $\geq 0,1$         |
| Коэффициенты деловой активности должника                       | Рентабельность активов  | Чистая прибыль (убыток) / Совокупные активы  | Не устанавливается |
|  | Норма чистой прибыли  | Чистая прибыль / Выручка (нетто)   | Не устанавливается |

Различные модели, которые используют в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности компании, оценивают риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости фирмы за прошедший период. Но организацию, ее партнеров и конкурентов интересуют перспективы финансового состояния предприятия в будущем.

В современных рыночных условиях разработаны модели, позволяющие спрогнозировать возникновение угрозы финансового кризиса субъектов малого бизнеса: модель Альтмана; модель Бивера; оценка по балльной системе – модель Джона Аргенти.

Для субъектов малого бизнеса целесообразно использовать модифицированную модель Джона Аргенти.

В соответствии с его методикой уровень вероятности финансового кризиса компании оценивают по балльной системе. Факторам присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет. Метод Аргенти-счета для прогнозирования банкротства применительно малого бизнеса представлен в табл. 4.

Таблица 4

**Метод Аргенти-счета для прогнозирования банкротства применительно малого бизнеса**

| Недостатки   | Балл по Аргенти |
|--|-----------------|
| <b>I. Недостатки в управлении бизнес-процессами</b>  |                 |
| 1. Директор-автократ   | 8               |
| 2. Пассивность директоров  | 4               |
| Низкая квалификация директора или финансиста   | 4               |
| Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена  | 3               |
| Недостатки системы учета: отсутствие основного бюджета и контроля над его исполнением                              | 3               |
| Отсутствие прогноза денежных потоков, бюджета денежной наличности  | 3               |
| Отсутствие системы управленческого учета затрат  | 3               |
| Замедленная реакция на изменения технологий, рынков, методов организации труда и т. д.                             | 15              |
| Максимально возможная сумма баллов   | 43              |
| «Проходной балл»   | 10              |
| При итоге больше 10 недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам                                     |                 |
| <b>II. Показатели влияющие на вероятность наступления банкротства</b>  |                 |
| Высокая доля заемного капитала (от 80–100 %)   | 15              |
| Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса  | 15              |
| Наличие крупного проекта (в случае провала проекта субъект малого бизнеса подвергается рискам несостоятельности)   | 15              |
| Максимально возможная сумма баллов   | 45              |
| «Проходной балл»   | 15              |
| При сумме баллов на этой стадии большей или равной 25 компания подвергается риску несостоятельности                |                 |
| <b>III. Наличие рисков, влияющих на вероятность банкротств</b>   |                 |
| Ухудшение финансовых показателей   | 4               |
| Использование «творческого бухучета», ведущего к нарушениям  | 4               |
| Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка) | 3               |
| Симптомы кризиса: судебные иски, скандалы, отставки  | 1               |
| Максимально возможная сумма баллов   | 12              |

Окончание табл. 4

| Недостатки   | Балл по Аргенти |
|--|-----------------|
| Максимально возможный балл Аргенти-счета   | 100             |
| «Проходной балл»   | 25              |
| Большинство успешных субъектов малого бизнеса  | 5 – 18          |
| Субъекты малого бизнеса, испытывающие серьезные затруднения  | 35 – 70         |
| В основу подсчета вероятности банкротства для субъекта малого бизнеса взята методика Джона Аргенти |                 |

При его определении для конкретного субъекта малого бизнеса необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо ноль. Промежуточные значения не допускаются. Если итоговая сумма по группам системы превышает критический уровень – 25 баллов, это говорит о высокой вероятности банкротства малого бизнеса. Следует отметить, что на основе показателей балльной модели сложно принимать решения в условиях, когда задача имеет множество критериев.

На основании данных анализа возможности банкротств необходимо проводить антикризисное управление в малом бизнесе. Для этого целесообразно разработать и провести основные процедуры антикризисного плана, представленные в табл. 5.

Таблица 5

**Основные процедуры антикризисного плана**

| Процедуры                                   | Содержание   |
|---|--|
| 1. Координация управления                   | 1. Процедуры отчетности малого бизнеса для обеспечения необходимой информации руководству для быстрого принятия решений.<br>2. Четкое разделение ответственности сотрудников и понимание своих обязанностей в кризисной ситуации.<br>3. Назначение ответственных за идентификацию кризисов и антикризисное управление, а также за немедленное уведомление о проблемах.                     |
| 2. Сигналы раннего предупреждения           | Руководству малого бизнеса необходимо определить:<br>1. Сигналы для идентификации приближающегося кризиса.<br>2. Механизмы обеспечения постоянного мониторинга.<br>3. Формы и сроки отчетности кризисных сигналов.   |
| 4. Изменение в структуре активов и пассивов | 1. Проанализировать возможные варианты изменения структуры активов и пассивов для разрешения кризисов.<br>2. Оценить степень воздействия рынков на малый бизнес.<br>3. Оценить возможность снижения процентных ставок кредиторов и рефинансирование на долгосрочное кредитование.  |
| 5. Привлечение клиентов                     | 1. Принять процедуры для определения приоритетов в отношениях с клиентами во время кризиса.<br>2. Разработать меры привлечения клиентов (снижение цены, пересмотр ассортимента, предоставление бонусов, скидок, предоставление дополнительных сопутствующих услуг).<br>3. Определить возможные источники средств финансирования (заказ по предоплате за счет максимального снижения цены). |

## Окончание табл. 5

| Процедуры                            | Содержание  |
|--------------------------------------|---|
| 6. Планы по работе с общественностью | 1. Разработать управление связями с общественностью – реклама, призовые фонды, пропаганда, выставки.<br>2. Проанализировать политику конкурентов и других участников рынка, разработать проект возможного сотрудничества с ними.                            |
| 7. Планы по работе с поставщиками    | 1. Оценить возможность получения товарных и сырьевых кредитов и увеличения срока оплаты задолженности.<br>2. Изыскать возможности принятия товара и сырья на реализацию и комиссию.<br>3. Проанализировать ассортимент выпускаемой и реализуемой продукции. |

Разработка антикризисных планов включает в себя следующие направления:

- координация управления;
- сигналы раннего предупреждения;
- изменение в структуре активов и пассивов;
- привлечение клиентов;
- планы по работе с общественностью;
- планы по работе с поставщиками.

На заключительном этапе разработки антикризисной стратегии реструктуризации осуществляются фиксация выбранных проектов и планирование мероприятий, обеспечивающих внедрение программы реформирования малого бизнеса.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Постатейный комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / под ред. В. В. Витрянского. М.: Статут, 1998. 418 с.
2. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. и доп., вступающими в силу с 05.03.2012) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
3. Мельник М. В. Аудит эффективности в рыночной экономике. М.: Кно Рус, 2007. 155 с.
4. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. М.: Финансы и статистика, 1990. 133 с.
5. Шохнех А. В. Концепция комплексного экономического анализа в малом бизнесе // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. С 122–128.
6. Шохнех А. В. Оценка вероятности банкротств субъектов малого бизнеса. Роль внутреннего аудита в проведении антикризисных процедур // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 5. С. 276–282.
7. Шохнех А. В. Теоретико-методологические основы анализа и контроля субъектов малого бизнеса в России : монография. М.: Дашков и Ко, 2007. 153 с.
8. Шохнех А. В. Управленческий анализ в системе внутреннего контроля субъектов малого бизнеса // Предпринимательство. 2007. № 8. С. 97–99.
9. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / под общ. ред. М. В. Мельник; Финансовая академия при Правительстве РФ. М.: Экономист, 2004. 320 с.
10. Zubko E. I., Kovalenko O. A. Построение системы счетов аналитического учета по учету затрат (расходов) для субъектов малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16. С. 191–197.

## REFERENCES

1. Per article comments to the Federal law ‘On insolvency (bankruptcy)’ / edited by V. V. Vitryansky. M.:Statut, 1998. 418 p.
2. On insolvency (bankruptcy): federal law dated 26.10.2002 # 127-FZ (revisions as of 06.12.2011) (revised and amended on 05.03.2012) //Collection of the RF legislation. 2002. # 43. Article 4190.
3. Melnik M. V. Audit effectiveness of the market economy. M.: Kno Rus, 2007. 155 p.
4. Melnik M. V. Analysis and evaluation of management systems at the enterprises. – Moscow: Finances and Statistics, 1990. 133 p.
5. Shokhneh A. The concept of a comprehensive economic analysis of small business // Audit and Financial Analysis. 2008. # 1. P. 122–128
6. Shokhneh A. Estimating the probability of bankruptcy of small businesses. The role of internal audit in anti-recessionary procedures // Audit and Financial Analysis. 2008. # 5. P. 276–282.
7. Shokhneh A. Theoretical and methodological bases for analysis and control of small business in Russia : monograph. Dashkov and Co., 2007. 153 p.
8. Shokhneh A. Management review of internal controls of small businesses // Business. 2007. # 8. P. 97–99.
9. Economic analysis of financial and economic activity : textbook / M. V. Melnik, Financial Academy under the RF Government. Moscow: The Economist, 2004. 320 p.
10. Zubko E. I., Kovalenko O. A. Construction of the system of accounts of the analytical reporting for expenses (costs) accounting for the small business entities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16. P. 191–197.

УДК 657.6

ББК 65.052.206.2

**Иванов Евгений Алексеевич,**

канд. экон. наук, доцент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита

Чебоксарского кооперативного института

филиала Российского университета кооперации,

г. Чебоксары,

e-mail: ivanoveacoop@gmail.com

**МОДЕЛЬ СКВОЗНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В МНОГОСЕКТОРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА****THE MODEL OF THROUGH BUDGETING OF HOLDING-TYPE MULTI-SEGMENT COMPANIES**

*В статье отражена авторская позиция к построению системы бюджетирования и определению ее роли и места в обеспечении экономической безопасности холдинговых образований с разнопрофильной отраслевой направленностью. Представлен подход к организации единого бюджетного процесса в рамках существующих взаимосвязей между головным и дочерними субъектами хозяйствования в разрезе теоретико-методологической, информационной, организационно-инструментальной и управленческо-аналитической компонент. Отмечена необходимость выделения в финансово-бюджетной структуре организаций в качестве соответствующих бизнес-монад так называемых центров экономической ответственности, а также дана оценка практике отражения в бухгалтерском учете инвестиций в инновационные проекты управления и бюджетирования в частности.*

*The article reflects the author's position on the construction of the budgeting system and the definition of its role and place in ensuring the economic security of holding entities with diversified industrial orientation. The approach to the arrangement of the unified budget process within the existing relationship between the parent and the subsidiary business entities in the context of theoretical and methodological, informational, organizational, managerial, instrumental and analytical components has been presented. The necessity of distinguishing of appropriate business monads in the financial-budget structure of companies as the so-called centers of economic responsibility has been specified, as well as the assessment of the practice of reflection of investments into the innovation management projects and budgeting in particular in the accounting has been provided.*

*Ключевые слова: бюджетирование, план, бюджет, смета, центр экономической ответственности, управленческий учет, план-фактный анализ, внутренняя управленческая отчетность, экономическая безопасность, отраслевые сегменты деятельности, многосекторная организация холдингового типа.*

*Keywords: budgeting, plan, budget, cost estimate, center of economic responsibility, management accounting, plan vs. actual analysis, internal management reporting, economic security, industrial business segments, holding-type multi-segment company.*

Одним из эффективных инструментов управления современным субъектом хозяйствования, сопровождающих его финансово-хозяйственные операции, является система бюджетирования. Следует отметить, что ведение планового хозяйства для отечественной практики относится к традиционным подходам организации экономической работы на предприятиях и по высказываниям ученых-экономис-

тов, по своей сущности, даже формирует основу нынешних многих западных управленческих систем в области «ресурсного планирования» [1]. Однако нельзя не признать и факт того, что зарубежные методики планирования и прогнозирования развивались в условиях рыночных отношений и на сегодняшний момент всецело удовлетворяют особенностям функционирования субъектов предпринимательства в них. В связи с этим примечательна методология бюджетирования в так называемых многосекторных организациях холдингового типа. В условиях наличия высокой степени изношенности основных производственных фондов, жесткой конкуренции и нестабильной национальной экономики предприятия вынуждены заниматься диверсификацией своих традиционных направлений деятельности, искать новые области приложения своего капитала. Именно «многосекторность» подобного рода организаций предопределяет сложность выстраивания в них системы менеджмента, неоднозначность применяемых организационных процедур, методов и методик построения бюджетного процесса, направленного, прежде всего, на достижение цели устойчивого производственного развития и обеспечения экономической безопасности.

При всем существующем многообразии постановок к экономическому обоснованию ориентиров развития хозяйствующих субъектов на текущую, краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективы авторское мнение сводится к тому, что твердое убеждение о необходимости в выборе только планирования или бюджетирования будет не совсем корректно. Современные методики в этой области настолько переплелись и интегрировались, что, по нашему мнению, и планы, и бюджеты, и сметы являются неотъемлемыми атрибутами единого процесса прогнозирования. Планирование нацелено на обоснование приоритетных направлений в развитии (стратегическая составляющая), бюджетирование решает вопросы финансового обеспечения намеченных мероприятий в планах и перераспределения для этого экономических ресурсов (тактическая составляющая), а сметы в свою очередь позволяют проконтролировать локальные производственные процессы (оперативная составляющая). Среди представленных составляющих прогнозного хозяйства наибольший интерес представляет бюджетирование. Поскольку именно бюджетирование – это, прежде всего, система плановых показателей в разрезе различных видов бюджетов, сопровождающих все производственные циклы в течение отчетного периода, и тем самым является одним, если не единственным, экономическим инструментом оперативной диагностики финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства. Срез методологической основы бюджетирования нами видится следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Методологическая основа бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа

Исходя из вышеизложенной схемы, авторское видение построения системы бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа состоит во взаимосвязи следующих четырех компонент (см. рис. 2).

В современной экономической литературе достаточно подробно освещены вопросы постановки системы бюджетирования

в субъектах предпринимательства. Поэтому в рамках данной статьи остановимся на тех моментах, которые, по нашему мнению, до сих пор имеют проблемный характер.

Своеобразие функционирования системы управления в холдинговых образованиях с разнопрофильной отраслевой направленностью, во многом обусловленное их организаци-



Рис. 2. Взаимосвязь компонент бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа

онно-правовыми формами хозяйствования, предопределяет специфические особенности формирования всех четырех вышеперечисленных компонент бюджетного процесса.

Теоретико-методологическая компонента зиждется на общем фундаменте теории бюджетирования. В настоящее время имеется множество публикаций, посвященных данной проблеме. Среди зарубежных авторов можно назвать таких как А. Апчерч, А. Дайле, К. Друри, Мюллендорф, М. Рудольф, Ч. Хорнгрен, Х. Фольмут, Дж. Фостер, Дж. Шим и ряд других. Среди российских авторов это Акчурина Е. В., Вахрушина М. А., Гущина И. Э., Ермакова Е. А., Ивашкевич В. Б., Каверина О. Д., Карпова Т. П., Керимов В. Э., Николаева-Расказова С. А., Хруцкий В. Е., Щиборщ К. В., Янковский К. П. и др.

Необходимо отметить, что большинство работ направлено на рассмотрение технологии бюджетирования в общей концепции, как правило, на примере классического промышленного предприятия. Лишь в немногих исследованиях уделяется внимание отраслевым аспектам ее функционирования в различных сегментах деятельности. Так, например, специфика бюджетирования в сфере услуг нашла свое отражение в работе Вахрушиной М. А. «Сфера услуг: учет затрат по бизнес-процессам», в сфере обращения – в книге под редакцией Керимова В. Э. «Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле», в области страхования – в статьях Ермаковой Н. А., Морозко Н. И., в сельском хозяйстве – Жарылгасовой Б. Т., во внешнеэкономической деятельности – Деминой И. Д., в общественном питании – Шишкиной Е. И. и т. д. Однако, по нашему мнению, методика организации бюджетирования в многосегментных организациях, сочетающих в своей деятельности несколько различных отраслей, требует особого подхода и более детальной проработки.

В условиях многовидовой деятельности возникают свои особенности, связанные с применением различных методик бюджетирования в разных отраслевых сегментах; выделением в организационной структуре центров затрат, доходов и прибыли; обобщением информации о деятельности центров ответственности; выбором критериев оценки деятельности различных структурных подразделений; установлением подходов к формированию трансфертных (внутренних) цен на продукцию (работы, услуги); распределением управленческих и других накладных расходов; с определением маржинального дохода, точки безубыточности по сегментам деятельности и структурным подразделениям.

Бюджетирование позволит получить конкурентные преимущества через создание эффективной системы управления ресурсами и благодаря использованию возможности предугадать проблемы и соответствующим образом планировать будущие действия.

Объединяя все существующие подходы по данной тематике, можно сделать вывод о том, что большинство экономистов понимают под бюджетированием прежде всего систему планирования всех производственно-финансовых процессов на краткосрочный период во взаимосвязи с механизмом контроля выполнения запланированных параметров деятельности и выработки оптимальных управленческих решений. Бюджетирование рассматривается нами как процесс разработки и формирования бюджетов, объединяющих текущие планы руководства предприятия и, в первую очередь, производственные, маркетинговые, финансовые планы, а также как важнейший и неотъемлемый элемент информационного обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования (рис. 3).

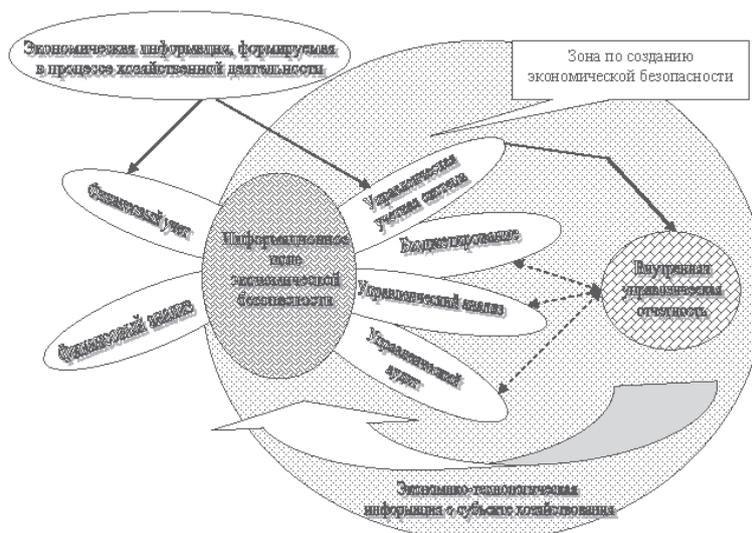


Рис. 3. Бюджетирование в системе обеспечения экономической безопасности субъекта хозяйствования

Информационная компонента, прежде всего, обусловлена учетно-аналитическим обеспечением планирования бюджетных показателей. В контексте учетно-аналитического сопровождения бюджетирования необходимо обратить внимание на отраслевые особенности сегментов деятельности, оказывающие влияние на формирование информационного поля менеджмента холдинговой структуры в целом и субъектов, входящих в нее. Традиционно сложилось так, и это оправданно как экономически, так и методологически, что массив данных, используемый в бюджетном процессе, аккумулируется в недрах соответствующих учетных систем (финансового, управленческого, налогового учета). Благодаря бюджетированию и отражению его непосредственно в учете, информационная система хозяйствующего субъекта приобретает динамизм, способность фиксировать не только количественную и качественную характеристику экономической информации, но и логические действия – сравнения при применении нормативов, норм, лимитных ограничений и т. п. В результате вся система учета ориентируется не на прошлое, а на будущее.

Под бюджетированием в данном контексте мы понимаем самостоятельный вид закрытой информации об ожидаемых экономических явлениях и процессах, выраженных

в денежных единицах. Оно существенно дополняет учет, если речь идет о хозяйствовании внутри организации. Посредством бюджета на предприятии создаются внутренние стоимостные отношения, которые служат для измерения затрат трудовых и материальных ресурсов. Так же как и бухгалтерский учет, бюджетирование по способу охвата хозяйственных процессов считается системным элементом (включает все хозяйственные явления).

При всем многообразии существующих подходов к выделению существенных характеристик бюджетирования, по нашему мнению, до сих пор остается открытым вопрос, связанный с определением места бюджетирования в иерархии учетно-аналитических систем и в первую очередь в моделях управленческого учета и контроллинга. По нашему мнению, бюджетирование выступает объединяющим, интегрирующим звеном в силу того, что оно достаточно хорошо представлено в существенных характеристиках обеих моделей. От этого в конечном итоге зависит осмысление места и роли самого бюджетирования как системы.

Направленность информационных потоков должна обеспечивать сквозной срез бюджетирования как в дочерних предприятиях, так и на уровне всей группы (рис. 4).



Рис. 4. Направленность информационных потоков в построении сквозной модели бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа

Не менее важным аспектом рассматриваемой проблемы является выбор подходов в построении учетно-информационной составляющей бюджетирования. Как правило, выделяется адаптированный и автономный варианты, и по высказываниям специалистов каждый из них имеет свои достоинства и недостатки. Ограничимся приведением их аналитического обзора, встречающегося в экономической литературе.

Адаптированный вариант опирается на хорошо отлаженные информационные бухгалтерские потоки. Он свободен от дублирования учетной информации и в этом отношении более дешев, чем автономный. Особенно привлекательно использование адаптированного варианта при хорошо развитом аналитическом учете, когда имущество, доходы и затраты учитываются по подразделениям предприятия. Также отмечается, что такой учет иногда на местах уже отождествляется с бюджетированием.

Однако в данном варианте существенной проблемой предстает само планирование бюджетов, поскольку важным принципом системы управления бюджетом является сопоставимость плановой и учетной информации. Поэтому в адаптированном варианте планирование должно быть выдержано в «бухгалтерском» стиле. То есть, если учет ведется в разрезе бухгалтерских счетов, планирование также должно вестись соответствующим образом. При этом возникает ряд сложных методических проблем в построении бюджетного процесса, которые до настоящего времени не имеют удовлетворительного решения. И чем сильнее аналитический учет, тем сложнее планирование.

Автономный вариант использует собственную систему учета. Это вызывает дублирование учетной информации и рост управленческих расходов. Однако при этом система бюджетирования является более простой, более дешевой в разработке, а зачастую и эксплуатации за счет применения менее сложных алгоритмов планирования и учета.

Мы не согласны с такой постановкой вопроса и считаем, что исходя из соображений экономичности, рациональности и оптимальности наиболее правильным будет использование так называемой интегрированной модели построения учетного процесса, сочетающей в себе элементы адаптированного и автономного вариантов. Необходимо отметить также и то, что в некоторых публикациях и в материалах, размещаемых на интернет-сайтах, выдвигается мнение по поводу отказа от «бухгалтерского направления» в построении эффективной системы бюджетирования, что, по нашему мнению, в корне неправильно.

Следующим ключевым моментом на подготовительном и последующих этапах бюджетирования является применение так называемых оптимизационных моделей, основанных на экономико-математических методах. К сожалению, можно признать факт того, что в настоящее время данная область закрепилась за математиками и, на наш взгляд, незаслуженно остается без должного внимания со стороны экономистов.

Пристального внимания требует к себе и организационно-инструментальная компонента, в которой непосредственно сосредоточена центральная часть бюджетирования – процесс составления операционных и финансовых бюджетов (рис. 5).

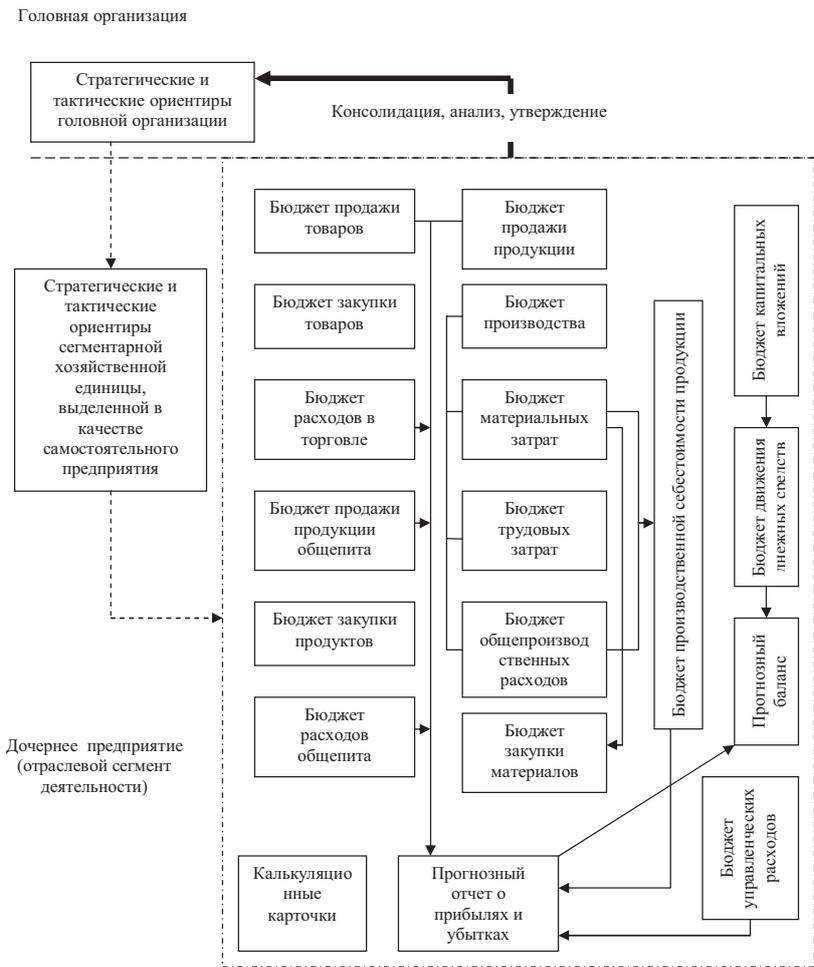


Рис. 5. Общая схема функционирования организационно-инструментальной компоненты бюджетирования многосегментной организации холдингового типа

В современной экономической литературе до сих пор остаются неоднозначными вопросы определения финансово-бюджетной структуры. Определение структурных подразделений хозяйствующих субъектов, вовлеченных в бюджетный процесс, является первым шагом в построении эффективной планово-контрольной управляющей системы.

Как правило, неотъемлемым атрибутом бюджетирования являются так называемые центры финансовой ответственности. Причем в экономических источниках, в ходе представляемой сравнительной характеристики традиционных отечественных подходов планового хозяйства и бюджетирования, отмечается, что основное отличие составляет наличие механизма перераспределения финансовых потоков в последней, что в некоторой степени объясняет наличие в формулировке термина «финансовый». Однако проведенные исследования отечественной и зарубежной практики показывают, что встречаются формулировки как финансовой, так и экономической ответственности.

Обзор экономической и юридической литературы позволил сделать вывод о неоднозначности применения обоих терминов. В историческом ракурсе первое упоминание понятия «финансовая ответственность» встречается в Законе РСФСР от 21 марта 1991 г. «О Государственной налоговой службе РСФСР» в части финансовых санкций. С 1 января 1992 г., согласно ст. 13 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. «Об основах налоговой системы в РФ», налогоплательщик, нарушивший налоговое законодательство, в установленных Законом случаях несет финансовую ответственность в перечисляемых видах финансовых санкций. В последующем в Указе Президента РФ от 23 мая 1994 г. № 1006 «Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей» установлен термин «финансовая ответственность» (п. 9), который предусматривает ответственность за несоблюдение условий работы с денежной наличностью. К нормативно-правовым актам, предусматривающим финансово-правовую ответственность, относится также Закон РФ от 18 июня 1993 г. «О применении контрольно-кассовых машин при расчетах с населением», устанавливающий ответственность за нарушение правил учета наличной выручки.

Итак, можно с полной уверенностью утверждать, что в российском законодательстве появился и вполне утвердился термин «меры финансовой ответственности».

Однако в юридической литературе встречается и термин «экономическая ответственность», под которой, как правило, понимаются установленные актами законодательства правовые последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения субъектом предпринимательской деятельности предписаний, предусмотренных актами законодательства в сфере экономических отношений. В экономической литературе под экономической ответственностью в первую очередь подразумевается обязанность выполнять принятые обязательства, договоры, соблюдать законы, установленные нормы и правила экономической деятельности. При невыполнении обязательств нарушитель подвергается наказаниям, санкциям в виде взысканий, штрафов и возмещения понесенных убытков. Исходя из приведенных определений прослеживается тождественность к пониманию одного и того же объекта. Следуя логике приоритетности терминологического аппарата нормативно-правовых документов, в данном случае можно говорить, прежде всего, о финансовой ответственности.

Рассматривая зарубежный опыт применения данных понятий, самым наглядным примером, по нашему мнению,

может служить размещаемая информация на интернет-сайтах некоторых компаний. Так, например, на сайте ведущей ИТ-сервисной компании в Северной Европе «Tieto» экономическая ответственность рассматривается как «...наше стремление обеспечить прибыльность компании с одновременным возвратом инвестиций нашим акционерам. Это служит основой нашей способности вносить свой вклад в устойчивое развитие общества...». На сайте международного химического концерна «Kemira» размещено: «...экономическая ответственность для нас означает умение быть надежным партнером для наших клиентов, привлекательной компанией для инвесторов и хорошим работодателем...». Из этих цитат видно, что компании тем самым позиционируют себя в качестве надежного, добропорядочного партнера посредством предоставления гарантии своей экономической ответственности.

В научных публикациях встречаются формулировки центра хозяйственной ответственности и центра бюджетной ответственности. Однако, на наш взгляд, их применение вызывает сомнение. Прежде всего нет ответа на вопрос, что понимается под хозяйственной или бюджетной ответственностью? Какие существенные характеристики и признаки им присущи? И вообще, какова целесообразность их применения и новизна по сравнению с уже используемым терминологическим аппаратом?

Таким образом, в целях расширения границ бюджетного управления считаем, что логичнее всего было бы употребление термина «центра экономической ответственности», в подконтрольную область которого нами вкладывается ответственность за основные количественные и качественные параметры деятельности сегментарных бизнес-монад. В свою очередь финансовая ответственность, прежде всего, рассматривается с точки зрения ее отождествления с ответственностью за рациональное и эффективное использование выделенных финансовых ресурсов. Мы исходим из того, что «экономически нормальный субъект хозяйствования» должен прежде всего управлять своими экономическими результатами: увеличивать доходы, оптимизировать затраты, максимизировать прибыль и как итог – стоимость своего бизнеса. При этом финансовые потоки рассматриваются с позиции инструмента или механизма, технически обслуживающего этот процесс, и анализ самих потоков, даже самый глубокий и развернутый, может никоим образом не выявить, эффективно ли экономически функционирует предприятие (рис. 6).

Не менее интересна и сложна управленческо-аналитическая компонента бюджетирования, которую мы рассматриваем с позиции выработки концептуальных подходов к оценке исполнения бюджетов на основе внутренней управленческой отчетности, определения методологического инструментария принятия управленческих решений в рамках единого бюджетного процесса и проведения мониторинга эффективности бюджетного управления.

Система бюджетирования не будет считаться таковой без возможности на ее выходе принимать эффективные управленческие решения по координированию производственных процессов. Причем одним из основных источников информации о степени выполнения запланированных показателей является внутренняя отчетность экономического субъекта. Значимость внутренней отчетности в системе управления как информационной основы в настоящее время переосмысливается и уточняется с учетом сложившихся современных реалий. Несмотря на то, что в экономической литературе представлено немало исследований,

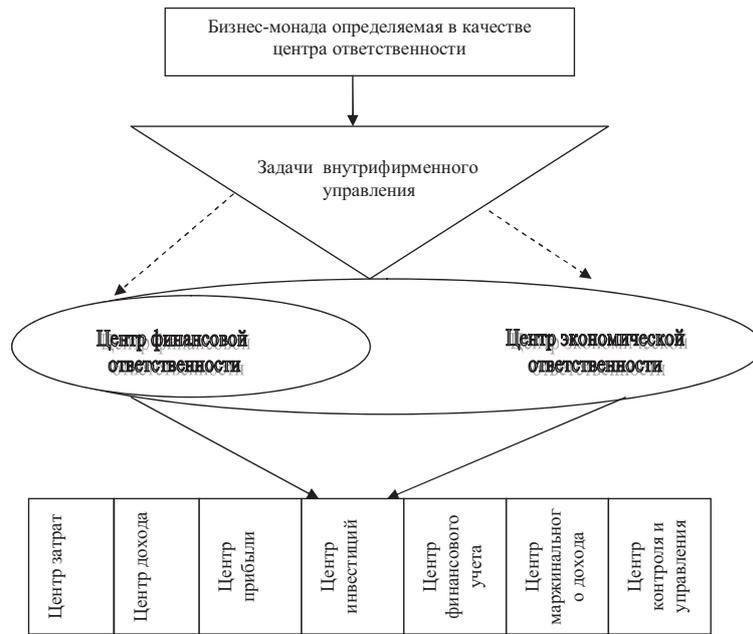


Рис.6. Центры экономической ответственности многосегментной организации холдингового типа

посвященных проблемам формирования внутренней отчетности, имеется целый пласт нерешенных вопросов, касающихся возможностей ее использования во внутрифирменном управлении.

По высказываниям ученых-экономистов, сложность в решении проблем построения внутренней управленческой отчетности вносят разнообразие и большая специфика организации и технологии, а также механизм хозяйствования на предприятии, поскольку эти особенности напрямую воздействуют как на форму, так и на ее содержание.

Многими исследователями отмечается, что актуальность и практическая значимость внутренней отчетности обусловлена, прежде всего, ее объективной необходимостью, практической потребностью в соответствии с требованиями современной теории и практики внутрифирменного управления.

Как правило, в тех источниках, где упоминается внутренняя отчетность, ее формулировка сводится к виду отчетности, выполняющей управленческие и информационные функции внутри предприятия. Она используется для разработки и оценки текущих и перспективных планов развития хозяйствующих субъектов и принятия на этой основе оперативных, тактических и стратегических управленческих решений. В нашей трактовке внутренняя управленческая отчетность представляет собой совокупность конфиденциальных отчетов, в которых сконцентрирована информация о произошедших фактах в финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период в разрезе отраслевых сегментов и структурных подразделений, ориентированная, прежде всего, на проведение план-фактного анализа и контроля с целью выработки эффективных управленческих решений и составления максимально приближенных к реальным условиям хозяйствования текущих и перспективных бюджетов развития предприятия.

Методологический инструментарий принятия управленческих решений предполагает совокупность методик по проведению так называемого план-фактного анализа показателей-индикаторов деятельности, преследующего две основные цели: плановую и контрольно-стимулирующую. Необходимо отметить, что экономическая наука накопила значительный багаж в этой области, рассматривая его в

двух ипостасях: «план – это закон» и «план – это прогноз». Применительно к многосегментным холдинговым структурам сложность проведения такого рода анализа обуславливается выстраиваемой иерархией управления и проблемами унификации информационно-аналитической базы в силу отраслевых особенностей бизнес-монад, входящих в них.

Объективной оценке эффективности функционирования бюджетного механизма в субъектах хозяйствования способствует проведение соответствующего мониторинга. В настоящее время существует множество показателей, предлагаемых в качестве критериев проведения такой оценки, которые рассматриваются, как правило, в составе анализа эффективности всего процесса управления через призму узкого и широкого трактования данного понятия. «Узкая» эффективность подразумевает под собой сопоставление затрат на то или иное управленческое мероприятие с изменением показателей действующей системы управления. В свою очередь «широкая» эффективность управления устанавливается сопоставлением затрат на управление с общими показателями деятельности предприятия в целом.

По нашему мнению, до сих пор остается открытым вопрос оценки экономической эффективности понесенных расходов, связанных с совершенствованием процесса управления и бюджетирования в частности. Насколько повысилось качество информационного сопровождения менеджмента и эффективность принимаемых управленческих решений? По мнению автора, необходима методика комплексной оценки подобных расходов, включающих в себя перечень основных и косвенных показателей, на основании которых имелась бы возможность проведения их диагностики. По крайней мере, сейчас выделяется два подхода в этом направлении:

– «затратоодача» от использования системы бюджетирования;

– «экономическая результативность» принимаемых управленческих решений, основанных на «бюджетной информации», и соответствующего управленческого анализа.

Сложность первого подхода, на наш взгляд, кроется в сложившейся отечественной учетной практике по отражению расходов, связанных с обслуживанием процесса управления, куда мы включаем и мероприятия по формированию

и проведению анализа операционных и финансовых бюджетов. В состав таких расходов помимо прямых затрат, связанных с содержанием управленческо-аналитического аппарата (заработная плата руководителей, ведущих специалистов, страховые взносы от начисленной заработной платы, амортизация и содержание административного здания, оплата служебных командировок и представительских расходов, канцелярские расходы, расходы на электроэнергию и отопление, расходы на бензин и ГСМ служебных автомобилей и т. д.), существуют и так называемые косвенные расходы, связанные с приобретением технических средств (оргтехники) и программ автоматизации бухгалтерского учета, анализа, бюджетного планирования и т. д., которые, как правило, учитываются на счете 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», стоимость которых постепенно списывается в составе общехозяйственных расходов через амортизационные отчисления, либо на себестоимость продукции (работ, услуг), либо напрямую на счет 90 «Продажи» в зависимости от того, какой метод принят в учетной политике хозяйствующего субъекта. Данный подход, по мнению автора, нуждается в совершенствовании, поскольку нивелируется оценка экономической отдачи и степени улучшения качества информационного сопровождения управленческого труда от приобретения таких объектов. В ходе производимых вложений в подобного рода активы, чья стоимость иногда высока, как правило, не просчитываются их окупаемость во взаимосвязи с ожидаемым эффектом повышения качества информационного обеспечения управленческого процесса, а также их возможное моральное устаревание в связи с внедрением новых передовых методов в управлении и бюджетировании. В течение какого периода возможно получение экономической выгоды от использования подобных активов? То есть отсутствует определение так называемого коэффициента «последствия». Каково соотношение списываемых затрат и качества принимаемых управленческих решений?

Затраты на приобретение и эксплуатацию подобного вида активов опосредованно формируют стоимостную оценку управленческой информации, а следовательно, и стоимостное выражение управленческих решений. Как уже отмечалось, современная практика учета нацелена на постепенное, равномерное списание стоимости объектов, что, по нашему мнению, методологически неверно, поскольку наибольшая экономическая отдача должна наблюдаться в начальных периодах их использования. Поэтому необходима детальная проработка амортизационной политики, которая бы максимально учитывала обозначенные нюансы.

Согласно научным публикациям, в число современных инструментов диагностики эффективности работы менеджера входит управленческий аудит или аудит системы управления. Данное направление в отечественном аудите получило признание сравнительно недавно. Необходимость в его проведении во многом обусловлена потребностью в оценке деятельности менеджеров субъектов хозяйствования, с одной стороны, учредителей, акционеров, а с другой – в изыскании резервов дальнейшего развития, когда сам менеджмент организации нуждается в новом

багаже новаций в производственный процесс.

Отмечая многообразие существующих видов аудита, зарубежные авторы (А. Аренс, Дж. Лоббек, Т. Лоуверс, Л. Д. Паркер, Дж. Робертсон, Ч. Т. Хорнгрен, Р. Энтони) особое место отводят управленческому аудиту, как неотъемлемой части управления хозяйствующим субъектом. В разных странах наряду с термином «управленческий аудит» употребляются также названия «операционный аудит», «аудит результативности».

Тематика управленческого аудита нашла свое отражение также и в трудах отечественных ученых-экономистов М. К. Агальцовой, Р. А. Алборова, И. И. Андреева, О. А. Александрова, А. А. Беляева, Т. А. Битюковой, В. В. Бурцева, В. А. Ерофеевой, О. В. Ковалевой, Ю. П. Константинова, Т. В. Никоновой, Ю. Г. Одегова, Л. Д. Ревуцко-го, С. А. Сухарева, В. П. Суйца, А. Д. Шеремета и др.

В то же время, согласно научным публикациям, несмотря на наличие определенных теоретических разработок в указанной области, можно констатировать факт отсутствия среди исследователей единого взгляда на сущность и назначение управленческого аудита в современных условиях, основ его организации и проведения в субъектах хозяйствования.

Методология управленческого аудита призвана выявить, насколько эффективно работает организация, причем оценить это на основе анализа всех ее составляющих. Особое внимание при проведении управленческого аудита уделяется связям и принципам взаимодействия всех объектов и субъектов управления организацией. Целью управленческого аудита в условиях динамичного развития его средств, парадигм менеджмента, окружения субъекта предпринимательства, технологий производства и управления, возможностей персонала и конъюнктуры рынка становится гармонизация менеджмента на основе системологии. Исходя из этого, можно утверждать, что управленческий аудит представляет собой комплекс процедур по оценке уровня развития технологии работы на предприятии по всем подсистемам и необходим для выявления зон прироста ее эффективности, оценки слабых и сильных сторон компании.

В «компонентный» состав аудита системы управления входит и аудит бюджетирования, в программу которого включается оценка механизма планирования бюджетов, процедуры анализа и контроля их выполнения, а также формирование предложений по улучшению бюджетирования.

Таким образом, в зону внимания выстраиваемой модели бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа должны попасть все происходящие финансово-хозяйственные процессы, что обеспечит всеобъемлющий контроль за ходом деятельности зависимых субъектов хозяйствования независимо от их отраслевой направленности, оперативность и эффективность принимаемых решений на всех уровнях управления. Ее внедрение предусматривает глубокую теоретическую проработку и детализацию мероприятий для практического применения на каждом конкретном предприятии в целях достижения системности всего планового хозяйства.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. В основе многих концепций управленческого учета лежат советские разработки // Финансовый директор. 2003. № 5 (май). С. 10–15.

#### REFERENCES

1. Many concepts of management accounting are based on the Soviet developments // Chief Financial Officer. 2003. # 5 (May). P. 10–15.

УДК 657  
ББК 65.052.202

**Мелихов Виктор Алексеевич**,  
канд. экон. наук, доцент каф. бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: Melikhov707@yandex.ru  
**Поцелуев Вячеслав Геннадьевич**,  
аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: slava-pr@rambler.ru

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТОВ УЧЕТА ПРИ СОЗДАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И ПРОЦЕССОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ИННОВАЦИИ НА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### DEFINITION OF THE ACCOUNTING ENTITIES AT PRODUCING INNOVATION PRODUCTS AND THE PROCESSES FOR ARRANGEMENT OF THE REGISTRATION-ANALYTICAL CONTROL SYSTEM OF THE COSTS OF INNOVATIONS AT THE MEAT-PROCESSING COMPANIES

*В статье представлены проблемы определения объектов учета при создании инноваций мясоперерабатывающих предприятий, современные аспекты развития инновационной деятельности перерабатывающих предприятий, анализируются первостепенные задачи учета инноваций как основы организации учетно-аналитической системы управления затратами на инновации предприятий мясопереработки, приводятся авторская классификация инноваций для целей учета и анализа, инфраструктура инновационного процесса, а также инновационные продукты и процессы мясоперерабатывающих предприятий в качестве предлагаемых объектов учета.*

*The article presented the issues of definition of the accounting entities at establishing the innovations of the meat-processing enterprises, and the modern aspects of development of innovation activity of the processing enterprises; the primarily tasks of innovations accounting as the basis of arrangement of the registration-analytical system of management of the costs of innovations at the meat-processing companies are analyzed; the author's classification of innovations for the accounting and analysis purposes and the infrastructure of the innovation process are presented; as well as the innovation products and processes at the meat-processing companies as the proposed accounting entities are provided.*

*Ключевые слова: мясоперерабатывающие предприятия, объекты учета затрат на инновации, управленческий учет и анализ инноваций, инновационная деятельность, инновационный процесс, классификация инноваций, стадии инновационной деятельности, инфраструктура инноваций, инновационные продукты и процессы мясоперерабатывающих предприятий, признаки вложений в инновации.*

*Keywords: meat-processing companies, entities of the innovation costs accounting, management accounting and analysis of innovations, innovation activity, innovation process; classification of innovations, stages of innovation activity, infrastructure of innovations, innovation products and processes of the meat-processing companies, signs of investments in the innovations.*

Успешное функционирование мясоперерабатывающих предприятий невозможно без инновационного развития данных субъектов хозяйствования, что способствует интенсивному развитию, усиленному внедрению актуальных

достижений науки, техники в производство и управление. Использование наукоемкой продукции, современных учетно-аналитических технологий, а также разработка инноваций и их внедрение во все сферы хозяйственной деятельности являются главными факторами, обеспечивающими конкурентоспособность предприятий.

Инновационная деятельность мясоперерабатывающих предприятий направлена не только на использование, капитализацию и коммерциализацию результатов научных исследований, но и на расширение, обновление номенклатуры и улучшение качества выпускаемой мясной продукции (товаров, услуг), совершенствование технологии ее производства, создание учетно-аналитических систем управления инновационным процессом [1, 4, 7].

Завоевание и сохранение конкурентных преимуществ на основе развития инновационной деятельности мясоперерабатывающих предприятий зависит не только от ее значимости, но и от эффективного управления затратами на инновации. Актуален вопрос правильного и адекватного выбора методов учета и анализа затрат на инновационные проекты в организациях в условиях неустойчивого продовольственного рынка [6, 8].

Существующая система учета и анализа вложений в разработку инновационных проектов не дает в полной мере необходимой информации заинтересованным пользователям. Актуальность проблемы подчеркивается также необходимостью разработки методической и нормативной документации, регламентирующей учет и формирование отчетности об инновационной деятельности мясоперерабатывающих предприятий [2].

По нашему мнению, для того чтобы построить модель учетно-аналитической системы управления инновациями на мясоперерабатывающих предприятиях, необходимо определить основные объекты учета, места возникновения затрат, стадии инновационного процесса.

Инновационную деятельность рассматривают как комплекс мероприятий по созданию, приобретению, освоению и распространению новых видов продукции, услуг и технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления. С развитием рыночных процессов в РФ в инновационную деятельность включают мероприятия, направленные на обеспечение конкурентоспособности

предприятий и продуктов, расширение ассортимента товаров, завоевание рынков сбыта [4, 6].

Мы считаем, что инновационная деятельность – это деятельность по созданию, доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного для практического использования и распространения. Она включает все виды научно-исследовательской работы, экспериментальные, опытные, проектно-конструкторские, технологические работы, деятельность по освоению, реализации и распространению инноваций.

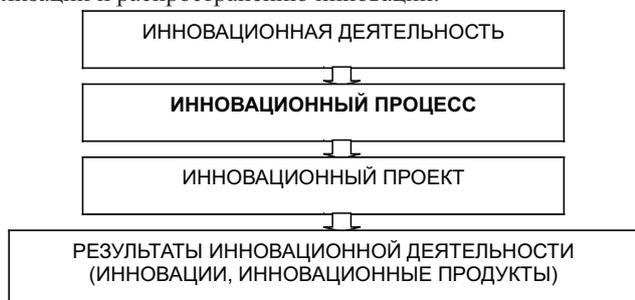


Рис. 1. Последовательная взаимосвязь основных понятий

Каждый инновационный проект характеризуется своим жизненным циклом, который может состоять из большого количества различных стадий. На наш взгляд, в рамках рассмотрения вопроса о классификации затрат в инновационные проекты целесообразно выделить основные: исследования и разработки, освоение, производство, замещение. В рамках данных стадий возникают затраты, которые находят отражение на счетах бухгалтерского учета. Мы считаем, что важно определить инновационный путь развития перерабатывающего производства, а в частности мясоперерабатывающего производства, который имеет три взаимосвязанных направления [4, 7]:

1. Инновации в человеческий фактор – подготовка кадров массовых профессий, способных эксплуатировать новую технику и оборудование, применять наукоемкие технологии, повышение их квалификации и переподготовка; подготовка специалистов.

2. Инновации в ассортиментный (биологический, качественный) фактор – разработка и освоение нововведений, обеспечивающих повышение ассортимента и качества мясной продукции и полуфабрикатов, новых ингредиентов, а для предприятия АПК – методов обработки почвы, мелиорации земель, создание новых сортов агрокультур.

3. Инновации техногенного характера обеспечивают совершенствование технико-технологического потенциала агропромышленного производства на основе энергосберегающих и наукоемких технологий, позволяющих резко повысить производительность труда и эффективность хозяйственной деятельности. На основе данных направлений мы классифицировали инновации мясоперерабатывающего предприятия для целей бухгалтерского учета (рис. 2).



Рис. 2. Классификация инноваций по группам для целей определения объектов учета

Для целей учета затрат на инновации можно выделить четыре свойства, присущие инновациям: научно-техническая новизна; производственная применимость; коммерческая реализуемость – экономическая необходимость потребности рынка; эффективность – результативность внедрения новшества, проявляющаяся посредством повышения доходности, производительности, интенсивности, роста управляемости, улучшения условий труда и производства.

Инновационную деятельность для целей учета и анализа можно разбить на несколько бизнес-процессов (рис. 3).



Рис. 3. Стадии инновационной деятельности (создания инновационного продукта)

По нашему мнению, инновационный процесс связан и с созданием, освоением, распространением и эффективным использованием инноваций.

Для организации системы управленческого учета и анализа, для повышения детализации и аналитичности учета затрат на создание и продвижение инновационного продукта мы проклассифицировали инновации по видам и типам на основе изученной литературы [4, 5].

Таблица 1

**Классификация инноваций для целей их управленческого учета и анализа**

| Классификационный признак                           | Вид инноваций  |
|---|--|
| 1. По типу инновации                                | – технологические инновации;<br>– организационные инновации;<br>– маркетинговые инновации.                       |
| 2. По периоду вложения                              | – вложения в долгосрочные проекты;<br>– вложения в среднесрочные проекты;<br>– вложения в краткосрочные проекты. |
| 3. По источникам, обеспечивающим реализацию проекта | – за счет собственных средств;<br>– за счет заемных средств.   |
| 4. По сфере вложения                                | – вложения в производственную сферу;<br>– вложения в непроизводственную сферу.                                   |
| 5. По форме вложения                                | – финансовые вложения;<br>– вложения в нефинансовые активы.  |

Окончание табл. 1

| Классификационный признак                      | Вид инноваций  |
|--|--|
| 6. По стадиям жизненного цикла проекта         | – вложения в исследования и разработки;<br>– вложения в приобретение и создание основных средств и нематериальных активов;<br>– вложения в освоение продукции и выход на рынок;<br>– вложения на этапе замещения инноваций |
| 7. По форме собственности на вложенный капитал | – государственные вложения;<br>– частные вложения;<br>– смешанные  |
| 8. Глубина новизны                             | – базисные (радикальные);<br>– улучшающие;<br>– рационализирующие  |
| 9. Характер результатов                        | – продуктовые;<br>– процессорные   |
| 10. Тип новизны для отрасли                    | – новые в мире;<br>– новые в стране;<br>– новые в регионе;<br>– новые для организации  |
| 11. Область применения                         | – технологические;<br>– производственные;<br>– экономические;<br>– торговые;<br>– социальные   |
| 12. Место в системе организации                | – на входе;<br>– в структуре организации;<br>– на выходе   |
| 13. Результативность                           | – высокая;<br>– средняя;<br>– низкая   |
| 14. Эффективность                              | – экономическая;<br>– социальная;<br>– экологическая;<br>– производственная  |

Инновационный процесс, применительно к перерабатывающему подкомплексу АПК, представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения научных разработок, организационно-экономических, технических и технологических идей в новые технологии, направленный на получение необходимой качественной мясной продукции, сокращение ее потерь и повышение эффективности производства.

Участники инновационного процесса в перерабатывающей отрасли АПК: сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления сельскохозяйственным производством, организации агросервиса, производители продукции переработки сельскохозяйственного сырья.



Рис. 4. Структура инновационного процесса

Для целей определения объектов учета затрат по стадиям инновационного процесса мы определили основные элементы инновационной инфраструктуры для мясоперерабатывающих предприятий.



Рис. 5. Создание инновационной инфраструктуры перерабатывающих предприятий

Кроме того, вложения в инновации обладают следующими основными признаками:

1. Потенциальная возможность вложений приносить доход в будущем за счет коммерческой реализуемости и практической применимости инноваций.
2. Вложения носят целенаправленный характер в объекты, которые в результате должны обладать новизной и удовлетворять потребностям.
3. Наличие срока вложения.
4. Вложения осуществляются инвесторами, которые преследуют свои цели, связанные с извлечением экономической выгоды, либо предприятием самостоятельно, либо за счет привлеченных средств [3, 6]

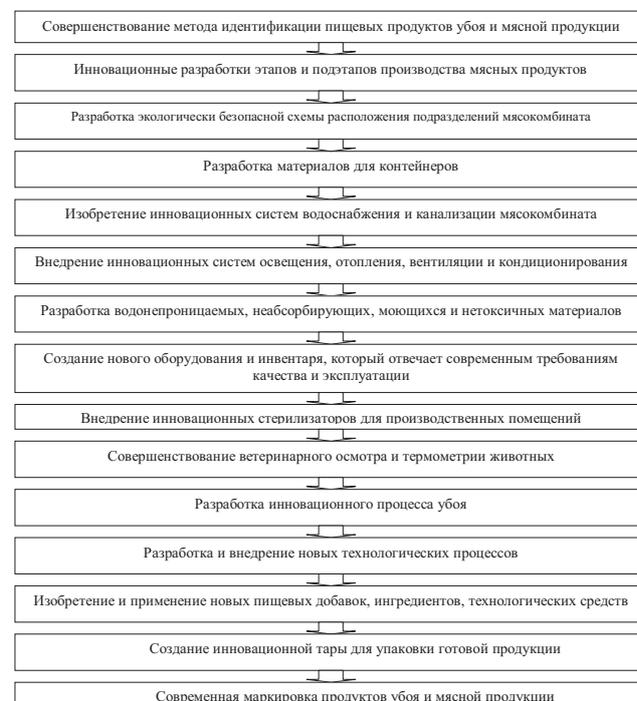


Рис. 6. Инновационные продукты и процессы мясоперерабатывающих предприятий

В современных условиях мясоперерабатывающие предприятия должны заниматься разработкой новых мясных инновационных продуктов и инновационных процессов для технологии управления предприятием, хотя инновационная деятельность и увеличивает издержки производства

из-за невозможности обеспечить оптимальную серийность, а также издержки НИОКР, изменяет порядок производства и реализации. Кроме того, инновация несет большую долю риска ввиду того, что не все идеи материализуются, то есть воплощаются в новом товаре. Тем не менее в условиях усиления конкуренции мясокомбинаты вынуждены это делать, чтобы в будущем не потерять рынок. Существует задача для мясоперерабатывающих предприятий по

выпуску новых видов продукции и оптимизации финансовых результатов своей деятельности, то есть формирования ассортимента с точки зрения максимизации прибыли и рентабельности. Для обеспечения управления затрат на инновации мясоперерабатывающие предприятия должны совершенствоваться, разрабатывать и внедрять учетно-аналитическое обеспечение своей инновационной и ассортиментной политики.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вахрушина М. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. М.: Экономика и жизнь, 2008. 192 с.
2. Ендовицкий Д. А., Коменденко С. Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / под ред. Л. Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2004. 272 с.
3. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Экономистъ. 2004. 618 с.
4. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник. М.: ИНФРА-М, 2005. 295с.
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы ПБУ 17/02» : приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. от 18.09.2006) (зарегистрировано в Минюсте РФ 11.12.2002 № 4022) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2003. № 3.
6. Порядок заполнения и представления формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» // СПС Гарант.
7. Развитие инновационных процессов в животноводстве : монография / под ред. В. И. Нечаева. Краснодар, 2007. 277 с.
8. Хоружий Л. И., Джикия К. А., Хоружий В. И. Бухгалтерский учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях. М.: Альфа-Пресс, 2005. 224 с.

#### REFERENCES

1. Vakhrushina M. Internal production accounting and reporting. Segment accounting and reporting. M.: Economics and life, 2008. 192 p.
2. Endovitsky D. A., Komendenko S. N. Arrangement of analysis and control of innovation activity of the economic entity / edited by L. T. Gilyarovskaya. M.: Finances and statistics, 2004. 272 p.
3. Ivashkevitch V. B. Book-keeping management accounting: M.: Economist. 2004. 618 p.
4. Medynsky V. G. Innovation management: textbook. M.: INFRA-M, 2005. 295 p.
5. On the approval of the Provision for the accounting “Accounting of expenses for scientific and research, design and development, and technological activities of PBU 17/02: Order of the RF Ministry of finances dated 19.11.2002 # 115n (revision as of 18.09.2006) (registered by the RF Ministry of justice on 11.12.2002 # 4022) // Bulletin of the regulatory enactments of the federal authorities of the executive power. 2003. # 3.
6. Procedure of filling-in and submitting the forms of the federal state statistical inspection # 4-innovation ‘Information about innovation activity of a company’ // SPS Garant.
7. Development of innovation processes in the cattle-breeding: monography / edited by V. I. Nechaev. Krasnodar, 2007. 277 p.
8. Khorunzhy L. I., Dzhikiya K. A., Khorunzhy V. I. Accounting of expenses for production and calculation of the products cost price in the agricultural companies. M.: Alfa-Press, 2005. 224 p.

## 08.00.14. – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

ББК 65.59

Кудряшова Инна Владимировна,

канд. экон. наук, доцент каф. финансовых, учетных и математических дисциплин

Волгоградского института бизнеса,

г. Волгоград,

e-mail: innavladl@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИBASIC TENDENCIES OF THE DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE VOLGOGRAD  
REGION ECONOMICS

В статье представлена динамика и видовая структура иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области в 2008–2010 гг. Анализируются динамика прямых иностранных капиталовложений, отраслевое и географическое распределение предприятий с иностранным капиталом в Волгоградской области, отраслевая структура оборота и занятых в коммерческих организациях с участием иностранного капитала, доля вложений совместных предприятий в общем объеме инвестиций в основной капитал, а также структура прямых иностранных инвестиций по основным странам-инвесторам. Выявляются основные тенденции прямых иностранных инвестиций в Волгоградский регион.

The article has presented the dynamics and type structure of the foreign investments into the Volgograd region economics in 2008-2010. The dynamics of direct foreign investments, departmental and geographic distribution of the companies with foreign capital in Volgograd region has been analyzed, as well as the departmental structure of the turnover and the commercial companies with the foreign capital participation, the share of investments of the joint ventures in the entire volume of investments into the main capital, and the structure of direct foreign investments as per the major investing countries. The main trends of direct foreign investments in Volgograd region have been determined.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, структура иностранных инвестиций, прямые иностранные инвестиции, прочие инвестиции, инвестиции в основной капитал, международное совместное предприятие, предприятие с иностранным капиталом, иностранный инвестор, оборот предприятия.

Keywords: investments, foreign investments, foreign investments structure, direct foreign investments, other investments, investments into basic capital, international joint venture, company with foreign capital, foreign investor, company's turnover.

В Волгоградской области реализуется либеральная модель инвестиционной политики, которая предполагает максимальный пакет побудительных механизмов для инвесто-

ра, закрепленный в соответствующих нормах регионального законодательства.

Регулирование инвестиционной деятельности в Волгоградской области осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, Законами Волгоградской области «Об инвестиционной деятельности в Волгоградской области», «О налоговых льготах инвесторам на территории Волгоградской области», «О порядке предоставления государственных гарантий в Волгоградской области», «О международных связях и внешнеэкономической деятельности Волгоградской области», Законом «О региональной промышленной политике и промышленной деятельности», а также иными нормативно-правовыми актами.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области в конце 2010 г. зафиксирован на уровне 591,070 млн долл., что на 9,9 % меньше по сравнению с предыдущим годом и на 7,5 % выше относительно результатов 2008 г. При этом доля прямых инвестиций в накопленном объеме иностранного капитала составила 48,1 %, что выше по сравнению с 2009 и 2008 г. почти на 7 и 3,3 % соответственно. 51,6 % всей суммы пришлось на прочие инвестиции с возвратной основой (58,8 % в 2009 г., 55,2 % в 2008 г.) (Рассчитано по: [1, с. 27; 2, с. 22]).

Динамика и структура иностранного капитала, поступившего в экономику Волгоградского региона в 2008–2010 гг., представлена в табл. 1.

Данные таблицы свидетельствуют о росте притока иностранного капитала в Волгоградскую область в целом при значительном сокращении объема прямых иностранных капиталовложений.

Размер прямых иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области в 2010 г. составил 16,6 млн долл., увеличившись по сравнению с 2009 г. почти в 5 раз и сократившись почти на 41 % раз относительно 2008 г. Такая же тенденция наблюдалась в динамике доли прямых капиталовложений в общем объеме поступающего в экономику Волгоградской области иностранного капитала. В 2010 г. она составила около 8,6 %, что в несколько раз больше по сравнению с 2009 г., но почти в 4 раза меньше по сравнению с 2008 г.

Таблица 1

Динамика поступления и структура иностранных инвестиций в Волгоградскую область  
в 2008–2010 гг. по видам

| Тип инвестиций         | Год | 2008       |             | 2009      |             | 2010      |             |
|------------------------|-----|------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
|                        |     | млн. долл. | в % к итогу | млн долл. | в % к итогу | млн долл. | в % к итогу |
| Всего инвестиций       |     | 81,804     | 100,00      | 225,420   | 100,00      | 192,365   | 100,00      |
| в том числе:           |     |            |             |           |             |           |             |
| прямые инвестиции      |     | 27,981     | 34,20       | 3,393     | 1,51        | 16,556    | 8,61        |
| портфельные инвестиции |     | -          | 0,00        | -         | 0,00        | 1,518     | 0,79        |
| прочие инвестиции      |     | 53,823     | 65,80       | 222,026   | 98,49       | 174,290   | 90,60       |

Составлено по: [3, с. 5]

Наибольший удельный вес в общем объеме иностранного капитала, ввезенного в Волгоградскую область в 2010 г., приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, – 90,6 % (в 2009 г. 98,5 %, 2008 г. – 65,8 %).

Распределение иностранных инвестиций подобным образом свидетельствует о возрастании роли наиболее нестабильной их части, так как категорию «прочие» составляют торговые и другие кредиты иностранных банков, частных организаций и правительств. Только прямые иностранные инвестиции являются, по сути, капиталовложениями и позволяют совершенствовать производственные технологии, повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции. Поэтому об эффективности привлекаемого в регион иностранного капитала может свидетельствовать значительная доля именно прямых иностранных капиталовложений.

При анализе роли прямых иностранных инвестиций в экономике региона используют показатель отношения привлеченных прямых иностранных инвестиций к численности населения, который характеризует обеспеченность трудовых ресурсов ресурсами инвестиционными.

Значение этого показателя по Волгоградской области в 2008–2010 гг. составило на конец 2010 г. около 6,4 долл.

на человека (1,3 долл. в 2009 г. и 10,7 долл. в 2008 г.) (Рассчитано по [4, с. 24, 319]). Несмотря на положительную динамику, отношение прямых иностранных инвестиций в Волгоградский регион к численности его населения значительно ниже как по сравнению с российским значением, так и со значением по ЮФО.

В целом по Российской Федерации в 2010 г. поступило из-за рубежа 97,3 долл. прямых капиталовложений на душу населения, что ниже показателя 2009 г. на 13,2 % и на 48,9 % по сравнению с 2008 г. В Южном федеральном округе в 2010 г. поступление было зафиксировано на уровне 21,6 долл. на человека [5].

Согласно данным Волгоградстата, в 2008–2010 гг. число предприятий с участием иностранного капитала в регионе увеличилось примерно на 5,6 %. При этом их доля в общем количестве предприятий различных форм собственности, зарегистрированных на территории Волгоградской области, оставалась примерно на одном уровне и составила в конце 2010 г. 0,31 % (169 предприятий), что нашло отражение в табл. 2.

Таблица 2

**Доля предприятий с участием иностранного капитала в общем количестве предприятий в Волгоградской области в 2008–2010 гг.**

| Число предприятий   | Год | 2008  | 2009  | 2010  |
|---|-----|-------|-------|-------|
| Всего предприятий, ед.  |     | 49466 | 53257 | 55300 |
| Число предприятий с участием иностранного капитала, ед.   |     | 160   | 171   | 169   |
| Доля предприятий с участием иностранного капитала в общем количестве предприятий и организаций, % |     | 0,32  | 0,32  | 0,31  |

Рассчитано по: [6, с. 392, 428]

Несмотря на относительную немногочисленность, предприятия с иностранными инвестициями осуществляют значительный объем вложений в основной капитал. В 2008–2010 гг. он увеличился почти в 1,6 раза и составил почти 7 036 млн руб. (рис. 1). Возросла и доля инвестиций предприятий Волгоградской области с участием иностранного капитала в совокупном объеме инвестиций в основной капитал с 5 % в 2008 г. и 4,5 % в 2009 г. до 9,5 % в 2010 г. Заметим, что значение данного показателя все еще остается ниже, чем в целом по России (12,6 % в 2010 г.).

Предприятия с иностранными инвестициями крайне неравномерно распределены по видам экономической деятельности. Иностранных инвесторов интересуют лишь узкий сегмент экономики Волгоградского региона. Об этом свидетельствуют основные показатели деятельности международных совместных предприятий в Волгоградской области.

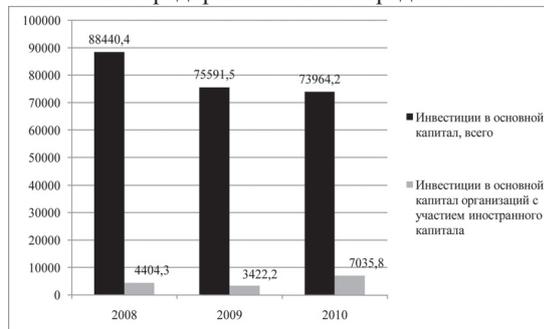


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал в Волгоградской области в 2008–2010 гг., млн руб.

Составлено по: [6, с. 781, 786]

Так, наибольшая доля (70,8 % в 2010 г. [2, с. 23]) накопленных прямых иностранных инвестиций приходится на обрабатывающие производства.

Подавляющее число предприятий с иностранными инвестициями в 2010 г. связывало свою деятельность с оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; обрабатывающим производством. В 2010 г. 53,3 % от общего количества предприятий с иностранными инвестициями относилось к этим двум видам экономической деятельности – 29,0 и 24,3 % соответственно.

Наибольшее число занятых в международных совместных предприятиях (82,3 % в 2010 г.) приходится на обрабатывающие производства (63,8 %) и оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (18,5 %).

Большая доля оборота предприятий с участием иностранного капитала (более 68,8 % в 2010 г.) осуществлялась также по тем же видам экономической деятельности – 45,3 и 22,0 % соответственно. (Рассчитано по: [6, с. 429]).

Наименее привлекательными для иностранных инвесторов остаются сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, а также транспорт и связь.

Косвенной характеристикой качества потоков прямых иностранных инвестиций служит их страновая принадлежность. В современных условиях в международном движении прямых капиталовложений значительная часть принадлежит источникам из стран, обладающих статусом оффшорных зон либо включающих территории с этим статусом [7]. К их числу относятся Кипр, Нидерланды, Люксембург, Британские Виргинские острова, Ирландия и др.

Ввозимый капитал из этих стран в значительной степени имеет российское происхождение. И хотя собственники такого капитала хорошо знакомы с общей ситуацией и бизнес-культурой в России, тем не менее поступление капитала из этих стран в меньшей степени сопровождается внедрением современных технологий.

На долю Кипра, Нидерландов и Британских Виргинских островов в конце 2010 г. приходилось почти 44 % всех накопленных иностранных инвестиций в экономике Волгоградского региона (табл. 3). При этом Кипр является лидером по этому показателю. Ему принадлежит почти 26 % накопленных иностранных капиталовложений.

На эти же три страны приходится более 60 % накопленных в экономике исследуемого региона прямых иностранных инвестиций.

На долю Кипра приходится почти 24 % от общего количества создаваемых международных совместных предприятий. (Рассчитано по: [6, с. 430]).

И хотя в 2010 г. на первых трех позициях по объему иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области находились страны, не обладающие статусом оффшорных зон, по объему прямых капиталовложений лидировал Кипр, на долю которого приходилось почти 50 %.

Таблица 3

**Объем накопленных иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области по основным странам-инвесторам**

|  | Накоплено на конец 2010 г. |             |                           |             |
|--|----------------------------|-------------|---------------------------|-------------|
|  | всего, млн долл.           | в % к итогу | в т. ч. прямые, млн долл. | в % к итогу |
| Всего инвестиций                         | 591,070                    | 100,00      | 284,196                   | 100,00      |
| из них по основным странам-инвесторам    | 535,785                    | 90,65       | 254,435                   | 89,53       |
| в том числе:                             |                            |             |                           |             |
| Кипр                                     | 153,478                    | 25,97       | 64,945                    | 22,85       |
| Германия                                 | 150,805                    | 25,51       | 77,68                     | 27,33       |
| Нидерланды                               | 86,158                     | 14,58       | 86,104                    | 30,30       |
| Соединенное Королевство (Великобритания) | 73,024                     | 12,35       | 5,651                     | 1,99        |
| Австрия                                  | 52,299                     | 8,85        | 0,034                     | 0,01        |
| Виргинские острова (Брит.)               | 20,021                     | 3,39        | 20,021                    | 7,04        |

Составлено по: [2, с. 23–24]

Характерной особенностью процесса распределения как иностранного капитала в целом, так и прямых иностранных инвестиций по территории региона остается высокая концентрация.

Географическая структура прямых иностранных капиталовложений в Волгоградской области имеет тесную связь с отраслевой, т. к. привлекательность территорий во многом обусловлена привлекательностью отдельных отраслей, расположенных на них. Иностраный капитал поступает в регионы с относительно развитой инфраструктурой, сравнительно высокой платежеспособностью населения, и отличающиеся наличием экспортно-ориентированных предприятий.

Более 60 % иностранного капитала в экономике Волгоградской области в конце 2010 г. было накоплено в г. Волгоград, 17,7 % – в г. Волжский, на г. Михайловка и Михайловский район приходилось 1,6 %. Еще более высокая концентрация наблюдалась в распределении прямых иностранных инвестиций (рис. 2).

Неравномерно и распределение прямых иностранных инвестиций внутри региона-лидера. Так, более 60 % накопленного иностранного капитала и более 76 % прямых иностранных инвестиций в г. Волгоград приходится на Дзержинский район.

Отметим, что в 2009–2010 гг. географическая концентрация поступающего иностранного капитала снизилась, и на г. Волгоград уже приходилось только 9,3 и 3,8 % вложений иностранных инвесторов. Однако концентрация прямых иностранных инвестиций все еще остается высокой – в г. Волгоград было инвестировано 64,9 и 56,9 % в 2009 и 2010 гг. соответственно.

Такое неравномерное распределение прямых иностранных инвестиций по территории Волгоградской области не только не способствует максимальному использованию тех преимуществ, которые дает эта форма международного сотрудничества, а еще больше усиливает сложившиеся региональные диспропорции в экономике региона.

Таким образом, в 2008–2010 гг. объем прямых иностранных инвестиций в Волгоградскую область уменьшился, и сократилась их доля в общем объеме поступившего капитала из-за рубежа. Наибольшее число предприятий с иностранным капиталом связывает свою деятельность с оптовой и розничной торговлей, обрабатывающими производствами. Основными партнерами при создании коммерческих организаций с иностранным капиталом на территории Волгоградского региона являются инвесторы из Кипра. В региональном распределении прямых иностранных инвестиций в регион сохраняются значительные диспропорции. В г. Волгоград и г. Волжский функционировало около 83 % общего числа действующих в регионе международных совместных предприятий. В этих же регионах осуществляется и основная доля оборота организаций с участием иностранного капитала, что не только консервирует, но и усиливает имеющиеся диспропорции в экономике Волгоградской области.

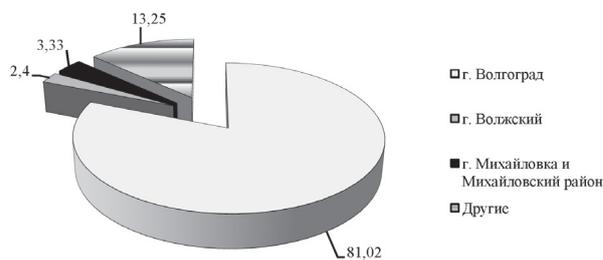


Рис. 2. Региональная структура накопленных прямых иностранных инвестиций в Волгоградскую область в 2010 гг., %

Составлено по: [2, с. 23–24].

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Деятельность организаций с участием иностранного капитала Волгоградской области в 2009 г. / Волгоградстат. Волгоград, 2010. 29 с.

2. Деятельность организаций с участием иностранного капитала Волгоградской области в 2010 г. / Волгоградстат. Волгоград, 2011. 25 с.
3. Иностраный капитал в экономике Волгоградской области / Волгоградстат. Волгоград, 2012. 21 с.
4. Волгоградская область в цифрах 2010 / Волгоградстат. Волгоград, 2011. 384 с.
5. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> (дата обращения: 01.03.2012).
6. Статистический ежегодник Волгоградской области 2010 : сборник / Волгоградстат. Волгоград, 2011. 868 с.
7. Мамедов С. В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Россию на этапе завершения глобального экономического кризиса [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=171](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=171) (дата обращения: 01.03.2012).

## REFERENCES

1. Activity of the companies with the foreign capital participation in Volgograd region in 2009 / Volgogradstat. Volgograd, 2010. 29 p.
2. Activity of the companies with the foreign capital participation in Volgograd region in 2010 / Volgogradstat. Volgograd, 2011. 25 p.
3. Foreign capital in the Volgograd region economics / Volgogradstat. Volgograd, 2012. 21 p.
4. Volgograd region in figures 2010 / Volgogradstat. Volgograd, 2011. 384 p.
5. Central statistic data base [Electronic resource] / Federal state statistics service. – Access mode: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> (date of viewing: 01.03.2012).
6. Statistical annual bulletin of Volgograd region 2010 : Bulletin / Volgogradstat. Volgograd, 2011. 868 p.
7. Mamedov S. V. The problems of the foreign investments involvement in Russia at the stage of completion of the global economic crises [Electronic resource] Access mode: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=171](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=171) (date of viewing: 01.03.2012).

УДК 339  
ББК 65.5

**Давиденко Любовь Григорьевна,**  
доцент каф. организации таможенного контроля  
Ростовского филиала Российской таможенной академии,  
аспирант каф. таможенного дела и международных отношений  
Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»,  
г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: [Luboy\\_Dayidenko@mail.ru](mailto:Luboy_Dayidenko@mail.ru)

## ИСТОРИКО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ И КОМПАРАТИВИСТСКИЙ ПОДХОД К СЕРВИСНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ В ЭКОНОМИКАХ МИРА

### HISTORICAL-GENETIC AND COMPARATIVE APPROACH TO THE SERVICE PRODUCTION IN WORLD'S ECONOMIES

*Важнейшей закономерностью развития мировой экономики является трансформация форм сервисного производства и продажи услуг. Появление международного рынка услуг явилось следствием этапа роста сферы услуг. Пассивный международный рынок услуг есть рынок, на котором продажа услуг иностранным гражданам осуществляется за пределами государства-производителя. Активный международный рынок услуг способствует общему оживлению национальных или региональных рынков. Этап динамичного роста сферы услуг привел к становлению новой структуры общественного производства. Производство национального сервисного продукта, находящегося на стадии своего интенсивного роста, является мощным фактором притяжения других отраслей промышленности и торговли. Наличие активно растущего рынка сбыта привлекает иностранных инвесторов, готовых вкладывать необходимые средства как в поддержание высокого уровня качества инфраструктуры, так и в предприятия сферы услуг и торговли.*

*The most important trend of development of the world economy is transformation of the forms of service production and*

*sale of services. The appearance of international services market was a consequence of the service industries' stage of growth. Passive international services market is the market where sale of services to foreign citizens is made outside the producer states. Active international services market encourages general recovery of national and regional markets. A phase of dynamic growth of service industries led to formation of a new structure of social production. Production of national service product, which is currently at the stage of its intensive growth, is a powerful factor for attraction of other industrial and trade branches. Actively growing market attracts foreign investors, who are willing to invest the necessary assets in maintaining of high quality level of infrastructure, as well as in service and trade enterprises.*

*Ключевые слова: международный рынок услуг, научно-технический прогресс, валовой национальный продукт, пассивный рынок, активный рынок, импорт услуг, экспорт услуг, сервисное производство, иностранные инвесторы, пассивная фаза, сфера услуг.*

*Keywords: international services market, scientific and technical progress, gross national product, passive market, ac-*

*tive market, import of services, export of services, service production, foreign investors, passion phase, service industry.*

Интенсивное развитие сферы услуг стало ключевой характеристикой XX века, объективно связанной с эволюцией экономических отношений. Следует заметить, что развитие экономики не является самоцелью, поскольку оно внутренне детерминировано с целями деятельности индивидов и направлена на удовлетворение их интересов, потребностей, предпочтений и вкусов.

Для постиндустриального периода характерна структурная перестройка экономики, в результате которой основополагающую роль начинают играть отрасли, связанные с развитием человека как личности, повышением его образовательного уровня, обеспечением высокого качества жизни отдельного индивида и общества в целом. В настоящее время важнейшей закономерностью развития мировой экономики является не только расширение рынка услуг, но и трансформация форм как сервисного производства и продажи услуг, так и взаимодействия непродуцированной сферы с представителями первых секторов народного хозяйства, что вызвано усложнением процесса производства, насыщением рынка различными товарами индивидуального спроса, а также быстрым ростом научно-технического прогресса, который приводит к изменениям не только в экономике, но и в жизни общества [1, с. 24–33].

Вместе с тем исторический анализ развития сферы услуг, трансформации ее роли в национальных и в мировой экономической системе, тенденций во взаимоотношениях с другими отраслями народного хозяйства позволяют выделить ряд эволюционных форм, сменявших друг друга на протяжении XX века. Это:

- этап роста, характеризующийся ростом доли сферы услуг в общественном производстве, не связанным с изменениями форм и содержания взаимодействий третьего сектора с промышленным производством и агропромышленным комплексом;

- этап становления и развития международного рынка услуг, характеризующийся ростом объемов экспорта – импорта услуг;

- этап формирования транснационального предпринимательства в сфере услуг, связанный с формированием и стремительным развитием транснациональных конструкций сервисного производства;

- современный этап, которому свойственно изменение содержания самой услуги как товара, превращение ее в метатоварную категорию.

В дальнейшем будут рассмотрены и проанализированы все эти исторические этапы и эволюционные формы сервисного производства.

Этап динамичного роста сферы услуг привел к становлению новой структуры общественного производства и имел место с 20–30-х годов XX века, особенно ярко его характеристики проявились по окончании мирового кризиса перепроизводства.

С 30-х годов XX столетия в экономике большинства развитых стран вполне четко стала проявляться тенденция сокращения доли материального производства в целом и его наиболее примитивных форм в частности. Так, если в США в 1869 году около 40 % валового национального продукта создавалось в сельском хозяйстве, то в 1928 году этот показатель снизился до 14 %, а сегодня он составляет не более 1,5 %. Еще более очевидны изменения в структуре занятости. Если в середине прошлого столетия в аг-

рарном комплексе было занято более 60 % работающего населения, то ныне этот показатель не превышает 2,7 %. Аналогичные тенденции наблюдаются в странах Объединенной Европы. Следует отметить, что промышленное производство оставалось фактически на одних и тех же позициях как по числу занятых, так и по величине доли в валовом национальном продукте. Позднее, в начале 90-х годов, суммарная доля как первичного, так и вторичного секторов в постиндустриальных державах стабилизировались на уровне 30–32 % их валового национального продукта, а занятость в них колеблется от 25 до 30 % от общей рабочей силы этих стран. Масштабы же сферы услуг постоянно росли и растут. (В США третичный сектор составил более 70 %, в ЕЭС на его долю приходится около 65 %, а для Японии – 59) [2, с. 140–152].

Основными характеристиками этапа роста сферы услуг были:

- сокращение доли материального производства в целом и его наиболее примитивных форм в частности;

- изменения в структуре занятости населения в пользу «третьего сектора»;

- стабилизация доли промышленного производства и сельского хозяйства в валовом национальном продукте на уровне 30–32 %;

- стремительный рост капиталовложений в предприятия сферы услуг.

Последующим этапом развития непродуцированной сферы, логично дефинированным предшествующими ее достижениями, следует считать появление и развитие международного рынка услуг. Разумеется, международный рынок услуг появился гораздо раньше (особенно финансовые рынки – детище эпохи Возрождения), но именно в двадцатом столетии он не просто обрел новое выражение, но и достиг невиданных размеров. Величина экспорта услуг вплотную приблизилась к доле в 20 % от величины мирового, а в ряде государств услуги являются первой статьёй национального экспорта.

К числу характеристик международного рынка услуг можно отнести:

- возможность оказания услуги либо в стране производителя услуги, либо в стране ее потребителя (принцип локализации), что определяет классификацию международного рынка услуг на активный и пассивный. Под первым понимается рынок услуг, на котором продажа услуги гражданам иного государства осуществляется на территории государства производителя. Пассивный международный рынок услуг есть рынок, на котором продажа услуг иностранным гражданам осуществляется за пределами родного производителя государства. Пассивный международный рынок услуг предполагает вывоз капитала за рубеж, ликвидирует возможность новых рабочих мест на родине, тем самым может противоречить интересам государства и общества в целом. Активный же международный рынок услуг, наоборот, способствует общему оживлению национальных или региональных рынков, поскольку с ведением активной международной деятельности к месту реализации услуг стекаются не только валютные сбережения зарубежных граждан, но и сами покупатели;

- непосредственно услуга не может быть вывезена за рубеж с целью продажи, возможен лишь вывоз впечатлений от ее приобретения. На основании этого экспортом услуг является вывоз впечатлений за пределы государства производителя (в случае активного международного рынка услуг) или приобретение впечатлений иностранными

гражданами (в случае пассивного международного рынка услуг), сопровождающиеся притоком капиталов в страну производителя. Импорт услуг есть ввоз в страну впечатлений от приобретенных гражданами услуг за рубежом (в случае активного международного рынка) или у иностранных продавцов (в случае пассивного международного рынка услуг) и возможен только в случае присутствия в стране спроса на услуги иностранных производителей.

В случае активного международного рынка услуг, который специфичен для услуг, неотделимых от производителя, необходимо существование иностранного спроса на эту услугу, основанное в том числе и на ценовом преимуществе. Пассивный же международный рынок услуг, предполагающий выход производителя на иностранный рынок, стирает ценовое преимущество перед иностранными конкурентами в силу аналогичных издержек и формирующихся под влиянием экономического благосостояния потребителей ценовых стратегий производителей. Следовательно, ценовое преимущество в сервисном производстве может стать причиной появления международной торговли услугами между этими странами только в форме активного рынка.

Появление международного рынка услуг явилось следствием этапа роста сферы услуг, а также установления тесных контактов и коммуникационных схем между потребителями различных государств. Это, в свою очередь, глобализовало их потребности, тенденции предпочтений, унифицировало их претензии к содержанию предлагаемых услуг, что ранжировало предоставляемые производителями различных стран услуги по их качеству.

Есть определенные барьеры в теоретическом обосновании мировой торговли услугами с позиций теории Хекшера – Олина, также актуальной в объяснении многочисленных экономических феноменов современности, включая глобализацию и транснационализацию, ввиду неясности отнесения услуги к одному из дефинированных типов торговых товаров – трудоемким или капиталоемким.

Предложенная сравнительно позднее теория подобия стран как научное обоснование мировой торговли услугами, с одной стороны, близка к реалиям и в определенный момент времени максимально точно определяла как структуру, так и содержание международных обменов сервисным продуктом, развивающихся в первую очередь между государствами, обладающими схожими социальными, экономическими, демографическими и даже культурными характеристиками. Вместе с тем последние реалии и достижения международного рынка услуг, выражающиеся, в частности, в формировании глобальных сервисных корпораций, чья коммерческая деятельность практически ничем не ограничивается, не знает барьеров ни экономического, ни социокультурного свойства; переходе к глобальной дистрибуции услуг, обладающих конкурентными преимуществами планетарного масштаба; формировании транснациональных конструкторов сервисного производства, основанных на франчайзинговых и аутсорсинговых отношениях при общем сохранении мультисистемности мироустройства (несмотря на определенные достижения так называемых «выравнивателей» мира [3, с. 45], выражающиеся прежде всего в формировании глобального информационного, обладающего универсальными характеристиками и показателями развития экономического, социального и культурного пространств), во многом остаются за пределами возможностей научного обоснования с позиций теории подобия стран.

Все это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных концепций.

Так, анализ истории развития мирового рынка услуг позволяет выделить первую фазу жизненного цикла сервисной отрасли, которую условно можно назвать пассивной. В применении к сервисному производству пассивность регионального сообщества может быть определена как стремление власти и местного населения к развитию в своем регионе сферы услуг, привлечению иностранных потребителей услуг, что может происходить даже в ущерб другим интересам сообщества (например, развитию промышленности, введению войск, сохранению культурной самобытности). Первая фаза развития экспортноориентированной сферы услуг в регионе характеризуется всемерным поощрением производителей и экспортеров национального сервисного продукта, иностранных инвесторов в зарождающуюся индустрию, активным продвижением национальных услуг на международном рынке.

Пассивная фаза отличается и максимальными затратами со стороны национальных властей, инвесторов как в собственно инфраструктуру будущего сервисного центра, так и в его продвижение на мировом рынке и одновременно минимальной отдачей от начавшего свое развитие экспорта. На данной фазе развития экспортноориентированного центра сервисного производства выстраивается активный рынок, в котором основная масса приезжающих потребителей – это местные жители либо жители соседних стран, максимально осведомленные о возможностях производимых услуг и их конкурентных преимуществах.

Второй фазой жизненного цикла экспортноориентированной сферы услуг является фаза экстенсивного роста. Экстенсивность в развитии сервисного производства выражается в стремлении национальных производителей наращивать объем экспорта услуг за счет использования все большего количества ресурсов, включая информационный и кадровый. Экстенсивная фаза является логическим продолжением пассивной и наступает, когда экспортноориентированный центр сервисного производства добился международной популярности и начал принимать большое количество иностранных потребителей. Однако стадия экстенсивного роста жизненного цикла сервисного продукта не может продолжаться бесконечно из-за наличия лимитирующих производство услуг факторов, присутствие которых объясняется как ограниченностью пропускной способности территории, так и негативностью воздействия экспортноориентированного производства на жизнь местного населения.

В связи с этим этап экстенсивного роста жизненного цикла экспортноориентированного сервисного производства непременно заканчивается, и оно, согласно диалектической логике перехода количества в качество, вступает в новую фазу своего развития – стадию интенсивного роста. Смысл интенсивного роста состоит в увеличении рентабельности сервисного производства за счет повышения качества обслуживания, основанного прежде всего на его дифференциации и индивидуализации.

В результате на интенсивной фазе собственного жизненного цикла растет цена национального сервисного продукта, однако, в силу его популярности и всемирной известности, потоки въезжающих потребителей и объемы «невидимого» экспорта ослабевают незначительно, а в силу роста отпускных цен на услуги рентабельность предприятий сферы даже вырастает.

Когда сфера услуг в стране выходит на интенсивную фазу своего развития, она становится реальной экономической силой в государстве, имеет колоссальное воздействие на все стороны жизнедеятельности народа, является своеобразным диктатором над промышленным и сельскохозяйственным производством. Производством национального сервисного продукта, находящегося на стадии своего интенсивного роста, является мощным фактором притяжения других отраслей промышленности и торговли. Центры сервисного производства (в основном города как концентраты информации и квалифицированной рабочей силы) становятся регионами, отличающимися весьма положительной для экономического развития рыночной конъюнктурой, регионами, «обрастающими» всеми атрибутами повышенной деловой активности (офисные и представительские здания, торговые центры, крупные транспортные узлы). Таким образом, производство сервисного продукта становится фактором, стимулирующим общее экономическое развитие региона или центра посредством увеличения количества потребителей на региональном рынке (за счет приезжающих потребителей). Наличие активно растущего рынка сбыта привлекает также и иностранных инвесторов, готовых вкладывать необходимые средства как в поддержание высокого уровня качества инфраструктуры, так и в предпринятия сферы услуг и торговли.

Следовательно, на завершающих фазах стадии интенсивного роста регион или центр экспортноориентированного сервисного производства становятся важнейшими элементами экономической системы государств, обладающих существенным экономическим потенциалом, высокой деловой активностью, капиталонасыщенностью, квалифицированной рабочей силой.

Фаза интенсивного роста постепенно переходит в принципиально новое состояние сервисной системы региона, которую условно можно назвать космополитической, выражающейся не в спаде активности иностранного потребления производимых услуг, а в трансформации целей их прибытия. Все большее количество приезжающих едут с более деловыми и связанными с процветающей в регионе коммерческой деятельностью, а экономическая система государства (или его отдельного региона) становится стопроцентно открытой, то есть прямо или косвенно зависящей от ширины вездного потока потребителей и состояния индустрии сервиса.

Данный этап жизненного цикла туристического продукта условно назван космополитическим, поскольку предполагает полное смешение местного населения с постоянно приезжающими иностранными гражданами, интернационализацию местной культуры, экономики, социальных устоев. Жизнь такого центра не представляется без связи с приезжими гражданами, которые привлекаются в него деловыми целями. При этом отмечается, что непосредственное обслуживание приезжающих осуществляется также приезжающими из-за рубежа сезонными работниками, а местное население постепенно отходит от работы в сфере обслуживания, получая более высокооплачиваемые должности в предприятиях торговли и финансовых структурах.

Наконец, еще одной отличительной чертой космополитического этапа жизненного цикла экспортноориентированного центра сервисного производства является постепенный переход к пассивной мировой торговле услугами, реализуемый за счет осуществления иностранных инвестиций и роста участия местных предпринимателей в организации сферы услуг иностранных государств. Актуализация

лимитирующих факторов, а также детерминированные эффектом масштаба возможности местных производителей не повышать цены на производимые услуги (что в обязательном порядке происходит на стадии интенсивного развития сферы услуг) стимулируют пассивные операции, ориентированные не на привлечение иностранных потребителей в центр сервисного производства, а перенос отдельных сервисных производств в места проживания потенциальных потребителей, тем более если последние не отличаются высокой степенью консолидации отрасли и конкурентными преимуществами.

Таким образом, на космополитической фазе сервисное производство ни в коем случае не сворачивается и производимые услуги не переживают стадию спада в результате их морального устаревания, наоборот, сфера переживает вторую волну своего рождения, увеличивая рентабельность и известность, но с акцентом на пассивные экспортные операции.

Таким образом, если на начальных (пассионарной, экстенсивного роста) стадиях жизненного цикла национального сервисного продукта происходит в основном экспорт иностранных капиталов, необходимых для развития соответствующей индустрии, то на более зрелых стадиях (интенсивного роста и особенно космополитической стадии) акцент делается на ввозе необходимой для поддержания производства национального продукта рабочей силы.

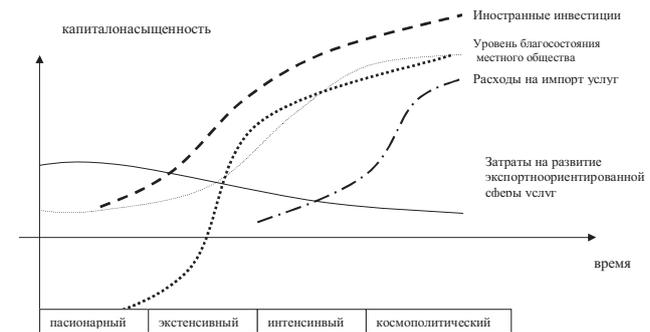


Рис. 1. Стадии жизненного цикла сервисного центра [4, с. 27]

На рис. 1 демонстрируется не только трансформация доходов и расходов местной экономической системы при ее вступлении в международный сервисный обмен, но и рост благосостояния местного населения от этапа к этапу. Благосостояние местного населения оценивается наличием капитала в местной экономической системе, составляет разность между полученными от развития сферы услуг доходами и расходами как самого местного общества на развитие отрасли, так и собственных жителей на приобретение иностранных услуг (с каждой новой фазой становящихся сравнительно все более дешевыми, хотя и обладающими меньшим качеством).

Сфера услуг каждой страны имеет свой индивидуальный, неповторимый путь развития. И хотя в одних странах уже сформировалась «сервисная экономика», а в других сфера услуг не столь развита, в целом можно говорить об общей тенденции повышения роли сервисного сектора в общемировом экономическом пространстве. В условиях активного развития сферы услуг обозначаются все новые экономические, статистические, управленческие, технологические проблемы, связанные, в частности, с торговлей услугами на мировом рынке, сервисной деятельностью на национальном уровне, функционированием отдельных организаций сферы услуг и т. д. Сервисный сектор, таким

образом, становится предметом все более пристального внимания со стороны исследователей, принадлежащих к самым различным научным направлениям, среди которых экономика, маркетинг, менеджмент.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 2. С. 24–33.
2. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество (к проблеме социальных тенденций XXI века) // *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 140–152.
3. Фридман Т. Плоский мир. М.: АСТ, 2005. 352 с.
4. Балаева А., Предводителева М. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // *Мировая экономика и международные отношения*. 2009. № 3. С. 23–29.

#### REFERENCES

1. Demidova L. Service industries in the post-industrial economy // *World economy and international relations*. 2001. # 2. P. 24–33.
2. Inozemtsev V. L. Post-industrial economy and the “post-industrial” society (to the issue of social tendencies of XXI century) // *Social sciences and the present*. 2001. # 5. P. 140–152.
3. Fridman T. Flat world. M.: AST, 2005. 352 p.
4. Balaeva A., Predvoditeleva M. Service industries in the world economy: tendencies of development // *World economy and international relations*. 2009. # 3. P. 23–29.

УДК 338.2  
ББК 65.050.17

Давиденко Иван Валерьевич,

аспирант каф. международных экономических отношений

Южно-российского института

филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,

г. Ростов-на-Дону,

e-mail: IvanD1@yandex.ru

### АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

#### THE ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CONCEPT ‘ECONOMIC SAFETY’

*Основным аспектом национальной безопасности страны является экономическая безопасность, ведь, в конечном счете, обеспечение всех аспектов национальной безопасности в определенной мере зависит от уровня развития и эффективности экономики. В связи с этим требует уточнения понятие термина «экономическая безопасность» с учетом современного положения и изменения макроэкономической ситуации. Особый акцент в статье автором сделан на необходимости рассмотрения и уточнения понятия экономической безопасности «виртуального» сектора экономики.*

*The basic aspect of the national safety of the country is the economic safety, because ultimately provision of all aspects of national safety depends, to a certain extent, on the level of development and efficiency of economy. In this connection the concept of the term ‘economic safety’ requires more precise definition taking into account the modern provisions and changes of the macroeconomic situation. The author specifically focused on the necessity to review and specify the concept of economic safety of the ‘virtual’ sector of economics.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, безопасность, риск, транснациональные компании, виртуальная экономика, факторы экономической безопасности, критерии экономической безопасности, система факторов экономической безопасности, глобализационные процессы, мировая экономика.*

*Keywords: economic safety, safety, risk, transnational companies, virtual economics, factors of economic safety, criteria of economic safety, system of economic safety factors, globalization process, world economics.*

Основной глобальной проблемой современности становится неуправляемость развития мировой экономики, которая будучи следствием развития глобализационных процессов оказывает все более острое воздействие на обеспечение экономической безопасности стран мировой экономики и более четко отражает двоякую роль влияния глобализации на мироустройство. Глобализация существенно ослабила роль государственного сектора в экономике, но в то же время не явилась катализатором создания новых международных или наднациональных механизмов регулирования, которые бы устранили возникший диссонанс и повысили управляемость. Тенденция к снижению управляемости международной системы доминировала в первой половине 2000-х гг. и еще продолжает превалировать и даже расти, этот тезис адекватно отражает ситуацию в сферах политики и обеспечения экономической безопасности. Отрицательные стороны стремительно развивающихся процессов глобализации оказывают возрастающее отрицательное воздействие на экономическую безопасность, как на глобальном, так и на региональном и национальном уровнях. Акторы угроз меняются от государства со строгой

иерархией в сторону террористических организаций, хищнически настроенных ТНК / ТНБ, осуществляющих свою деятельность по сетевому принципу. Но вне рамок глобальной экономики ни одна страна не в состоянии существовать и обеспечивать эффективную жизнедеятельность. Глобализация мировой экономики закономерно обуславливает возрастание роли обеспечения безопасности национально-государственных систем путем эффективного встраивания государств в международные экономические отношения, адекватного реагирования на новые угрозы экономическому суверенитету стран со стороны ТНК, противодействие международной террористической сети.

Само понятие «экономическая безопасность» появилось на рубеже XIX–XX вв., оно было заимствовано из зарубежной литературы и представляло синтетическую категорию, образованную на стыке двух научных областей – политологии и экономики. Хотя изучению данной проблематики посвящено много научных трудов, до сих пор нет единой трактовки данной категории. При этом чаще всего данную категорию связывают с такими понятиями, как суверенитет, независимость, устойчивость экономических систем и стабильность экономических интересов. Используя метод дедукции, первоначально рассмотрим понятия «риск», «угроза» и «безопасность».

Например, А. И. Зубков рассматривает безопасность как устойчивое состояние общественного организма, сохраняющего свою целостность и способность к саморазвитию, несмотря на неблагоприятное внутреннее и внешнее воздействие [1, с. 82]. Е. Б. Завьялова детерминирует безопасность как способность сохранить физическую целостность и территорию, поддерживать экономические отношения с другими странами мира, на различных уровнях защищать от внешнего воздействия свой характер, институты и систему управления, контролировать свои границы [2, с. 6].

В то же время В. К. Сенчагов дает три взаимосвязанных определения, раскрывающих содержание категории «безопасность» на разных уровнях научного абстрагирования, т. е. теоретической конкретизации этого понятия [3, с. 25].

1. Безопасность – непротиворечивость системы объективных законов функционирования общества.

2. Безопасность – стабильность и сбалансированность системы общественных отношений, обеспечивающих единство и взаимообусловленность системы интересов в обществе.

3. Безопасность – устойчивость воспроизводства мотивов позитивного поведения и продуктивного взаимодействия различных социальных общностей в рассматриваемой системе.

Семантически связанными с категорией «безопасность» являются понятия опасностей, угроз и рисков. Исторически понятия «опасности» и «угрозы» происходят из военно-политической области (начиная с античных времен), в то время как понятие «риски» в качестве функциональной характеристики появляется в трудах именно экономистов в начале XVIII в. (Р. Кантильон, А. Смит). В настоящее время относительно всех трех понятий ведется дискуссия в отечественной и зарубежной литературе, причем наиболее часто встречается их синонимизация.

Опасность можно определить как возможность при определенных условиях какого-либо явления (предмета, процесса и т. д.) нанести ущерб объекту безопасности, в то время как угроза есть высший уровень опасности, или единство враждебности, способности и готовности нанести ущерб объекту, т. е. опасность, переходящая в практичес-

кую плоскость (следовательно, категориально существует широкая и узкая трактовка опасности). То есть можно назвать соотношение этих двух категорий «стадийными», взаимопроницаемыми друг в друга в зависимости от состояния экономического субъекта и степени его реагирования на изменение внешней среды. Также угроза всегда более определена и сопровождается действиями, в то время как опасность носит скорее гипотетический характер [4, с. 45].

Очень тесную семантическую связь имеют категории «риск» и «безопасность», но в то же время риск предполагает вероятность неблагоприятного исхода действий какого-либо субъекта в условиях неопределенности среды его функционирования. Следовательно, поскольку риски осознаются, они имеют субъективную природу и могут быть измерены и управляемы. В этом основное отличие рисков от опасностей и угроз, так как последние вызываются также воздействием объективных, в том числе труднопрогнозируемых, факторов. В нашем понимании, риски – самый низкий уровень опасности, а угрозы – самый высокий уровень. Важнейший компонент политики обеспечения экономической безопасности страны состоит в освоении и умелом применении технологий перевода угроз в вызовы, а вызовы – в риски. Если же риски перерастают в вызовы, а вызовы в угрозы, то это несомненный признак серьезных сбоев в системе безопасности той или иной страны, которые в долгосрочной перспективе могут привести к дисбалансу международной экономической безопасности.

По мнению В. С. Аксенова, экономическая безопасность характеризует такое состояние экономики, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, устойчивое социально-направленное развитие страны, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [5, с. 205].

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 29. 04. 96 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» экономическая безопасность России – это состояние защищенности экономических интересов личности, общества и страны от внутренних и наружных угроз, основанное на независимости, эффективности и конкурентоспособности экономики страны. Объектами экономической безопасности Российской Федерации, в соответствии с указом, являются личность, общество, правительство и главные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений.

По мнению В. Панькова, национальная экономическая безопасность – это «такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства». Международная экономическая безопасность – «это такой режим функционирования международных экономических отношений, который исключает преднамеренное нанесение ущерба экономическим интересам какой-либо страны» [6, с. 26].

По мнению О. А. Белькова, экономическая безопасность – это качественно определенное состояние экономики страны, которое, с точки зрения общества, желательно сохранить либо развивать в прогрессирующих масштабах [7, с. 93].

Е. А. Олейников определяет экономическую безопасность государства как прогрессивное развитие экономического потенциала страны, обеспечивающее повышение уровня благосостояния всех членов общества, его отдельных социальных групп и формирующее основы обороноспособности страны от опасностей и угроз. Учитывая, что основой экономического развития в современном мире является научно-технический прогресс, переход к передовым технологиям, то стержнем экономической безопасности в современных условиях являются технико-экономическая независимость и технико-экономическая неуязвимость [8, с. 128].

Понятие экономической безопасности в самом общем виде означает возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз и является материальной основой национальной безопасности в целом и всех ее составляющих (продовольственная, энергетическая, научно-техническая, демографическая, экологическая и др.) [9, с. 13].

Анализируя макроаспекты экономической безопасности, коллектив авторов – Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазаренко – предлагает понимать под этим термином уровень развития экономики, который обеспечивает экономическую, социально-политическую и военную стабильность в условиях воздействия неблагоприятных факторов. Экономическая безопасность должна рассматриваться как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов России [10, с. 25].

Академик Л. И. Абалкин считает, что «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [11, с. 4].

С. С. Набойченко, считает, что экономическая безопасность – это «способность экономической системы функционировать и развиваться в условиях действия угроз, своевременно ликвидируя, ослабляя или компенсируя их, не допуская их чрезмерного накопления, преодолевая возникающие неблагоприятные внешние воздействия, обеспечивать устойчивость положения системы и ее субъектов» [12, с. 6].

В своей совместной работе Ю. И. Владимиров и А. С. Павлов, рассматривая внешнеэкономический аспект экономической безопасности, полагают, что она является важнейшей качественной характеристикой экономической системы, определяющей ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развитие народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов России [13, с. 60].

Одно из наиболее полных определений экономической безопасности, часто цитируемое в российской литературе, сформулировал С. Ю. Глазьев: «Безопасность экономическая – состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной

безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [14, с. 3].

С. В. Федораев так определяет экономическую безопасность страны – это такое состояние национальной экономики, которое гарантированно обеспечивает ее дальнейшее устойчивое и прогрессивное развитие в условиях внутренних и внешних по отношению к национальной экономике деструктивных факторов [15].

В. С. Загашвили в своем определении «экономической безопасности» усиливает акцент на объективных внешних условиях, влияющих на функционирование национальной хозяйственной системы на современном этапе развития мировой экономики. По его мнению, «национальная экономическая безопасность – это состояние национального хозяйства, обеспечивающее осуществление экономического суверенитета, увеличение экономической силы и повышение качества жизни в условиях требований, налагаемых участием в системе международной экономической взаимозависимости и в геоэкономической структуре, понимаемой как пространственно-силовая структура мирового хозяйства» [16, с. 4].

В. Сенчагов определяет понятие экономической безопасности как не только защищенность национальных интересов, но и готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества [3, с. 72].

Витковская В. считает, что экономическая безопасность – это способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровне [17, с. 5].

Можно отметить, что определение категории «экономическая безопасность» для реального сектора экономики, в той или иной степени, сформулировано, и выявлены критерии ее определения (стабильность, конкурентоспособность, рентабельность, эффективное использование существующего потенциала, способность к неуклонному экономическому росту), в то время как определение категории «экономическая безопасность» для виртуального сектора экономики еще формируется. И это несмотря на то, что в некоторых странах величина виртуального сектора экономики давно превышает размеры реального сектора. Товарооборот в виртуальной экономике возрастает, а законы «реальной» экономики распространяются и в виртуальную среду, все это создает новые возможности для ТНК – монетизации виртуальной экономики, т. е. превращение чего-то «несуществующего» в реальные деньги. Виртуальная экономика – это своего рода постэкономика, в которой вместо процесса создания продукта происходят реляционные процессы транзакций, осуществляемые посредством компьютерных сетей, и происходит сетевая организация управления предприятий. Виртуальное пространство, создаваемое виртуальной экономикой, – это совершенно новая сфера экспансии капитализма, оно требует создания нового виртуального способа производства, который в свою очередь сформирует классовую и социальную структуру.

Структурная иерархия системы экономической безопасности (на глобальном, региональном и национальном уровнях) в настоящее время сталкивается с угрозами, исходящими от институтов, организованных по сетевому принципу и получающих большую часть прибыли от работы в виртуальном секторе экономики. В этих условиях только

страны с мощной экономикой и, как следствие, высоким уровнем экономической безопасности могут отстаивать свои интересы, адекватно реагировать на вновь возникающие угрозы и вызовы, обходить и преодолевать опасности, возникающие на междунациональной экономической арене.

«Виртуальная экономика» охватывает всю поверхность земного шара, всех стран, в которых есть компьютеры и Интернет. Ю. М. Осипов отмечает, что компьютеризация явилась основой фундаментальных изменений в обществе и в экономике, стала предпосылкой некоего хаоса, имя которому виртуализм [18, с. 67]. Виртуализация делает современный мировой финансовый рынок фрагментарным и бесструктурным в силу участия в нем неконтролируемого множества инициаторов идей, она расширяет возможности компаний, предпринимателей и инвесторов при принятии управленческих решений, но одновременно повышает степень риска бизнеса, а при определенных условиях искусственно раздувает экономику и создает основы для глубоких кризисов. При этом кризисы, имеющие источник происхождения в виртуальной экономике, распространяются более стремительными темпами. Несомненно, международная экономическая безопасность в современных условиях тесно связана с финансовой неопределенностью, с разрывом реального производства и финансового сектора, с тенденцией перенесения свойств финансовой экономики на материальное производство, делая последнее как бы «несуществующим» [19, с. 125], а это сказывается на социальной трансформации, изменениях в сфере труда, и появлении новых способов производства. Пока же мировой финансовый кризис продолжает пусть замедляющееся, но все же движение по планете, так как не устранена главная причина – наличие нетоварных отношений, виртуальной экономики, где крутятся спекулятивные капиталы, во много раз превышающие денежную массу в товарном производстве [20, с. 85].

В общем, спектр взглядов на понятие «экономической безопасности» и ее состав можно представить в следующем виде: одна группа ученых считает, что экономическая безопасность – это проявление стабильности, стремление к постоянному обновлению и противостоянию внутренним и внешним угрозам; другие говорят, что экономическая безопасность – это инструмент обеспечения военной и социальной стабильности в условиях неблагоприятных воздействий и без давления извне; остальные рассматривают экономическую безопасность как инструмент обеспечения устойчивости через использование отдачи от развития какой-либо отрасли или сферы деятельности; в последнее время появились определения, включающие в понятие «экономическая безопасность» международную составляющую, а именно способность страны противостоять нестабильности на мировом рынке и отстаивать свои интересы. В связи с этим можно провести параллель между развитием глобализационных процессов, а именно их влиянием на транспарентность мировой экономики, и ростом зависимости экономической безопасности страны от степени ее интеграции в мировое хозяйство.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зубков А. И. Геополитика и проблемы национальной безопасности России : курс. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. 478 с.
2. Завьялова Е. Б. Экономическая безопасность Российской Федерации : учеб. пособие. М.: МГИМО(У) МИД России, 2004. 318 с.
3. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.
4. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 352 с.

На наш взгляд, экономическая безопасность означает обеспечение роста уровня и качества жизни граждан страны, противостояние процессам национализма, сепаратизма и международного терроризма, предотвращение дискредитации конституционного строя, сохранения суверенитета и территориальной целостности, восстановления возможности по наращиванию своей конкурентоспособности и отстаиванию национальных интересов в качестве ключевого субъекта формирующихся многополярных международных отношений.

Исходя из реалий современного мира, на наш взгляд, сущность экономической безопасности – это такое состояние экономики страны, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов на мировом уровне и сохранение ее суверенитета, гарантируется социально направленное развитие страны в целом, восстанавливается конкурентоспособность в рамках многополярных международных отношений, формируется достаточный оборонный потенциал, даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. А объективным признаком наличия экономической безопасности страны является наличие устойчивого и прогрессивного экономического роста народнохозяйственной системы, что равноценно отвечает запросам и общества и государства. А такие показатели, как зависимость экономической политики от влияния со стороны других государств, зависимость экономики страны от какой-либо одной отрасли или от внешних рынков, ослабление регулирования мировых финансовых рынков при увеличении их объемов и оборотов операций, постоянное увеличение огромной массы капиталов, растущая автономизация коммерческих и финансовых конгломератов или государственных экономических субъектов (ТНК и др.), рост интенсивности финансовых транзакций; чрезмерная зависимость национальных экономик (в частности, бюджетного сектора) от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, – лишь факторы, которые либо способствуют, либо препятствуют стабильности экономической безопасности страны. Говорить о степени влияния различных факторов на ее состояние нельзя, так как в разные промежутки времени их вес может изменяться, а управление этими факторами относится к сфере деятельности институтов власти.

Любой фактор, влияющий на экономическую безопасность страны, следует рассматривать в качестве системы, имеющей определенную структуру и состоящей из отдельных элементов, находящихся в определенных связях друг с другом и взаимодействии. Следовательно, говорить о какой-либо защищенности объекта экономической безопасности от внутренних и внешних деструктивных факторов можно лишь в том случае, если объект в целом и каждый его элемент в отдельности способны стабильно выполнять все свои функции. Поэтому необходимо обеспечивать нормальное функционирование системообразующих элементов наиболее влиятельных факторов и тем самым нормализовать их воздействие на состояние экономической безопасности страны.

5. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России: анализ, проблемы и перспективы / В. С. Аксенов. М.: Экономика, 2010. 287 с.
6. Паньков В. Экономическая безопасность: новые аспекты проблемы // Внешняя торговля. 1992. № 6. С. 26–28.
7. Бельков О. А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности // Безопасность. 1994. № 3. С. 91–94.
8. Экономическая и национальная безопасность : учебник / под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. 280 с.
9. Экономическая безопасность России. Вып. 1. (Совет Безопасности). М., 1996. 13 с.
10. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазаренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 25–44.
11. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
12. Диагностика и моделирование развития высшей школы, научно-технического потенциала и экономики регионов / С. С. Набойченко [и др.]. Екатеринбург, 2003. 263 с.
13. Владимиров Ю. И., Павлов А. С. Внешнеэкономический аспект экономической безопасности Российской Федерации // Безопасность. 1994. № 3. С. 60–65.
14. Глазьев С. Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. №1. С. 3–16.
15. Федораев С. В. К вопросу об определении понятия «экономическая безопасность страны» как научного термина [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V2/15.pdf> (дата обращения: 01.03.2012).
16. Загашвили В. С. Экономическая безопасность России. М.: Юрист, 1997. 164 с.
17. Миграция и безопасность в России / под ред. Г. Витковской, С. Панарина; Моск. Центр Карнеги. М.: Интердиалект, 2000. 341 с.
18. Осипов Ю. М. Экономическая теория под знаком перемен // Философия хозяйства. 1993. № 3.
19. Сорос Дж. Алхимия финансов: М., 1998. 368 с.
20. Кирюшин А. Н. Виртуализация мировой экономики как угроза экономической безопасности // Проблемы безопасности. 2010. № 1(9).

## REFERENCES

1. Zebkov A. I. Geopolitics and the issues of national safety of Russia: Course. SPb.: Legal center Press, 2004. 478 p.
2. Zavyalova E. B. Economic safety of the Russian Federation : textbook. M.: MGIMO(U) MID of Russia. 2004. 318 p.
3. Economic safety of Russia: General course : textbook / edited by V. K. Senchagov. 2 edition. M.: Delo, 2005. 896 p.
4. Knight F. H. Risk, uncertainty and income. M.: Delo, 2003. 352 p.
5. The world financial crisis and economic safety of Russia: analysis, issues and prospects / V. S. Aksenov. M.: Economics, 2010. 287 p.
6. Pankov V. Economic safety: new aspects of the issue // Foreign trade. 1992. # 6. P. 26–28.
7. Belkov O. A. The concept and category mechanisms of the concept of national safety // Safety. 1994. # 3. P. 91–94.
8. Economic and national safety : textbook / edited by E. A. Oleinikov. M.: Ekzamen, 2004. 280 p.
9. Economic safety of Russia. Issue 1 (Safety counsel). M., 1996. 13 p.
10. Bukhvald E., Glovatskaya N., Lazarenko S. Macro-aspects of the economic safety: factors, criteria and indices // Issues of economics. 1994. # 12. P. 25–44.
11. Abalkin L. I. Economic safety of Russia: threats and their repulse // Issues of economics. 1994. # 12. P. 4–13.
12. Diagnostics and modeling of development of the higher school, scientific and technical potential and regional economy / S. S. Naboichenko (et al.). Ekaterinburg, 2003. 263 p.
13. Vladimirov Yu. I., Pavlov A. S. The foreign economic aspect of the economic safety of the Russian Federation // Safety. 1994. # 3. P. 60–65.
14. Glazyev S. Yu. Fundamentals of providing country economic safety – alternative reform course // Russian economic journal. 1997. # 1. P. 3–16.
15. Fedorayev S. V. To the issue of definition of the concept ‘economic safety of the country’ as a scientific term [Electronic resource]. Access mode: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V2/15.pdf> (date of viewing: 01.03.2012).
16. Zagashvili V. S. Economic safety of Russia. M.: Yurist, 1997. 164 p.
17. Migration and safety in Russia, edited by G. Vitkovskaya and S. Panarin; Moscow center of Carnegy. M.: Interdiialekt. 2000. 341 p.
18. Osipov Yu. M. Economic theory under the sigh of changes // Philosophy of economy. 1993. # 3.
19. Soros G. Alchemy of finances. M., 1998. P. 125.
20. Kiryushin A. N. Virtualization of the world economics as the threat to economic safety // Problems of safety. 2010. # 1 (9). P. 85.

УДК 338.2

ББК 65.9

Атаев Арслан Мурадович,

аспирант каф. международных экономических отношений

Южно-Российского института

филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,

г. Ростов-на-Дону,

e-mail: Arslan2202@yandex.ru

## АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ПО УРЕГУЛИРОВАНИЮ ВНЕШНЕДОЛГОВОГО КРИЗИСА

### POLICY RESPONSES TO THE EXTERNAL DEBT CRISIS IN THE SOUTHEAST ASIA

В статье проведен анализ антикризисной политики по урегулированию внешнедолгового кризиса начала 1998 г. в странах Юго-Восточной Азии на основе Индонезии, Малайзии, Филиппин и Таиланда. Рассмотрены основные блоки экономической политики, включающие фискальную и монетарную политику, реструктуризацию корпоративного и финансового сектора. Выявлены основные недостатки антикризисной политики – рестриктивная монетарная и фискальная политика, массовое закрытие банковских учреждений. В заключение, на основании проведенного анализа, предложены рекомендации по профилактике и преодолению внешнедолговых кризисов.

The analysis of anti-crisis policy for settling external-debt crisis of the beginning of 1998 in the South-East Asia on the basis of Indonesia, Malaysia, Philippines and Thailand has been performed in the article. The main blocks of the economic policy, including fiscal and monetary policy, restructuring corporate and financial sector, have been reviewed. The main disadvantages of anti-crisis policy, restrictive monetary and fiscal policy, mass closing of the bank institutions, have been revealed. In the conclusion, on the basis of the performed analysis, the recommendations for preventive measures and overcoming of the external-debt crisis have been proposed.

**Ключевые слова:** Юго-Восточная Азия, внешнедолговой кризис, монетарная политика, фискальная политика, реструктуризация, антикризисная политика, корпоративный сектор, банковский сектор, необслуживаемые кредиты, коэффициент достаточности капитала, рекапитализация.

**Keywords:** Southeast Asia, external debt crisis, monetary policy, fiscal policy, restructuring, anti-crisis policy, corporate sector, banking sector, non-performing loans, capital adequacy ratio, recapitalization.

Валютный кризис 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии (далее – ЮВА) спровоцировал возникновение внешнедолгового кризиса в конце 1997 г. – начале 1998 г. Внешнедолговой кризис развивался по V-образной форме (рис. 1). Вслед за глубоким падением экономики последовал стремительный подъем до докризисного уровня. Несмотря на внешнюю симметричность развития кризиса, основные параметры восстановления различались внутри группы изучаемых стран. Докризисный уровень производства был достигнут на Филиппинах через год после начала долгового кризиса, в Малайзии – приблизительно через 2 года, в Таиланде и в Индонезии процесс восстановления растянулся на 3 и 5 лет соответственно. В последних двух странах сокращение производства достигало двузначных цифр.

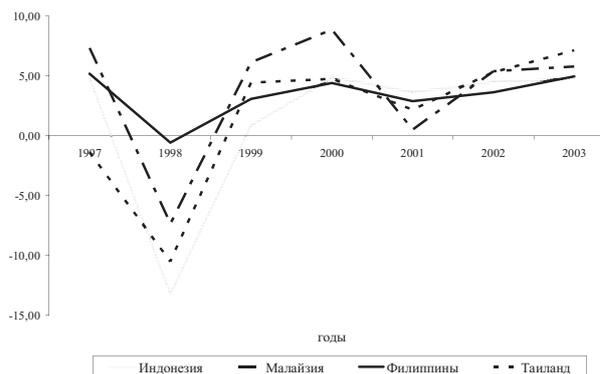


Рис. 1. Динамика темпов прироста реального ВВП, %  
Составлено автором на основе электронной базы данных [9].

Глубина падения азиатских экономик и период их восстановления в значительной степени были обусловлены особенностями антикризисной политики, реализуемой в странах ЮВА. Индонезия и Таиланд вплоть до начала восстановительного процесса проводили преимущественно либеральную экономическую политику, разработанную МВФ в качестве условия предоставления финансовой помощи. Долговой кризис, в отличие от валютного, в малой степени затронул экономику Филиппин, вследствие незначительной доли краткосрочной иностранной задолженности в пассивах финансового и корпоративного сектора. Филиппины при консультативном содействии МВФ проводили политику, построенную на либеральных принципах. В отличие от других стран ЮВА, Малайзия не прибегала к консультативной и финансовой поддержке МВФ. Антикризисная политика Малайзии носила в меньшей степени либеральный характер и отличалась приданию государству определяющей роли в процессе выхода из кризиса.

Можно выделить следующие основные составляющие блоки антикризисной программы стран ЮВА.

1. Денежно-кредитная политика. Со второй половины 1997 г. примерно до III квартала 1998 г. кризисные страны проводили рестриктивную монетарную политику посредством количественного ограничения кредитования и поддержания высоких процентных ставок с целью стабилизации валютного курса и ограничения оттока капитала (см. рис. 2). Например, во всех странах ЮВА средние ставки процента по первоклассным кредитам (Prime Rate) за 1998 г. увеличились примерно на 30 % по сравнению с докризисным 1996 г., и составили в Индонезии 32 %, на Филиппинах – 16,8 %, в Таиланде и Малайзии – 14,4 и 12 % соответственно. Ставки по трехмесячным межбанковским кредитам (далее – ТМК) имели тенденцию к снижению с I квартала 1998 г. и к III кварталу приблизились к докризисному уровню

(табл. 1). Исключением является Индонезия. Так, в III квартале 1998 г. ставки по ТМК достигли 56,7 %, превысив уровень начала 1997 г. (13 %) более чем в 4 раза. Лишь к концу 1999 г. ставки по краткосрочным кредитам приблизились к предкризисному уровню. Высокие ставки процента в Индонезии были обусловлены чрезмерным уровнем инфляции, которая в IV квартале 1998 г. составила 78,4 %. Во II и III квартале 1998 г. и в I 1999 г. реальные ставки процента являлись отрицательными: -2, -20 и -14 % соответственно. В остальных странах ЮВА также наблюдался рост инфляции в 1998 г., однако ее масштабы не были такими угрожающими. Тем более, в 1999 г. инфляция опустилась ниже предкризисного уровня. ИПЦ в 1998 г. составил в Малайзии 5,3 %, на Филиппинах и в Таиланде – 9,26 и 8 % соответственно.

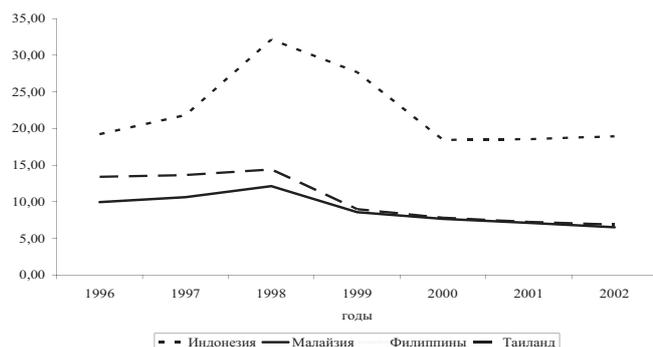


Рис. 2. Процентные ставки по первоклассным кредитам в кризисный период, %

Составлено автором на основе электронной базы данных [9].

Таблица 1

**Ставка по трехмесячным межбанковским кредитам, %**

| Годы / Страна | 1997 Q4 | 1998 Q1 | 1998 Q2 | 1998 Q3 | 1998 Q4 | 1999 Q4 | 1998  |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|
| Индонезия     | 25,8    | 34,80   | 47,90   | 56,70   | 41,30   | 12,60   | 45,18 |
| Малайзия      | -       | 11      | 11,2    | 7,5     | 6,5     | 3,2     | 9,05  |
| Филиппины     | 31,4    | 18,90   | 17,3    | 16,3    | 15,7    | 11,2    | 17,05 |
| Таиланд       | 26      | 23,5    | 22      | 9,5     | 7,8     | 5       | 15,70 |

Составлено на основе данных [10].

2. Фискальная политика. Аналогично монетарной, с начала кризиса и до III квартала 1998 г. рассматриваемые страны проводили ограничительную фискальную политику, целью которой являлись: 1) стабилизация национальной валюты; 2) уменьшение дефицита платежного баланса; 3) мобилизация средств для реструктуризации банковского сектора. Первоначально в качестве ориентира фискальной политики МВФ был рекомендован профицитный бюджет в размере 1 % ВВП. Впоследствии данный показатель в ходе кризисного процесса неоднократно менялся в сторону увеличения. Для сохранения сбалансированного бюджета азиатские страны сократили государственные расходы и повысили некоторые виды налогов, в частности налог на добавленную стоимость. Так, в 1998 г. совокупные расходы в постоянных ценах уменьшились в Индонезии на 9,8 %, на Филиппинах – на 10,7 %, в Таиланде и в Малайзии – на 17,2 и 3,7 % соответственно. Совокупные доходы сократились в среднем по рассматриваемым странам на 20–22 % (табл. 2).

Начиная с конца 1998 г. фискальная политика стран ЮВА приобретает экспансионистский характер в ответ на продолжавшийся спад производства. Увеличение расходов было направлено на поддержание эффективного спроса для стимулирования производства. Средние темпы прироста совокупных расходов за 1999–2002 гг. составили в Таиланде 0,4 %, в Индонезии и на Филиппинах – около 3 %, в Малайзии – 6,7 %. При этом динамика инвестиционных расходов государства единственно в Малайзии в кризисный и в восстановительный периоды имела ярко выраженный повышательный тренд. Так, средние темпы прироста данного показателя за 1999–2002 гг. составили в Малайзии 14,5 %, в Индонезии – 2,7 %, в Таиланде и на Филиппинах – -9,2 и -4,7 % соответственно. Снижение налоговых доходов вследствие спада производства и рост расходов способствовали поддержанию дефицитного бюджета на всем протяжении развития кризиса. Среднее значение дефицита госбюджета за 1998–2002 гг. находилось на уровне 2–2,5 % в Индонезии и Таиланде, 3,7 % – на Филиппинах и 4,4 % – в Малайзии.

Таблица 2

**Динамика фискальных показателей, %**

| Показатели                | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Индонезия                 |         |         |         |         |         |         |
| Совокупные доходы бюджета | 13,82   | -20,52  | 14,49   | -16,77  | 28,33   | -5,79   |
| Налоговые доходы          | 9,89    | -17,64  | -3,41   | -14,86  | 40,20   | 7,37    |
| Совокупные расходы        | 18,09   | -9,87   | 17,63   | -21,25  | 35,88   | -9,36   |
| Инвестиционные расходы    | -5,22   | -17,98  | 30,10   | -56,82  | 151,91  | 6,87    |
| Дефицит бюджета, % от ВВП | 0,47    | -1,69   | -2,50   | -1,19   | -2,79   | -1,72   |
| Малайзия                  |         |         |         |         |         |         |
| Совокупные доходы бюджета | 9,00    | -20,49  | 3,42    | -3,14   | 30,68   | 1,78    |
| Налоговые доходы          | 9,63    | -22,08  | -0,02   | -4,43   | 32,45   | 5,43    |
| Совокупные расходы        | 1,16    | -3,78   | 10,40   | 9,95    | 22,05   | 2,68    |
| Инвестиционные расходы    | 10,79   | 9,29    | 25,25   | 7,14    | 38,95   | -0,66   |
| Дефицит бюджета, % от ВВП | 2,35    | -1,77   | -3,15   | -5,76   | -5,51   | -5,60   |
| Филиппины                 |         |         |         |         |         |         |
| Совокупные доходы бюджета | 7,97    | -19,68  | -2,91   | 1,56    | 3,67    | -3,25   |
| Налоговые доходы          | 5,47    | -17,41  | -2,78   | 0,81    | 0,88    | -2,72   |
| Совокупные расходы        | 9,53    | -10,75  | 7,52    | 4,17    | 3,61    | 5,30    |
| Инвестиционные расходы    | -6,75   | -26,96  | 33,01   | -8,09   | -9,96   | -----   |
| Дефицит бюджета, % от ВВП | 0,06    | -1,88   | -3,75   | -4,00   | -4,00   | -5,24   |

Окончание табл. 2

| Показатели  | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Таиланд   |         |         |         |         |         |         |
| Совокупные доходы бюджета                                     | -4,52   | -22,49  | 3,53    | 3,11    | 2,00    | 12,12   |
| Налоговые доходы  | -6,90   | -24,29  | 4,04    | 5,66    | 1,61    | 12,20   |
| Совокупные расходы  | 9,31    | -17,19  | 3,00    | 1,06    | 4,34    | 4,31    |
| Инвестиционные расходы  | 25,97   | -39,78  | -14,06  | -16,08  | -3,25   | 5,78    |
| Дефицит бюджета, % от ВВП                                     | -1,50   | -2,79   | -3,33   | -2,23   | -2,40   | -1,41   |
| Темпы прироста рассчитаны на основе данных в постоянных ценах |         |         |         |         |         |         |

3. Реформирование финансового сектора. Для реструктуризации проблемных предприятий финансового и корпоративного секторов в кризисных странах были учреждены специализированные институты, наделенные соответствующими полномочиями. В январе 1998 г. в Индонезии было создано Агентство по реструктуризации при ЦБ Индонезии (IBRA), при котором спустя три месяца был образован Комитет по управлению активами (AMU) с целью приобретения необслуживаемых долгов (*non-performing loans – NPL*) у слабых банков.

Летом 1998 г. в Малайзии были образованы три ключевых института: Комитет по управлению активами – Данахарта (планируемый срок существования от 5 до 10 лет), Фонд государственного капитала – Данамодаль с уставным капиталом в 16 млрд ринггит и Комитет по реструктуризации корпоративных долгов (CDRC). Цель создания Данахарта состояла в ликвидации необслуживаемых долгов банковского сектора. Данамодаль был предназначен для рекапитализации кредитных учреждений. Основная функция CDRC заключалась в содействии нахождения взаимоприемлемого решения между кредиторами и заемщиками по вопросам реструктуризации долгов.

Для реализации структурных реформ финансового и корпоративного сектора осенью 1997 г. в Таиланде были созданы Служба по реструктуризации финансового сектора (FRA), Комитет по управлению активами (AMC) и Организация по управлению ипотечными кредитами. В 1998 г. тайским правительством учреждены Комитет по реструктуризации корпоративных долгов и Раданазин Банк для покупки «хороших» активов ликвидированных компаний.

Оздоровление финансового сектора в странах ЮВА осуществлялось посредством следующих основных мер:

- предоставление кредитов проблемным банкам;
- предоставление гарантий вкладчикам и кредиторам;
- скупка «плохих долгов»;
- национализация;
- слияние;
- реструктуризация долгов;
- ликвидация слабых банков;
- оптимизация институциональной структуры банковской системы.

Индонезия и Таиланд проводили преимущественно жесткую либеральную политику с акцентом на ликвидацию проблемных финансовых учреждений. Ликвидации подвергались банки с коэффициентом достаточности капитала ниже 8 %, рекомендованные МВФ. В Индонезии в 1997 г. были закрыты 16 частных банков, в 1999 г. – 38 частных банков. Из 160 частных банков в середине 1997 г. летом 1999 г. жизнеспособными являлись лишь 60. В 1997 г. в Таиланде были ликвидированы 56 из 58 слабых финансовых учреждений. С июня 1997 г. по сентябрь 1999 г. количество частных финансовых компаний уменьшилось с 90 до 20. На реформирование финансового сектора было выделено

Индонезией 310 трлн рупий, в Таиланде в 1998 г. на данные цели истрчено 300 млрд бат. Ключевые мероприятия, реализованные в Индонезии и Таиланде в процессе реформирования финансового сектора, обобщены в табл. 3.

Таблица 3

**Хронология основных мероприятий, направленных на реформирование финансового сектора**

| Годы | Индонезия  | Таиланд  |
|------|--|--|
| 1997 | закрытие 16 частных банков   | приостановлена деятельность 58 финансовых компаний, из них 56 ликвидированы                |
|      | предоставление гарантий по депозитам   |  |
| 1998 | предоставление IBRA гарантий по облигациям 212 коммерческих банков                         | национализация 6 частных банков  |
|      | взятие под контроль IBRA 54 коммерческих и региональных банков                             | реабилитация 2 частных банков и последующая их продажа частным инвесторам                  |
|      | приостановление деятельности 7 коммерческих банков и взятие под контроль IBRA еще 7 банков | рекапитализированы 12 финансовых компаний и в последующем поглощены государственным банком |
|      | слияние 4 государственных банков в один  |  |
|      | снижение входных барьеров для иностранных банков на индонезийский финансовый сегмент       |  |
| 1999 | закрытие 38 частных банков   | закрыты две частные финансовые компании  |
|      | приобретение IBRA 7 коммерческих банков  |  |

Малайзия в процессе перестройки финансового сектора не ликвидировала ни одного банковского учреждения. Издержки реструктуризации банков, по некоторым оценкам, составили 18 % ВВП [1]. Реформирование финансового сектора включало в себя:

- слияние и поглощение финансовых компаний. В 1998 г. из 39 финансовых компаний посредством слияния были образованы 8 банковских учреждений. В начале 2000 г. в процессе слияния из 54 финансовых учреждений сформированы 10 крупных банков;
- скупку необслуживаемых долгов. Данахарта выкупила практически весь объем NPL банковского сектора, истратив на это 42 млрд ринггит. В первую очередь Данахарта скупала проблемные долги промышленных предприятий и естественных монополий, имеющих стратегическое значение для народного хозяйства. К марту 1999 г. были выкуплены долги практически всех инфраструктурных и промышленных корпораций;

– изменение стандартов банковской деятельности, включавшее:

а) корректировку классификации долгов, направленное на своевременное диагностирование проблемы: снижение периода просрочки для необслуживаемых кредитов – с 6 до 3 месяцев, для субстандартных кредитов (*substandard loan*), не превышающих 1 млрд ринггит, – с 6 до 3 месяцев, для сомнительных кредитов (*doubtful loan*) – с 12 до 6 месяцев, для безнадежных долгов (*loss loan*) – с 24 до 12 месяцев;

б) отмену 20-процентного обеспечения субстандартных кредитов;

в) увеличение ограничений на кредиты для приобретения акций трастовых фондов;

г) снижения нормы резервирования с 6 до 4 %.

Следует также осветить следующие меры, оказавшие влияние на финансовое состояние банковских учреждений Малайзии:

– установление фиксированного режима валютного курса после его отмены летом 1997 г. В сентябре 1998 г. обменный курс ринггита был зафиксирован на уровне 3,8 ринггит за один доллар США;

– введение контроля за трансграничным движением капитала посредством: 1) отмены платежной силы ринггита за пределами Малайзии с 1 октября 1999 г., поскольку, по мнению правительства, малайзийская валюта, сконцентрированная в оффшорах, была источником спекулятивных операций (объем ринггитов в оффшорах оценивался в 5–6 млрд долл. [2]); 2) ограничения вывоза капитала, за исключением случаев оплаты импорта; 3) принятия годичного моратория на все связанные с портфельными инвестициями операции, при этом движение капитала в форме прямых инвестиций не ограничивалось.

Филиппины не проводили широкомасштабной реструктуризации банковского сектора. В 1997 г. было закрыто 14

банков – 13 сельских и 1 сберегательный, в 1998 г. – 22 банка – 6 сберегательных, 1 коммерческий и 15 сельских. При этом удельный вес ликвидированных банков, не включая сельских, в совокупных активах банковской системы составил 0,01 и 0,04 % соответственно в 1997 и 1998 г. Реформирование банковского сектора в кризисный период было направлено на повышение устойчивости банковской системы, стимулирование консолидации посредством слияний и поглощений. Для реализации указанных задач был увеличен норматив достаточности капитала, а также сняты ограничения на участие иностранных инвесторов в акционерном капитале банков (с 60 до 100 %), что, по мнению правительства, позволит ускорить процесс консолидации банковского сектора.

В отличие от других стран ЮВА, финансовый кризис оказал незначительное воздействие на банковский и корпоративный сектор Филиппин, что было обусловлено низкой долей краткосрочного иностранного капитала в пассивах корпораций и относительно эффективной системой банковского регулирования и надзора. По оценкам специалистов Goldman&Sachs, в преддверии кризиса характеристики банковской системы Филиппин являлись наиболее благоприятными с точки зрения устойчивости по сравнению с остальными рассматриваемыми странами [3]. Так, институциональная структура системы банковского регулирования на Филиппинах оценивалась «хорошо», в то время как в Индонезии и Малайзии – «удовлетворительно», а в Таиланде характеризовалась как «слабая» (табл. 4). Доля необслуживаемых кредитов в общей сумме активов в пик кризиса не превышала на Филиппинах 20 %, для сравнения данный показатель достигал в Индонезии и Таиланде 50 %, а по некоторым оценкам – превышал указанный уровень в 1,5 раза. Коэффициент достаточности капитала являлся самым высоким на Филиппинах среди стран ЮВА и не опускался ниже 15 % на протяжении кризиса.

Таблица 4

**Показатели институциональной структуры банковской системы, середина 1997 г.**

| Страна    | Институциональная структура банковского регулирования | Качество банковского надзора | Прозрачность      | Уязвимость (0 – очень низкая, 24 – очень высокая) |
|-----------|---|------------------------------|-------------------|---|
| Индонезия | удовлетворительно +                                   | слабо +                      | удовлетворительно | 15  |
| Малайзия  | удовлетворительно +                                   | слабо +                      | удовлетворительно | 15  |
| Филиппины | хорошо  | удовлетворительно            | удовлетворительно | 13  |
| Таиланд   | слабо +   | слабо                        | плохо +           | 22  |

Примечание: «+» – наблюдается тенденция к улучшению.

4. Реформирование корпоративного сектора. Политика урегулирования корпоративного долга в странах ЮВА была основана на Лондонском подходе, в соответствии с которым должники принимали обязательство по реорганизации операционной деятельности с целью повышения ее рентабельности в обмен на реструктуризацию долга со стороны кредиторов. Целью данной политики было создание благоприятных условий для обеспечения добровольного внесудебного урегулирования корпоративной задолженности. Для реализации указанной политики Индонезией была принята Джакартская инициатива в сентябре 1998 г., разработанная на основе Лондонского подхода. Джакартская инициатива дополняла Франкфуртское соглашение о принципах урегулирования долговых проблем иностранными банками с отечественными должниками, которое было подписано в июне 1998 г. с основными кредиторами Индонезии в г. Франкфурт. Аналогичные принципы были

выработаны в Таиланде осенью 1998 г., получившие название Бангкокских правил. Кроме того, тайское правительство ввело временные (с 1 января 1998 г. по 31 декабря 1999 г.) налоговые льготы для стимулирования процесса реструктуризации.

Координация процесса реструктуризации была возложена на созданные правительством институты по управлению активами. Основными инструментами реструктуризации являлись уменьшение процентной ставки и увеличение сроков обслуживания долгов. В Малайзии Комитет по реструктуризации корпоративных долгов (CDRC) провел реструктуризацию 72 % корпоративных долгов, переданных ему в марте 2001 г. К сентябрю 1999 г. в процесс реструктуризации в Таиланде было вовлечено 1,9 трлн бат проблемных долгов, 60 % из которых принадлежало 700 крупным компаниям. Консультативный комитет по реструктуризации корпоративных долгов (CDRC) реструктурировал

47 % долгов, находящихся на его балансе. В Индонезии к декабрю 1999 г. 323 фирмы, с совокупным внешним долгом в размере 23 млрд долл. и внутренним – 14,7 трлн рупий, вели переговоры с рабочей группой Джакартской инициативы. Новые соглашения с кредиторами подписали 58 компаний с суммой внешнего долга в размере 3 млрд долл. и внутреннего – 2,2 трлн рупий. На Филиппинах в 1997 и 1998 г. более 50 компаний с долгом, составляющим 109 млрд песо обратились в Комиссию по ценным бумагам и фондовым рынкам с просьбой о приостановлении платежей. В 1999 г. количество обращений сократилось до 12 с суммой долга в 19 млрд песо [4].

В целом процесс реструктуризации корпоративной задолженности в странах ЮВА развивался очень медленно, и значительно отставал от темпов реструктуризации банковского сектора. Например, по состоянию за сентябрь 2001 г. Индонезией и Таиландом было реструктурировано не более 6 % выкупленных проблемных долгов; хотя в Малайзии данный показатель достигал 83 %, но объем выкупленных государством долгов не превышал 40 % от общего объема проблемных долгов (табл. 5). Аналитики Азиатского Банка Развития выделяют следующие причины медленного процесса реструктуризации: 1) политическое вмешательство, 2) сопротивление со стороны работников, 3) неэффективная судебная система, 4) неразвитое законодательство о банкротстве, 4) концентрация прав собственности на предприятие в руках одной семьи [5].

Таблица 5

**Показатели процесса реструктуризации за 2001 г.**

|  | Индонезия | Малайзия  | Таиланд |
|--|-----------|-----------|---------|
| Организация по реструктуризации                    | IBRA      | Danaharta | TAMC    |
| Необслуживаемые долги (NLP), млрд. долл.           | 32        | 12,7      | 12,9    |
| Приобретенные государством NLP, % от общего объема | 85,2      | 39,4      | 40,9    |
| Ликвидированные NLP, % от приобретенных            | 5,6       | 83,3      | 3       |

Примечание: TAMC – Тайская корпорация по управлению активами.

Таблица составлена на основе данных [10].

С конца 1998 г. (для Индонезии – с начала 1999 г.) начинается стадия подъема азиатских экономик. Основными факторами восстановления являлись пересмотр антикризисной программы в сторону смягчения монетарной и фискальной политики, улучшение внешнеэкономической конъюнктуры, способствовавшие увеличению экспорта и возобновлению притока капитала. При этом следует отметить, что в механизме восстановления малазийской экономики заметная роль отводилась растущим государственным расходам, оказывавшим мультипликационный эффект на совокупный уровень спроса. В Таиланде и Индонезии аналогичную роль выполнял возрастающий спрос частного сектора. Также немаловажное значение принадлежало развитию экспорта, обусловленному экспортоориентированным характером азиатских экономик.

Таким образом, можно выделить следующие недостатки антикризисной политики стран ЮВА:

а) первоначальная (с середины 1997 и до III квартала 1998 г.) *рестриктивная фискальная политика* в условиях спада деловой активности способствовала дальнейшему углублению рецессии вследствие сокращения эффективного спроса. Так, расходы домашних хозяйств на конечное пот-

ребление в постоянных ценах уменьшились на 6,1 % в Индонезии, на 10,2 % – в Малайзии и на 12 % – в Таиланде. Докризисный уровень расходов в азиатских странах был достигнут к 2000–2001 гг.

В предкризисный период страны ЮВА проводили сбалансированную бюджетную политику и в преддверии кризиса располагали профицитным бюджетом. С начала возникновения кризиса азиатские страны имели возможность проводить экспансионистскую фискальную политику без серьезного ущерба для бюджета. Стабилизация текущего счета посредством фискальных ограничений априори являлась неэффективной, поскольку в странах ЮВА динамика платежного баланса в значительной степени была обусловлена расходами корпоративного сектора, а не фискальной политикой государства. По оценкам Всемирного Банка, в целом по восточно-азиатскому региону фискальное стимулирование в размере 1 % ВВП способствует приросту производства на 2 процентных пункта [6, p. 16];

б) *ограничительная монетарная политика*, реализуемая с середины 1997 г. до середины 1998 г., привела к кредитному сжатию, что оказало непосредственное воздействие на снижение инвестиционной активности и ухудшение балансов корпоративного сектора. Так, относительный уровень внутреннего кредитования частного сектора в 1997–1999 гг. сократился в Индонезии в 3 раза, составив 20,5 % ВВП, в Таиланде и на Филиппинах – примерно в 1,5 раза, составив соответственно 132 и 38,5 % ВВП, в Малайзии – на 6 %, опустившись до 150 % ВВП. За 1998–2001 гг. инвестиции в основной капитал в постоянных ценах в среднем сокращались на 9–10 % в Индонезии и Малайзии, на 12 % – в Таиланде и на 2,4 % – на Филиппинах. Среднее значение показателя за указанный период составило в Малайзии 25 %, в остальных странах – примерно 21–22 %. В свою очередь, падение инвестиций привело к росту безработицы. Среднее значение нормы безработицы в 1998–2001 гг. находилось на уровне 2,8 % – в Таиланде, 3,2 % – в Малайзии, 6,5 % – в Индонезии и 10,2 % – на Филиппинах.

Ряд авторов полагают, что рестриктивная монетарная политика, в противоположность преследуемой цели, провоцировала утечку капитала и оказывала дестабилизирующее воздействие на валютный курс. Например, по мнению Дж. Сакса, в условиях преобладания отрицательных ожиданий, повышение процентных ставок является сигналом для иностранных инвесторов о необходимости изъятия капитала, а не привлечения, как полагали специалисты МВФ [7]. Данная гипотеза всецело укладывается в практику развития азиатского кризиса;

в) *массовое закрытие банков* в Индонезии и Таиланде провоцировало возникновение банковских набегов, что в сочетании с рестриктивной монетарной политикой способствовало дальнейшему углублению кредитного сжатия. Р. Ку справедливо отмечает, что в условиях системного банковского кризиса в первую очередь должна быть решена проблема кредитного сжатия посредством предоставления банкам ликвидности (например, в форме слияния, временной национализации), далее возможно приступать к реструктуризации рыночными методами [8, p. 21].

Давая интегральную оценку антикризисной политики, можно отметить, что малазийское правительство действовало относительно адекватно сложившейся ситуации. Напротив, ортодоксальная антикризисная программа Индонезии являет собой пример крайне деструктивной политики, определившей остроту протекания кризиса в данной стране. Также как малоэффективные следует оценивать меры,

реализованные в Таиланде, вследствие чрезмерной либеральной ориентированности.

Проведенный анализ антикризисной политики стран ЮВА позволяет выработать эффективные меры по регулированию и профилактике фиктивных кризисов. Меры по регулированию включают в себя:

- введение контроля над трансграничным движением капитала;
- временную фиксацию национальной валюты к резервной;
- поддержание ликвидности банковской системы, например, посредством временной национализации, слияния, предоставления кредитов, покупки «плохих долгов»;
- смягчение денежно-кредитной политики.

Перечисленные мероприятия имеют первостепенный характер и требуют немедленной реализации непосредственно после возникновения кризисной ситуации. Основная цель данных мероприятий заключается, во-первых, в недопущении трансформации внешнедолгового кризиса в экономический и, во-вторых, возникновения банковской паники, как это было в странах ЮВА. При этом следует учитывать, что реализация ограничительной фискальной

и монетарной политики, а также массовая ликвидация банков на первоначальном этапе отрицательно влияет на развитие кризисного процесса.

После стабилизации кризисной ситуации необходимо приступить к реализации среднесрочных мер, носящих профилактический характер. Данные меры направлены на повышение устойчивости институциональной структуры финансовой системы и содержат:

- ограничение притока краткосрочного иностранного капитала;
- повышение устойчивости банковской системы, например, посредством увеличения страхового возмещения по вкладам;
- формирование кризисного фонда стабилизации банковского сектора;
- повышение прозрачности финансовых операций;
- стимулирование внутренних накоплений;
- введение плавающего валютного режима;
- повышение качества и усиление банковского регулирования и надзора;
- поддержание баланса золотовалютных резервов и краткосрочного капитала.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ри Г., Ох С. В глаза азиатского финансового водоворота: реформы банковского сектора Азиатско-тихоокеанского региона // Рост вызовов в Азии: исследование финансовых рынков. Азиатский банк развития. 2000. № 1. С. 49–106.
2. Намбияр Ш. Малайзия и глобальный кризис: влияние, противодействие и восстановление баланса // Рабочая книга Азиатского банка развития. 2009. № 148. 23 с.
3. Рамос Р. Азиатские банки в условиях риска: устойчивость, уязвимость // Goldman Sachs: банковские исследования. 1997. 24 с.
4. Отчет о восстановлении // Азиатский банк развития. 2000. Март. 92 с.
5. Отчет о восстановлении // Азиатский банк развития. 2001. Июнь. 20 с.
6. Прадумна Р. Восточноазиатский финансовый кризис: экономическое восстановление // Отчет EDRC. Азиатский банк развития. 1999. № 7. 19 с.
7. Раделет С., Сакс Дж. Развитие восточноазиатского финансового кризиса // Гарвардский институт международного развития. 1998. 36 с.
8. Прадумна Р., Джозеф Л. Восточноазиатский кризис: выработка макроэкономической политики // Рост вызовов в Азии: исследование финансовых рынков. Азиатский банк развития. 2000. № 1. С. 2–48.
9. Официальный сайт Всемирного Банка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do> (дата обращения: 05.03.2012).
10. Asia Economic Monitor: Asian Development Bank. 2001. December. 140 p.
11. Rhee G., Oh S. In the Eye of the Asian Financial Maelstrom: Banking Sector Reforms in the Asia-Pacific Region // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 2000. # 1. P. 49–106.
12. Kawai M. The Economic Crisis and Banking Sector Restructuring in Thailand // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 1999. # 11. P. 37–104.

### REFERENCES

1. Rhee G., Oh S. In the Eye of the Asian Financial Maelstrom: banking Sector Reforms in the Asia-Pacific Region // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 2000. # 1. P. 49–106.
2. Nambiar Sh. Malaysia and the Global Crisis: Impact, Response, and Rebalancing Strategies // ADBI Working Paper Series. 2009. # 148. 23 p.
3. Ramos R. Asian Banks at Risk: Solidity, Fragility. Mimeo // Banking Research. Goldman Sachs. 1997. 24 p.
4. Asia Recovery Report // Asian Development Bank. 2000. March. 92 p.
5. Asia Recovery Report // Asian Development Bank. 2001. June. 20 p.
6. Pradumna R. East Asian Financial Crisis – An Agenda For Economic Recovery // EDRC Briefing Notes. Asian Development Bank. 1999. # 7. 19 p.
7. Radelet S., Sachs J. The Onset of the East Asian Financial Crisis // Harvard Institute for International Development. 1998. 36 p.
8. Pradumna R., Joseph L. The East Asian Crisis: Macroeconomic Policy Design and Sequencing Issues // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 2000. # 1. P. 2–48.
9. Official site of the World Bank [Electronic resource]. Access mode: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do> (date of viewing: 05.03.2012).
10. Asia Economic Monitor: Asian Development Bank. 2001. December. 140 p.
11. Rhee G., Oh S. In the Eye of the Asian Financial Maelstrom: Banking Sector Reforms in the Asia-Pacific Region // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 2000. # 1. P. 49–106.
12. Kawai M. The Economic Crisis and Banking Sector Restructuring in Thailand // Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets. Asian Development Bank Report. 1999. # 11. P. 37–104.

## **РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**



***ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,  
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.***

*А. С. Макаренко*



***Приглашаем на сайт научного журнала:***

***<http://vestnik.volbi.ru>***

***Все вопросы***

***по e-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)***

УДК 008  
ББК 71.05**Колотаев Владимир Алексеевич,**д-р филол. наук, профессор  
Российского государственного гуманитарного университета,  
ведущий научный сотрудник отдела теории искусства  
Государственного института искусствознания,  
г. Москва,  
e-mail: dissertat@mail.ru**Поляков Кирилл Вячеславович,**аспирант каф. теории и истории культуры  
Гуманитарного института телевидения и радиовещания  
им. М. А. Литовчина,  
г. Москва,  
e-mail: kirill2005@bk.ru**ТИПОЛОГИЯ РЕАЛИТИ-ШОУ****THE TYPOLOGY OF THE REALITY SHOW**

*В данной статье анализируется структура вещания отечественного телевидения в новых общественно-экономических условиях, предлагается выделение новой группы жанров информационно-развлекательной направленности. Рассматриваются основные тенденции развития и трансформации телевизионных жанров, характерных для конца XX – начала XXI вв., выразившиеся в стирании границ между событиями, происходящими реально, и искусственно созданными фактами. Затрагиваются подходы к созданию новых программ, породившие новый жанр телевизионной практики как реалити-шоу, несущий в своей основе непрерывную съемку фактических событий, происходящих с людьми в режиме реального времени. Программы с использованием элементов реалити-шоу встречаются сегодня практически на всех каналах, в связи с чем возникла необходимость в создании новой типологии как на Западе, так и в России.*

*The structure of the broadcasting of domestic TV in the new public-economic conditions is analyzed in the article; the distinguishing of the new group of genres of information-entertainment orientation is proposed. The main trends of development and transformation of TV genres typical for the end of XX and beginning of XXI centuries are reviewed, which are presented by elimination of the boundaries between the actual events and artificial facts. The approaches to establishing the new programs that gave rise to such new TV genre as the reality show are provided, which are based on the continuous shooting of the actual events occurring to people on-line. The programs with the elements of reality show are presented on almost all TV-channels, which required the creation of new typology, both in the West and in Russia.*

*Ключевые слова: реалити-шоу, жанр, типология, система электронных СМИ, реалити-программы, реальное телевидение, журналистика, драматургия, телевизионный продукт, живая камера, документальная съемка.*

*Keywords: reality show, genre, typology, system of E-Media, reality programs, real TV, dramatic composition, TV product, live camera, documentary shooting.*

Сегодня возможности телевидения все больше расширяются благодаря новшествам, внедряемым в средства массовой информации с помощью научно-технического прогресса. Одним из новшеств современного телевидения яв-

ляется так называемое реалити-шоу, которые стремительно завоевывают зрительскую аудиторию, сидящую у экрана. Изучением феномена реального телевидения, телевидения в жанре реалити-шоу занимались многие исследователи, такие как В. Зверева [9, с. 32], Д. Вишняков [5], Г. Овчаренко [13, с. 67], С. Фомин [17, с. 87] и др.

Проблема типологии программ в системе электронных СМИ активно исследуется в современной журналистико-ведческой литературе. такими авторами как А. Абраменко [1, с. 64], Л. Вакурова и Л. Москвитин [4, с. 48], Я. Засурский [8, с. 131], С. Ильиченко [10, с. 93], Т. Проскурина [15, с. 48], М. Шкондин, А. Цитовский и др.

На протяжении XX столетия постепенно складываются и развиваются культура массовых зрелищ и развлечений, появляется понятие информационных технологий, в результате этого общество начинает представлять собой подвижную социальную структуру, в которой положение индивида определяется не предписываемым или групповым, а личным достигаемым статусом. Сегодня силу влияния масс-медиа на общество сложно переоценить. Структура средств массовой информации (СМИ) предоставляет мощнейший инструмент воздействия на установки и ценностные ориентации личности, позволяющий осуществлять регуляцию социального поведения. Самым массовым медиаканалом является телевидение. В современном российском телеэфире существует огромное количество телепрограмм, которые по-разному способны влиять на личность. С точки зрения Гуцал Е. А., «смещение жанров и стирание границ между реальными событиями и беллетризованными фактами стало едва ли не главной проблемой в современной журналистике. Новые способы создания программ провоцируют новые типологии, призванные обеспечить более рациональные, эффективные подходы к разработке телепродуктов. Элементы реалити, присутствующие сегодня практически во всех передачах, открыли вопрос и о создании новой типологии – как на Западе, так и в России» [7, с. 180].

По данным сайта Википедия: «Реалити-шоу, или реалити-телевидение (от англ. *Reality* – действительность, реальность), – телевизионный жанр, разновидность развлекательной телевизионной передачи и он-лайн-трансляции. Сюжетом является показ действий группы (или групп) людей в приближенной к жизни обстановке. Такой жанр теле-

видения, как реалити-шоу, очень развит в США и Великобритании и процент реалити-программ в сетке вещания этих стран гораздо выше, чем в России, однако термин «реальное телевидение» существует только в западной типологии жанров, в России в том же значении употребляется менее точный – «реалити-шоу» [16].

Исследователи проблем отечественного телевидения определяют жанр реалити-шоу как «жанр телевизионной практики, имеющий в своей основе непрерывную съемку фактических событий, происходящих с людьми в режиме реального времени» [7, с. 13]. Известная медиа-аналитик Лора Гриндстафф уже много лет назад написала статью про западное ТВ «Реальное телевидение и политика социального контроля», где рассмотрела элементы реалити и отметила, что сегодня они присутствуют практически во всех видах телепрограмм – в криминальных, юмористических, ток-шоу и даже в выпусках новостей («шокирующие пленки, отснятые бытовыми видеокамерами, стали показывать даже в традиционных ночных выпусках последних новостей, особенно на CNN») [6, с. 79]. Иначе, можно отметить, что она сделала вывод о том, что сегодняшнее телевидение сплошь состоит из программ жанра реалити.

При кажущемся многообразии подобных телепрограмм, а также отсутствии четкого определения как самого жанра реалити, так и единого мнения о типологии реального телевидения можно провести их классификацию по ряду определенных признаков, зависящих по мнению Е. А. Гуцал, «от типа съемки; каждый тип делится на подтипы и от концептуальных признаков (драматургический ход, сценарные разработки, характер вовлечения героев, подача» [7, с. 181].

Рассмотрим ряд мнений о типологии СМИ и реального телевидения. Как считает руководитель группы исследователей МГУ Я. Засурский, «правильное определение типологии помогает СМИ действовать наиболее эффективно, разумно, экономически рационально и с наиболее полным учетом общественных интересов [8, с. 112], однако при этом авторы не дают определения типологии.

Профессор Б. Н. Лозовский рассматривает типологию СМИ «как научный метод изучения печати, ТВ и РВ посредством разделения их на группы с помощью обобщенных моделей или типов, а также как результат типологического описания и сопоставления средств массовой информации» [11, с. 84].

Т. Д. Проскурина берет за основу определение типологии как «метода сравнительного изучения существенных признаков СМИ» [15, с. 49].

Однако профессор М. В. Шкондин, считает, что «любая типология СМИ имеет своей базой общенаучную типологию – метод научного познания, в основе которого расчленение систем объектов и их группировка с помощью обобщенной идеализации модели или типа» [3, с. 389] и «используется в целях сравнительного изучения существенных признаков, связей, функций, отношений, уровней организации объектов и опирается на понимание этих объектов как системы» [18, с. 59].

По мнению М. В. Шкондина, «теоретико-типологический подход позволяет строить многофакторные модели журналистики, основанные на ее закономерностях, методологической базе других наук, и выявлять на этой основе негативные и позитивные тенденции в функционировании журналистики как структуры» [3, с. 389]. В этом контексте типология программ жанра реалити позволит спрогнозировать развитие той или иной группы средств массовой информации, а также системы СМИ в целом.

Итак, основываясь на данных точках зрения, определим, что реалити-шоу – это такой телевизионный жанр, который имеет в своей основе непрерывную съемку фактических действий, событий, происшествий и т. д., происходящих с людьми в режиме реального времени.

Рассматривая типологию реалити-шоу, воспользуемся классификацией, предложенной Е. А. Гуцал. С его точки зрения, со временем форматы реалити-шоу стали развиваться по нескольким направлениям:

- программы с использованием скрытой камеры;
- программы с документальной съемкой;
- студийная программа с фрагментарным использованием живой камеры;
- реалити-шоу студийной съемки [7, с. 181].

**Программы с использованием скрытой камеры (хоум-видео, розыгрыши с использованием скрытой камеры, программы-расследования).** К данной категории реалити относятся любительское видео с демонстрацией людей или животных в нелепых и смешных ситуациях («Сам себе режиссер», Россия; «Эти забавные животные», Animal planet), розыгрыши с использованием скрытой камеры («Скрытая камера», ТВ-6; «Голые и смешные», ДТВ; «Розыгрыш», Первый канал; «Подстава», MTV и др.) и программы-расследования («Невероятно, но факт» и «Запретная зона», ТНТ). Например демонстрация нескольких эпизодов в «Запретной зоне», снятых на улице так называемой живой камерой, вызывает в студии заметное оживление – как у публики, так и у ведущего. «Пореченков начал ликовать и резвиться, подобно школьнику, подглядывавшему в замочную скважину раздевалки для девочек перед уроком физкультуры» [12, с. 52], – напишут в газетах.

**Документальная съемка** (наблюдение за работой специалистов, шоу звезд). Тип реалити, условно обозначающий документальное наблюдение, не нарушающее течение привычной жизни. Здесь также можно выделить несколько подтипов: наблюдение за работой специалистов – чаще всего пожарных, полицейских, спасателей, врачей «скорой помощи» («Телефон спасения 911», РТР; «Служба спасения “Сова”», 41 канал), в том числе и за сотрудниками офисов («Русское чудо», REN-TV), шоу звезд – круглосуточное наблюдение за известными личностями («Полный фэшн», МУЗ-ТВ; «Live с Биланом», MTV, «Блондинка в шоколаде» [2], и т. д.).

**Фрагментарная живая камера в студийной программе** (игровые шоу, социальный эксперимент, информационные программы). Чаще всего программы, в которых в качестве фрагментов появляются документальные съемки о событиях за рамками программы («Танцы со звездами», Россия; «Цирк со звездами», Первый канал и пр.), социальный эксперимент («Снимите это немедленно!», СТС; «Ребенок-робот», ТНТ; «Клуб бывших жен», ТНТ), а также информационные программы, использующие видео без закадрового комментария («Сегодня», НТВ; «Euro news», Культура; CNN News).

**Студийная съемка.** Съемка профессиональными камерами игровых реалити-шоу – тех, в которых участникам длительное время приходится находиться под прицелами видеокамер в замкнутом пространстве. Цель участия в подобных играх – получение крупного, как правило, денежного выигрыша. Здесь, по мнению Е. А. Гуцал, можно выделить шесть подтипов программ:

– соревнование («Голод», ТНТ; «Последний герой», Первый канал; «За стеклом», ТВ-6);  
 – телевизионный поиск талантов («Стань звездой», «Народный артист», «Секрет успеха», Россия; «Фабрика звезд», Первый канал; «Ты – супермодель», СТС и др.);  
 – эксперименты с любовными и семейными отношениями («Гарем», СТС; «Третий лишний», НТВ; «Дом-2», ТНТ; «Остров искушений», REN-TV и др.);  
 – социальный эксперимент («За стеклом-3: теперь ты в армии», ТВ-6; «Няня спешит на помощь!», ТНТ и пр.);  
 – шоу профессий («За стеклом-2: последний бифштекс», ТВС; «Кандидат», ТНТ);  
 – квартирный вопрос («Дом»; «Голые стены», ТНТ; «По домам!», МТВ; «Квартирный вопрос», НТВ) [7, с. 182].

Данная типология на сегодняшний день не является законченной, она постоянно трансформируется, так как появляются новые виды программ по типу реалити-шоу.

Как нам кажется, новые программы способствуют созданию новых типологий, разрабатывают более эффективные и рациональные подходы к созданию таких продуктов.

С нашей точки зрения, рассмотренные типологии недостаточны, чтобы включить в их структуры все типы программ. Однако чтобы сформировать свой подход, необходимо основываться на имеющихся формах типологизации.

На наш взгляд, будет лучше разделить все программы по типу съемки, каждый тип имеет несколько подтипов, определенных по концептуальным признакам: драматур-

гический ход, сценарные разработки, характер вовлечения героев, подача и, как следствие, характер самовыражения участников.

Выделяются следующие типы программ в жанре реалити: программы с использованием скрытой камеры (т. н. хум-видео, розыгрыши с использованием скрытой камеры, программы-расследования); программы с документальной съемкой (наблюдение за работой специалистов, шоу звезд); студийная программа с фрагментарным использованием живой камеры (игровые шоу, социальный эксперимент, информационные программы); реалити-шоу студийной съемки (соревнование, поиск талантов, эксперимент с любовными и семейными отношениями, шоу профессий, квартирный вопрос). В каждом типе программы на конкретных примерах происходит разбор жанрообразующих признаков реалити, делаются выводы о первопричинах создания проектов.

Теория журналистики сегодня нуждается в более широком использовании типологии как метода научного познания, чтобы достичь более глубокого понимания сущности журналистики, полнее раскрыть механизмы осуществления ее системных закономерностей.

Предлагаемая типология должна способствовать дальнейшему исследованию жанра. Она также может стать основой анализа содержания реалити-шоу в контексте современного телевизионного пространства.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абраменко А. Жанр реалити и его особенности на российском телевидении // Acta Diurna. Вестник Пермского государственного университета. 2005. № 1. С. 23–26
2. Анонс программы «Блондинка в шоколаде». Официальный сайт МУЗ-ТВ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.muz-tv.ru/programs/31579> (дата обращения: 11.12.2012).
3. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая Рос. энцикл.; СПб.: Норинт, 2006. 1456 с.
4. Вакурова Л. В., Московкин Л. И. Типология жанров современной экранной продукции. М.: Ин-т современного искусства, 1997. 62 с.
5. Вишняков Д. В гостях у Большого Брата [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mauzer82.nm.ru/articles/reality.htm> (дата обращения: 11.12.2012).
6. Гриндстафф Л. «Реальное телевидение» и политика социального контроля // Массовая культура: Современные западные исследования. М., 2003. С. 81–84.
7. Гуцал Е. А. Реалити-шоу: некоторые аспекты типологии // Известия Уральского государственного университета. 2009. № 1/2(62). С. 179–184.
8. Систем средств массовой информации России : учеб. пособие для вузов / Я. Н. Засурский, М. И. Алексеева, Л. Д. Болотова и др.; под ред. Я. Н. Засурского. М., 2003. 259 с.
9. «Все как в жизни»: реальные шоу на российском экране. Объять обыкновенное. Повседневность как текст по-американски и по-русски [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://culturca.narod.ru/Vse.htm> (дата обращения: 11.12.2012).
10. Ильиченко С. Что открыло нам «русское чудо»? // Massmedia XXI век. 2006. № 3. С. 24–26.
11. Лозовский Б. Н. Журналистика: краткий словарь. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2004. 116 с.
12. Мишина И. Детективное агентство актеров // Новая газета. 2003. 18 авг.
13. Овчаренко Г. История развития реалити-шоу // Шанс. 2005. № 16 (725). С. 66–68.
14. Открылся сезон охоты на телезрителя [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lenizdat.ru/cgi-bin/redirect?l=ru&b=1&i=1025560> (дата обращения: 11.12.2012).
15. Проскурина Т. Д. Основы журналистики. Белгород: Изд-во БГИК, 2004. 414 с.
16. Реалити-шоу // Википедия : свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%E0%EB%E8%F2%E8-%F8%E0%F3> (дата обращения: 11.02.2012).
17. Фомин С. В погоне за реальностью // Техника кино и телевидения. 2003. № 10. С. 56–58.
18. Шкондин М. В., Реснянская Л. Л. Типология периодической печати : учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2007. 236 с.

#### REFERENCES

1. Abramenko A. The genre of reality and its peculiarities at the Russian TV // Acta Diurna. Bulletin of Perm state university. 2005. # 1. P. 23–26.
2. Announcement of the program 'Blonde in chocolate'. Official site of MUZ-TV [Electronic resource]. Access mode: <http://www.muz-tv.ru/programs/31579> (date of viewing: 11.12.2012).



современного языка. Необходимость в возникновении медицинских терминов, выражающих новые понятия, их семантика, структура, словообразование от этих терминов, употребление в широком неспециальном контексте – все это говорит о том, что они являются неотъемлемой и важной частью языковой системы.

Усилившаяся в последнее время роль медицинской терминологии и тенденция выхода многих медицинских терминов за пределы своей терминосистемы обусловлены важными экстралингвистическими факторами, к которым следует отнести современное состояние медицинской науки, повышение уровня медицинской грамотности населения, собственную заботу человека о своем здоровье.

На примере анализа «медицинского» пласта современного языка можно обнаружить связь тенденций развития языка, его лексической системы с историей материальной и духовной культуры народа, увидеть проявление экстралингвистической обусловленности языковых процессов, протекающих в рамках специальной лексики в период ее функционирования как тематически определенной группы слов. Медицинская терминология образует собственную лексико-семантическую систему. Причем, как всякая система, она не является застывшей и постоянно развивается, а ее границы весьма подвижны. Подвижность границ понимается нами, с одной стороны, как свойство пополняться новыми единицами (или утрачивать некоторые по мере их архаизации), с другой – как свойство вступать в определенные отношения с остальной частью словаря языка.

Можно выделить три аспекта изучения терминологии с точки зрения парадигматических и синтагматических отношений в лексической системе современного языка, что служит, на наш взгляд, наиболее объективным критерием при определении ее статуса в лексике.

Первый аспект связан с рассмотрением медицинской терминологии внутри терминосистемы (специальное употребление). Этот аспект касается определяющих признаков этой группы слов. При их общем соответствии основным признакам терминов (узкоспециальное употребление, однозначность, отсутствие образности, экспрессивности и т. д.) внутри терминосистемы наблюдаются особые свойства медицинских терминов, вызванные, как правило, экстралингвистическими факторами. Обращает на себя внимание широкое включение их в парадигматические отношения – синонимические и антонимические – внутри терминосистемы. Выделяются медицинские термины, которые обладают многозначностью. В некоторых из них присутствует оценочный момент и стилистическая характеристика. В особенности это заметно в медицинских терминах, возникающих в разговорной речи – устной подсистеме литературного языка. Все эти особенности медицинских терминов также объясняются лингвокультурологическими причинами. Например, наличие медицинских терминов-синонимов связано со стремлением заменить в акте коммуникации заимствованный (часто непонятный) термин исконно русским синонимом или разговорным вариантом.

Также в пределах терминосистемы (в условиях «врач – больной») происходит включение термина в инофункциональное окружение, что расширяет возможности проявления особых свойств медицинских терминов.

Второй аспект связан с рассмотрением этой микросистемы в ее связях и отношениях с лексической макросистемой. В процессе включения медицинских терминов в общее употребление они вступают в парадигматические и синтагматические отношения со всем словарным составом русского языка.

В этом аспекте исследования становится заметным семантический потенциал медицинских терминов, проявляется их свойство развивать переносные значения, многие из которых входят в нормированное употребление, переводя некоторые термины в разряд общеупотребительных лексем. Вследствие этого возникает вопрос относительно лексической принадлежности таких слов, как *больной*, *выздоровление*, *лечение*, *желчь*, *зуд*, *истерия*. Одни из них (*больной*, *выздоровление*, *лечение*) – это медицинские термины в их номинативном значении с ослабленной специальной характеристикой, что объединяет их с общеупотребительной лексикой. Другие (*желчь*, *зуд*, *истерия*) – медицинские термины в общезыковом переносном значении. Это значение так далеко уводит их от специального, что правомерно ставить вопрос о возникновении в общем языке омонимов путем распада полисемии слова. При этом в прямом значении слово остается единицей терминосистемы, а в переносном становится общеупотребительным словом. В прямом значении оно санкционирует в профессиональной среде, а в производно-номинативном встречается в неспециальных текстах.

В этих случаях активизируется имплицитно заложенное в медицинских терминах свойство развивать переносные значения, что, в свою очередь, приводит к развитию синонимичных, антонимичных и омонимичных отношений со словами общего употребления. Проявление этих оппозиций является показателем выхода слова за пределы терминосистемы и включения в общее употребление. Все эти особенности медицинских терминов в макросистеме реализуются как свойство употребляться в иностилевом окружении, что особенно заметно в художественном повествовании.

Необходимо отметить, что в том случае, когда слово употребляется в художественном контексте в прямом медицинском значении, его нельзя назвать термином. Оно попадает из одной функциональной среды в другую. Из средства простой номинации оно становится элементом художественной системы и подвергается различным изменениям. На его функцию называния накладываются различные смысловые и эмоционально-экспрессивные коннотации. Оно не просто называет явление, но и изображает его. В контексте художественного произведения слова с медицинским значением, даже употребленные в прямом значении, становятся стилистически значимыми единицами.

Если в первом аспекте мы рассматриваем медицинские термины как часть микросистемы с соответствующими парадигматическими и синтагматическими связями, то во втором аспекте медицинские термины являются членами макросистемы и ее парадигматических и синтагматических отношений. Они получают общезыковые, нормированные черты, характеризующие их как элементы общей системы языка. Им присущи все черты, которыми характеризуется лексика, в том числе широкое развитие переносных значений, образность, экспрессивность, эмоциональность, употребление на семантически и стилистически контрастном фоне и т. д.

Именно эти черты раскрывают третий аспект медицинских терминов. Он определяется дальнейшим развитием и употреблением исследуемой группы слов в современном русском языке.

Системный анализ словарного состава языка является традиционным для современной лингвистики. «История значений слова может быть воспроизведена лишь на широком фоне лексико-семантических систем данного языка», – отмечал В. В. Виноградов [1, с. 200]. Он же впервые в оте-

чественном языкознании сформулировал понятие «лексико-семантическая система языка». В этот термин он вкладывал понятие лексического инвентаря слов и выражений, внешние формы слов, грамматические и словообразовательные категории, определяющие семантические группировки и смысловые отношения между словами. Проблемы стали уделять внимание еще в XIX веке, и М. М. Покровский в 1896 году в книге «Семасиологические исследования в области древних языков» выделял лексико-семантические группы как «слова, принадлежащими к одному и тому же кругу представлений», «причем основанием для группировки служит сходство или прямая противоположность по основному значению» [2, с. 75–83].

Системности в языке уделяли внимание исследователи определенного исторического периода: В. Гумбольдт, Ф. де Соссюр, И. А. Бодуэн де Куртэн, Н. В. Крушевский. Изучением лексико-семантической системы языка, своеобразием законов ее функционирования занимаются такие ученые современности, как Э. В. Кузнецова (1989), И. А. Стернин (1989), В. Г. Гак (1995), Н. Ю. Шведова (1995) и др. Они отмечают ее исторически сложившуюся целостность, открытость и динамизм происходящих процессов, специфичность, проявляющуюся в том, что на систему довлеют факторы материального мира, социума, которые обуславливают изменения в самой системе. С другой стороны, система проецируется на действительность, и в ней находят отражение изменения материального мира.

Системность же находит отражение в семиотическом характере слова (Л. В. Щерба, В. В. Виноградов, А. И. Смирницкий и др. основной двусторонней единицей языка считают слово) и в закономерностях организации слов в рамках языка. Ф. де Соссюр определял двустороннее единство «слово – знак» как единство означаемого и означающего. Только в таком двустороннем единстве слово соотносится с предметом.

Язык отображает действительность в знаках, которые являются идеальным отображением предметов и явлений внешнего мира. Слово – это то общественное достояние, которое объективируется в знаках (как в материальной субстанции языка) [3, с. 69–80].

Слово непосредственно соотносится с представлением о предмете окружающей действительности, с денотатом, служит для названия всего того, что существует. Слова в языке существуют как средство для обозначения либо понятий, либо предметов, либо связей между ними. Л. А. Новиков приходит к выводу, что «окружающая человека действительность является... «предпосылкой» лексико-семантической системы. Тематические и лексико-тематические группы отражают реальное единство и разнообразие предметов, веществ... синонимы и антонимы – сходство и коренное различие соотносительных предметов, понятий... лексическая сочетаемость – важнейшие разновидности реальных, выступающие на уровне языка (мышления) как качественные или иные характеристики» [4, с. 70–75].

Таким образом, слова, в своей совокупности, представляют собой организованное единство, так же как и окружающая действительность, отраженная в языковых знаках, представляет собой четкую организованную систему. В этом смысле медицинская лексика является системой самонастраивающейся и саморегулирующейся. Она постоянно подвержена процессам изменения лексического значения и образования новых слов, так как того требуют законы коммуникации. Изменение строя языка свидетельствует о его непрерывной приспособляемости к действи-

тельности. Поэтому мы можем рассматривать медицинскую концептосферу языка с позиции теории коммуникации адаптивных систем. По терминологии И. В. Арнольда и Н. Н. Буга, «адаптивными называются системы, которые автоматически приспособляются к изменениям внешних условий функционирования и к изменению свойств объекта, обеспечивая при этом заданное качество управления путем целенаправленного изменения параметров и структуры системы». Система языка находится в постоянном движении и развитии и не может регулироваться одними и теми же заданными правилами. «Она имеет вероятностную структуру, т. к. производна от отражения природы объективного мира в сознании человека» [5, с. 1–7].

Иерархическая структура лексики является отражением организации реальных материального мира. Эту мысль в своих работах проводит Ю. Н. Караулов, сравнивая языковую и концептуальную модель мира. Предметы и явления внешнего мира воплощаются в языке как выраженные, закрепленные и социально значимые. Между ними в материальном мире существуют объективные связи, которые находят отражение в лексической системе языка, которая в свою очередь членится на логические взаимосвязанные лексические блоки. Семантические связи слов в лексических блоках отображают объективные связи между предметами и явлениями внешнего мира. Подтверждением иерархической формы организации лексики могут служить результаты исследований пограничных с лингвистикой дисциплин: психолингвистики и нейролингвистики (Т. В. Ахутина, А. А. Залевская).

Системность медицинской терминологии на лексическом уровне проявляется в существовании целостных образований лексики – лексических множеств, которые можно выделить из остального массива лексического состава языка, которые характеризуются смысловыми связями между членами этих множеств. Именно эти целостные образования лексики – классы, группы, ряды, поля слов – и составляют стройную и логически связанную лексическую систему языка. Кузнецова предполагает, что в единой лексической системе нет четких границ, и «она состоит из явлений, склонных к взаимопереходам, взаимопроникновению» [6].

Так как словарный состав языка неоднороден, его подвергают классификации, с целью выявления определенной системы, которую он образует. Слово многоаспектно, что влечет за собой ряд различных системных описаний словарного состава языка, которые основываются на разных аспектах слова. Н. Ю. Шведова считает, что при создании семантической классификации лексики любого языка оперируют не словами, а лексическими значениями. «Именно лексическое значение слова, принадлежащее тому или иному лексическому классу, способно взаимодействовать со значениями слов, принадлежащих к другим классам: с одной стороны, оно стремится проникнуть в другие классы значений, а с другой – вобрать в состав своего класса единицы других классов» [7, с. 411]. Таким образом, лексико-семантическая система обладает такими характеристиками, как пересеканность, подвижность, нежесткость, диффузность и неопределенность ее отдельных структурно-семантических объединений.

Системность лексики является одним из основных постулатов современной лексикологии. Системный подход к рассмотрению и анализу лексического состава современных языков имеет не только теоретическое значение для лингвистики в целом, но и практическое – он позволяет анализировать фрагменты лексико-семантической

системы, увидеть новое, индивидуальное для той или иной системы, и в целом глубже понять закономерности развития и функционирования языковой системы.

О медицинских терминах, в отличие от ряда других терминосистем, следует говорить как о словах с высоким семантическим, образным, экспрессивным и оценочным потенциалом, вызванным лингвокультурологическим фактором. Имплицировано заложенные свойства широко реализуются в индивидуально-авторском употреблении, когда происходит их актуализация. Особенно заметно используются эти свойства медицинских терминов в художественной литературе.

Так, существуют различные приемы актуализации медицинских терминов в художественной литературе:

1) окказиональная лексическая сочетаемость, которая ведет к развитию метафорического значения;

2) употребление в иноязычном окружении (с развитием или без изменения лексического значения, но с обязательным усилением экспрессии контекста за счет столкновения стилистически контрастных слов);

3) включение в сравнительные конструкции, что определяется высоким оценочным моментом в медицинской терминологии.

Анализ медицинских терминов в этих аспектах позволяет сделать общий вывод об особом статусе этой микросистемы в современном русском языке. В силу экстралингвистических факторов термины медицины занимают как бы периферийное положение среди других терминосистем, приближаясь основными свойствами к общеупотребительной лексике.

Уже внутри терминосистемы они имеют ослабленные характеристики терминологической лексики, могут развивать многозначность, синонимические и антонимические отношения, имеют в ряде случаев налет экспрессивности и образности, могут даже в терминологическом значении выходить за сферы узкопрофессионального употребления (по линии «врач – больной»), что сближает их со словами общего употребления.

Следует в связи с этим подчеркнуть весьма важную особенность медицинской терминосистемы. Входящие в нее слова неоднородны по своей «терминологичности»: есть ядро медицинской терминологии, в котором особые свойства терминологической лексики выступают наиболее адекватно. В других случаях эти характеристики ослаблены. В целом можно говорить о том, что эти слова (широко известные названия болезней, лекарств и т. д.) вышли за пределы узкопрофессионального употребления и приблизились к общеупотребительной лексике, что, в свою очередь, приводит к активным лексико-семантическим процессам, свойственным общеупотребительной лексике.

Именно эти слова расшатывают границы данной терминосистемы и определяют ее периферийное (промежуточное) положение в лексической системе языка.

Особый их статус подтверждается активными словообразовательными процессами, характеризующими медицинскую терминологию. В языке имеются единичные словообразовательные морфемы, имеющие связанное функциональное употребление и обслуживающие только медицинскую терминологию. Но чаще всего медицинская терминосистема пользуется общеязыковыми продуктивными аффиксами, с развитием или без развития специального значения.

Активность словообразовательных процессов в медицинской терминологии – это показатель экстралингвисти-

ческой заинтересованности языка в назывании новых понятий. С лингвистической же стороны это показатель активной жизни анализируемой группы слов в языке. Многие из них образуют словообразовательные ряды, проецируя свои значения на все основные части речи: стерильный – стерильность, стерильно, стерилизовать. Наличие словообразовательного ряда ставит под сомнение узкопрофессиональную принадлежность слов данного типа.

Особый статус медицинской терминологии находит отражение и в том, что она подвержена активным словообразовательным процессам в устной подсистеме литературного языка. Медицинские термины образуются по всем словообразовательным моделям русской и английской разговорной речи. И, что важно, во многих случаях эти слова, возникнув в разговорной речи, утрачивают налет устности, разговорности, становясь единственным средством выражения соответствующего понятия.

Активность включения медицинских терминов в разговорную речь подтверждает два основных вывода:

1. Значительную потребность языка в образовании и употреблении медицинских терминов.

2. В лингвистическом плане служит доказательством выхода значительной части медицинских терминов за пределы узкопрофессионального употребления и превращения их в общеупотребительные средства языка, когда посредством лингвокультурологической трансформации происходит концептуализация медицинского знания.

Этот процесс позволяет высказаться в пользу функциональной теории терминов. Мы полагаем, что их расхождение с обычными словами не связано с особой языковой природой. Медицинские термины – это обычные слова, со свойственными им характеристиками, которые проявляются во внутритерминологических и общеязыковых парадигматических и синтагматических отношениях. В тех случаях, когда они выступают в узкопрофессиональном употреблении, их общеязыковые черты (такие как многозначность, образность, экспрессивность, свойство вступать в синонимические, антонимические, омонимические отношения) представлены в них имплицировано, что определяет их большой семантический и стилистический потенциал в современном языке.

Выйдя за пределы узкопрофессионального употребления, эти слова ведут себя как все остальные лексические единицы языка, реализуя свои имплицитные свойства, актуализируя их в условиях неспециального употребления. Эксплицирование семантического и стилистического потенциала данных слов превращает их в активные единицы лексической системы языка в целом.

Указанные факторы лингвистического и экстралингвистического характера превращают анализируемую группу слов в незамкнутую, подвижную систему, с одной стороны, активно пополняющуюся за счет словообразовательных резервов современного языка, с другой – пополняющую лексический состав языка. Медицинские термины активно живут в языке, функционируют в разных областях профессионального и непрофессионального общения, используются в разнообразных жанрах письменного и устного литературного языка. Все это позволяет говорить о медицинской терминологии как о большом резерве пополнения лексики современного языка не только номинативными, но и экспрессивно-образными лексическими единицами. Иными словами, их концептуализация происходит в соответствии с современным уровнем медицинского знания.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Артемова Н. В. Полевая организация глагольной лексики в современном русском языке. М., 2003. 160 с.
2. Виноградов В. В. О некоторых вопросах русской исторической лексикологии // Известия АН СССР, ОЛЯ. М., 1953. Т. 12. Вып. 3.
3. Кузнецова Э. В. Язык в свете системного подхода. Свердловск, 1983. 95 с.
4. Ломтев Т. П. Принцип отражения и его значение для лингвистической семантики // Науч. докл. высш. шк. Филологические науки. 1970. № 1. С. 69–80.
5. Новиков Л. А. Семантика русского языка : учеб. пособие. М., 1982. 272 с.
6. Покровский М. М. Избранные работы по языкознанию. М., 1959.
7. Русский семантический словарь. Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений / Российская академия наук. Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова; под общ. ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Азбуковник, 1998.

## REFERENCES

1. Artemova N. V. Field arrangement of the verb vocabulary in the modern Russian language. M., 2003. 160 p.
2. Vinogradov V. V. On some issues of the Russian historical lexicology // News of AN USSR, OLYa. M., 1953. V. 12. Issue 3.
3. Kuznetsova E. V. Language in terms of the systematic approach. Sverdlovsk, 1983. 95 p.
4. Lomtev T. P. Principle of reflection and its importance for linguistic semantics // Scientific report of higher school. Philological sciences. 1970. # 1. P. 69–80.
5. Novikov L. A. Semantics of the Russian language : textbook. M., 1982. 272 p.
6. Pokrovsky M. M. Selected works of linguistics. M., 1959.
7. Russian semantic dictionary. Explanatory dictionary systemized by classes of words and meanings / Russian academy of science. Institute of the Russian language named after V. V. Vinogradov; edited by N. Yu. Shvedova. M.: Azbukovnik, 1998.

УДК 37.02  
ББК 81

**Васильева Наталья Олеговна,**  
канд. тех. наук, доцент,  
декан факультета товароведения и коммерции  
Красноярского государственного торгово-экономического института,  
г. Красноярск,  
e-mail: vas.nata@mai.ru

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОВМЕСТИМОСТИ УЧЕБНО-НАУЧНЫХ ТЕКСТОВ НА ОСНОВЕ ДИХОТОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

### FORMATION OF THE SYSTEM OF INDICATORS OF COMPATIBILITY OF EDUCATIONAL-SCIENTIFIC TEXTS ON THE BASIS OF THE DICHOTOMY ANALYSIS

Один из путей повышения качества усвоения информации современных вузовских учебников – обеспечение совместимости учебно-научных текстов. В статье отражаются результаты использования бинарных дихотомических составляющих общенаучной категории «совместимость» как единых оснований выделения и классификации параметров совместимости текстов. Представлена усовершенствованная совокупность наиболее информативных показателей обособленности и связности, характеризующих текст. Показатели заданы в иерархической структуре, что определяет возможность их формализации при построении компьютерных программ анализа межтекстовой совместимости. Введены новые показатели, учитывающие сознательное и бессознательное восприятие текста студентами вуза – индикатор нелинейной связи 1-го текста со 2-м, порядковая энтропия текста, интегральный коэффициент фоносемантического поля.

*One of the ways of improvement of quality of mastering of information of the modern high school textbooks is providing compatibility of educational-scientific texts. The results of the use of binary dichotomy components of the general scientific category "compatibility" as the uniform bases of allocation and*

*classification of parameters of the texts compatibility have been presented in the article. The advanced set of the most informative indicators of isolation and connectivity characterizing the text has been presented. The indicators have been setup in the hierarchical structure that defines the possibility of their formalization at developing computer programs of the analysis of inter-text compatibility. The new indicators taking into consideration the conscious and unconscious perception of the text by the high school students - the indicator of nonlinear communication of the 1st text with the 2<sup>nd</sup> one, serial entropy of the text, integrated factor of a phonosemantic field have been introduced.*

*Ключевые слова: учебник, усвоение информации, совместимость учебно-научных текстов, дихотомический анализ, дихотомическая мерность сложности, показатели совместимости, показатели обособленности, показатели связности, иерархическая система, компьютерная программа.*

*Keywords: textbook, learning of information, compatibility of educational-scientific texts, dichotomy analysis, dichotomy rate of complexity, indicators of compatibility, indicators of isolation; indicators of connectivity, hierarchical system, computer program.*

Посредством получения и творческой переработки субъектом учебно-научной текстовой информации осуществляется формирование знаний, умений, навыков, а в контексте федеральных образовательных стандартов – компетенций выпускника вуза с осознанием им своей активной роли в образовательном процессе.

Каждое учебно-научное издание представляет собой текстовое изложение знаний из определенной области человеческого опыта, находящихся в естественной связи с другими отраслями. Параллельно с этим имеет место отраслевое размежевание, дробление научного знания. Принимая во внимание, что студент за семестр может параллельно изучать до 11 обязательных дисциплин, без учета факультативов при все более сжатых сроках обучения, процесс усвоения полидисциплинарной учебной информации значительно усложняется. Усиливаются требования к тексту вузовских учебников. Речь идет о скорости, степени его понимания, качества усвоения информации не только в рамках индивидуализированного предметного текста, но текста в системе междисциплинарных связей, например, в пределах курсов обучения или предметов, изучаемых параллельно. Отсюда возникает объективная необходимость оптимизации текстовой совместимости учебников.

Одним из направлений оптимизации образовательного процесса является обеспечение системности и совместимости его элементов на организационно-управленческом и дидактическом уровнях: образовательных стандартов, программ обучения, учебных пособий. Особенностью современного этапа развития педагогической науки является использование универсальных, междисциплинарных методов исследования.

Цель настоящей работы – разработка системы показателей совместимости учебно-научных текстов, с учетом не только характеристик связности, но и показателей обособленности, сформированных на основе дихотомического подхода.

Основой для построения «полноценной» системы показателей послужили результаты дихотомического анализа категории «совместимость» как многомерной сложности в области гуманитарных и естественно-технических наук, выявившего 23 дихотомической мерности [3, с. 56–64].

Далее было определено понятие «совместимость учебных текстов» как междисциплинарная категория, отражающая диалектический тип отношений между связностью и обособленностью, а также и всеми выделенными дополнительными противоречиями, проявляющаяся при максимальной дихотомической мерности сложности, обусловленная задачами высшего образования».

В работе мы исходили из того, что в научной литературе уже представлялась совокупность параметров совместимости учебно-научных текстов [1, с. 140–161] и наглядности [2].

Ограниченность упомянутой системы показателей объясняется двумя причинами. Во-первых, набор показателей ориентирован на тексты учебников общеобразовательной школы, что значительно сужает их перечень. Во-вторых, система параметров не в полной мере последовательна и достаточна для оптимизации совместимости текстов вузовских учебников.

Отдельные дихотомические мерности сложности, которые хотя и неявно, но уже применялись при построении предыдущей системы аналитических показателей совместимости, следующие.

Первой из них является базовое противоречие (*связное – обособленное*). Понятие «связность» используется в немногочисленных работах по формальному описанию структуры индивидуального знания [4, с. 49–69], при психолингвистическом исследовании текста [4, с. 108–140] и в представлении знаний в искусственном интеллекте. Оно было реализовано введением параметров двух уровней определенности.

Дихотомическая мерность сложности (*иерархическое – линейное*) нашла свое выражение через выделение индикаторов совместимости четырех иерархических классификационных уровней: отдельные символы и знакообъединения → словоформы и их сочетания → предложения → текст.

Противоречие (*инвариантное – вариативное*) было применено при классификации показателей совместимости текстов, характеризуемых разной степенью развития их топологических свойств. Основой разделения показателей послужил учет уровней инвариантности учебно-научного письменного текста. Классификационные ступени инвариантности: четвертая – отдельные знаки, диады, триады, кварты; третья – одинарные, двойные и тройные словоформы; вторая – предложения и первая – текст в целом.

Дихотомическая мерность (*структурное – аморфное*) выражена через различные ярусы индикаторов, что изначально обусловило их неравнозначность.

И наконец, пятой неявной дихотомической мерностью сложности, при выделении прежней системы параметров совместимости, выступило противоречие (*формальное – содержательное*). Оно было реализовано посредством формализации и математизации всей совокупности выделенных ранее характеристик совместимости учебно-научного текста.

Неявное использование других пяти дихотомических мерностей сложности было обусловлено спецификой программно-целевого анализа совместимости текстов. Так, применение противоречия (*конъюнктивное – дизъюнктивное*) вызывалось необходимостью осуществлять четкую декомпозицию целей. Кроме выполнения формальных требований по их декомпозиции, цели имели и вполне определенный, педагогический смысл. В этом плане была неявно реализована бинарность (*целесообразное – нецелесообразное*). Использование другой мерности сложности (*эффективное – неэффективное*) определялось деятельностью частью программно-целевого подхода. Алгоритм по достижению заданной иерархии целей мог быть как эффективным, так и неэффективным.

Дихотомическая мерность сложности (*функциональное – дисфункциональное*) зависима от обеспечивающего блока программно-целевого подхода. Для нашего исследования такую роль выполняет компьютерная программа Ling-M. Основным ее назначением является с помощью программирования функционально обеспечивать обработку исходных данных. При реализации программно-целевого подхода значимость противоречия (*соответственное – несоответственное*) состояла в сопряжении целевого блока с деятельностью, а последнего – с обеспечивающим.

В целом же особенности программно-целевого анализа, его сущность отражались такой дихотомической парой, как *целевое – результирующее*.

Таким образом, при выделении прежней системы показателей совместимости учебно-научной письменной речи явно использовались одна и неявно десять дихотомических мерностей сложности. Новыми парными показателями совместимости для письменной речи являются

индикаторы нелинейной связи. Эти параметры текстовых связей также являются парными. В пользу введения парных коэффициентов нелинейной связи свидетельствует то, что учебно-научный текст для студентов вуза обладает гораздо большей сложностью, нежели подобный аналог для школьников. Они компенсируют недостатки широко применяемого коэффициента корреляции Пирсона. Наряду с достоинствами этот параметр фиксирует в основном приближения к линейной зависимости двух переменных, будь она прямой или обратной, слабой или сильной. Выявление нелинейной связи при помощи этого параметра может быть ошибочным и некорректно интерпретированным. Для компенсации вышеуказанного недостатка использован интерполяционный многочлен Лагранжа. Вычисляется он для двух совокупностей частот дважды: в первом случае одни частоты выступают в качестве независимой переменной, а другие – зависимой; во втором случае переменные меняются местами.

Между частотами знаков сравниваемых текстов является прямая и обратная нелинейная зависимость, т. е. вычисляется пара показателей. Общее количество узлов, по которым осуществляется интерполяция, равно четырём. Два из них являются крайними – наибольшая и наименьшая частоты. Остальные два равноотстоящих взяты из середины интервала, образованного первыми. Ранговая инвариантность пары нелинейных показателей равна 7. Математические расчеты являются достаточно стандартными и не приводятся.

Мерность сложности (*негаэнтروпическое – энтропическое*) предполагает введение второй новой характеристики совместности для учебно-научного текста – порядковой энтропии. Она представляет собой параметр, выражающий статистические свойства знаковых построений. Ее суть заключается в отражении степени неопределенности распределения знаковых образований. Максимальное значение данного показателя достигается при распределении символов, которое является чисто статистическим по природе. Этому соответствует наибольшее число степеней свободы процесса знаковых сочетаний. Любое упорядочивание последовательности соединения знаков неизбежно приводит к ограничению степеней их свободы, а следовательно, и к уменьшению степени неопределенности. Поэтому минимальное значение энтропии соответствует наибольшему порядку и отступлению от статистического распределения знаков. С данным показателем тесно связана сама иерархия построения математической модели. Дискретная последовательность этапов глубины анализа основана на антиэнтропийной сущности. Обобщенная формула нахождения порядковой энтропии задается в виде:

$$H_j = \sum_{i=1}^{nj} f_{ij} \log_2 f_{ij}$$

где  $H_j$  – энтропия  $j$ -го порядка;  $i$  – номер знаковой общности в пределах одной группы;  $j=1, 2, 3, 4, 5, 6, 7$  – текущий параметр порядка анализа (дихотомические мерности сложности);  $\sum$  – символ суммы;  $f_{ij}$  – частота  $i$ -го знака  $j$ -го порядка;  $\log$  – символ логарифма. Ранг инвариантности данного показателя, как видно из изменений параметра ( $j$ ), равен 7.

Мерность сложности (*дискретное – непрерывное*) обуславливает введение третьего показателя – интегральный

коэффициент фоносемантического поля. Его необходимость вызвана тем, что символы и различного рода знаковые общности отражают только дискретную бинарную составляющую текстов, а непрерывный полюс дихотомии описывается полевой структурой речи, основанной на звукобуквах и представлении учебно-научных текстов в форме некоего фоносемантического поля. Проецируя теорию «психологического поля (пространства)», допускаем, что оно состоит из структурообразующих знаков, обладающих положительной или отрицательной валентностью [6, 368]. Притягательное или отталкивающее свойство отдельного символа письменной речи регистрируется в основном неосознаваемой сферой психики, что влияет как на процесс усвоения учебной информации, так и на мотивационную структуру личности.

Объединения знаков в диады, триады, кварты, словоформы, словосочетания и предложения, в конечном счете, представляет собой результат суммарного действия единичных фоновых характеристик или суперпозиции частных фоносемантических полей. Выводом из этого положения можно считать отражение такой мерности сложности, как *интегральное – дифференциальное*.

Элементарные составляющие письменных текстов, как известно, состоят из отдельных букв, цифр, математических, физических, химических, знаков препинания и других символов. Каждый из имеющихся знаков обладает фоносемантическим ореолом [7, с. 711]. Восприятие же отдельного знака при беглом навыке чтения зачастую осуществляется на субсенсорном уровне. Отсюда следует учет еще одной мерности сложности – *сознательное – бессознательное*, которая реализуется посредством СОФП – субъективных оценок фоносемантического поля.

Кроме сложения подобного рода полей, при выделении фрагмента учебно-научного текста фиксируется обратная процедура – разложение, разъединение фоносемантических ореолов на уровне дискретной составляющей. Это обстоятельство делает необходимым использование, кроме интегрального СОФП, и других частных его проявлений на знакообъединениях меньшей степени общности. Данные параметры учитывают не только различные знаковые общности из всего многообразия групп, их использование предоставляет возможность оценить абсолютные размеры знаковых полей с целью их последующего сравнения. Эта характеристика анализа имеет высокие топологические свойства, она используется для восьми порядков анализа [3, с. 140–161].

Субъективная оценка фоносемантического поля (СОФП) текста связана и с особенностями переработки студентами текстовой информации. В силу своего юного возраста, от 17 до 22 лет, учащиеся высшей школы в несколько большей степени, чем взрослые люди, склонны к неосознаваемой психической деятельности.

Индивидуальная СОФП представляет субъективный показатель мнения одного информанта. Отдельными обучающимися вуза фиксируется то, как в их сознании, так и с учетом неосознанных компонентов отражается представление различных фоносемантических характеристик знака. Недостатком индивидуальной СОФП является субъективизм, который сводится практически к нулю в результате вычисления среднего арифметического значения СОФП по группе информантов. Репрезентативность результатов опроса целевой студенческой аудитории обеспечивается с помощью статистических методов с нормальной ошибкой сформированной выборки обучающихся не более 5 % [8, с. 285–286].

Последовательное применение алгоритма опроса позволяет считать, что результаты достаточно адекватно и объективно отражают фоносемантическое значение поля для каждого отдельно взятого знака. Данная процедура осуществлялась по всем без исключения символам, которые имелись в комплектах учебной литературы для специальностей высшей школы 080301.65 – Коммерция (торговое дело) и 080401.65 – Товароведение и экспертиза товаров (по областям).

Пилотные измерения СОФП показали, что отсутствует необходимость вычислять его значения по всем знакам. Для определения значения СОФП поля достаточно первых 25 доминантных символов. Статистически это вполне допустимо, так как вклад редко используемых знаков в силу их низкой частоты несущественен. Например, при значении удельного веса наиболее часто использованных символов (10 %) охватывается от 50 до 78 % всего текста. Увеличение же показателя до 25 % охват текста увеличивает от 84 до 95 %. Этого вполне достаточно для оценивания учебного текста в целом, в том числе и индивидуальных СОФП.

Средние арифметические значения СОФП для доминирующих знаков приведены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что для среднеарифметических значений СОФП знаков на эмпирическом уровне размах амплитуды крайних значений составляет от 2,9 до 5,6 по 7-балльной качественной фоносемантической шкале порядка.

Таблица 1

**Субъективные оценки фоносемантического поля доминантных знаков**

| Знаки        | СОФП | Знаки       | СОФП |
|--------------|------|-------------|------|
| А            | 1    | 2           | 3    |
| о            | 5,3  | , (запятая) | 4,9  |
| е            | 4,6  | ь           | 4,3  |
| А            | 2    | 3           | 4    |
| и            | 5,2  | ч           | 3,4  |
| а            | 5,7  | й           | 3,8  |
| н            | 3,9  | б           | 4,0  |
| т            | 3,6  | 2 (два)     | 4,4  |
| с            | 3,3  | - (минус)   | 4,1  |
| р            | 4,2  | 3 (три)     | 4,3  |
| в            | 3,8  | 4 (четыре)  | 3,9  |
| л            | 5,0  | 5 (пять)    | 4,4  |
| к            | 3,9  | 1 (единица) | 4,3  |
| м            | 4,1  | ю           | 5,1  |
| д            | 3,7  | + (плюс)    | 4,3  |
| п            | 3,9  | = (равно)   | 4,6  |
| у            | 3,9  | 6 (шесть)   | 3,7  |
| ы            | 3,2  | 7 (семь)    | 4,1  |
| я            | 5,6  | 8 (восемь)  | 4,2  |
| з            | 3,9  | 9 (девять)  | 4,3  |
| . (точка)    | 4,4  | х           | 2,9  |
| е            | 4,6  | т           | 3,6  |
| о            | 5,3  | А           | 5,7  |
| п            | 3,9  | Н           | 3,7  |
| г            | 4,2  | 5           | 3,3  |
| і            | 5,0  | Е           | 5,2  |
| и            | 3,9  | С           | 3,2  |
| т            | 4,1  | w           | 3,8  |
| g            | 3,8  | F           | 3,1  |
| р            | 3,9  | К           | 3,9  |
| v            | 3,8  | T           | 3,6  |
| I            | 5,0  | W           | 3,8  |
| ( ) (скобки) | 4,4  | ?           | 4,3  |
| d            | 3,7  | Y           | 3,8  |
| ж            | 3,8  | a           | 5,7  |
| ш            | 3,4  | x (икс)     | 4,1  |
| г            | 3,9  | z           | 3,9  |

Учет неосновной дихотомической пары (*адаптационное – неадаптационное*) обусловлен совокупностью уже имеющихся показателей совместимости учебно-научных текстов, но рассматриваемых относительно конкретной специальности.

Аналогичное проявление относится и к мерности *глобальное – локальное*. Ее реализация выражается в том, что совокупность комплекта учебников специальности, последовательно сформированного по курсам, представляет собой открытую по содержанию, но ограниченную по форме систему. Она включает в себя сумму актуальных, несколько традиционных, но в пределах профессии всеобщих сведений на конкретный период обучения студентов, но использование этой информации происходит на ограниченных вузовской программой учебных текстах.

Близко примыкает к предыдущей мерности сложности и *целое – фрагментарное*. Она характеризует совместимость как отдельного учебника с целостным комплектом, а также отдельных текстов выбранных предметных тем к учебно-научной письменной речи в целом. Это обстоятельство требует как введения интегрального коэффициента совместимости текстов (ИКСУТ), так и его частных модификаций относительно выбранных текстовых фрагментов. Применение ИКСУТ отражает единое и конечное из множества возможных состояний, в принципе бесконечных, сколь угодно малых делений показателей совместимости и вычисления соответствующей глубины анализа коэффициентов.

Особую роль играет мерность сложности (*бытийное – небытийное*), которая достаточно подробно и глубоко исследована в работе [9, с. 240]. Согласно его мнению, существование данной дихотомии изначально предполагает реализацию крайних, граничных вариантов бытия. В отношении совместимости учебно-научной письменной речи это может означать либо ее существование, либо, вообще, отсутствие оной. Примером несовместимости текстов разных учебных пособий могут выступать тексты, знаковый состав, звуковой строй которых на 100 % совершенно разные. Все остальные случаи и значения различной степени совместимости заключены в рамках этой мерности сложности. Оптимальным для этого случая является диалектический тип разрешения вышеуказанного противоречия [10, с. 41].

Весьма специфическую функцию выполняют одновременно две мерности сложности: *единое – многообразное* и *конечное – бесконечное*. Первая дихотомия была исследована в работе [11, с. 40]. Согласно их мнению, в социально-культурологическом аспекте данная бинарность отражает соотношение простого и сложного.

Значение двух предыдущих дихотомий заключается в использовании уровневой диагностики совместимости письменной речи. Введение такого крупного параметра СОФП изначально предполагает двухуровневый анализ совместимости учебно-научных текстов. Использование же более мелких индикаторов совместимости предоставляет возможность осуществлять диагностику 3–7 и других ниже лежащих ярусов совместимости. Вычисление различного уровня максимально формализованных коэффициентов совместимости не есть нечто раз и навсегда данные числовые выражения. Они отражают уровень развития научных знаний, дидактики учебной книги, и в этом отношении они стабильны и равновесны относительно друг друга. С течением времени появляются новые учебные книги, отражающие новые знания, что, в конечном счете, приводит к изменению комплекта учебной литературы, в этом заключается нестабильность уже имеющих место индикаторов совместимости. При этом может нарушаться и знаковое равновесие между отдельными частями текстов, а также появляться отдельные нежелательные флуктуации фоносемантической

го поля. Учет этих выводов позволил реализовать следующие мерности сложности: *равновесное – неравновесное* и *стабильное – нестабильное*.

Таким образом, нами использованы все 23 дихотомические мерности сложности сущностного понимания категории совместимости учебно-научных текстов. Их применение позволило к уже имеющимся показателям письменности добавить ряд новых параметров, основанных на многомерном дихотомическом анализе. Новыми показателями связности для письменной речи являются: индикатор нелинейной связи 1-го текста со 2-м, порядковая энтропия текста, интегральный коэффициент фо-

носемантического поля. Теперь представим уже вместе в виде двух таблиц 2 и 3 всю совокупность современных показателей обособления и параметров связности, представляющих собой систему, построенную иерархическим методом, максимально адаптированную для компьютерной программы.

Группа показателей совместимости (табл. 2) характеризует объект анализа (текст), выделяя его из множества других по заранее заданным признакам.

Вторая группа показателей, представленная в табл. 3, создает основу для выявления наличия и закономерностей совместимости текстов учебников.

Таблица 2

**Формальные показатели совместимости текстов первого уровня определенности**

| № п/п | Наименование параметров текстовой совместимости                                      | 1 род<br>знаки, их объединения |   |   |   | 2 род<br>словоформы и их объединения |   |   | 3 род<br>предложения | 4 род<br>текст |
|-------|--|--------------------------------|---|---|---|--------------------------------------|---|---|----------------------|----------------|
|       |  | 1                              | 2 | 3 | 4 | 1                                    | 2 | 3 | 1                    |                |
|       | <b>Ранги инвариантности</b>  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 1     | Доля текстовой информации, %   |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 2     | Объем текстовой информации, Кб/знаков  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 3     | Максимальное число знаков 1 рода 1 порядка в одной строке текста, ед.                |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
|       | Максимальное количество строк на одной странице учебного текста, ед.                 |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 5     | Средняя длина знаковых групп, ед.  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 6     | Средняя частота знаковой группы, количество знаковых групп на 10 страниц текста, ед. |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 7     | Среднее отклонение по частотам, %  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 8     | Удельный вес доминантного текста в знаковых группах, %                               |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 9     | Доминантные знаковые частоты   |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 10    | Избыточность, %  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 11    | Число знаковых групп, ед.  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 12    | Порядковая энтропия учебного текста  |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |
| 13    | Средняя субъективная оценка фоносемантического поля (СОФП)                           |                                |   |   |   |                                      |   |   |                      |                |

Таблица 3

**Показатели текстовой совместимости второго уровня определенности**

| № п/п | Наименование показателей совместимости                         | 1 род<br>знаки и их объединения |   |   |   | 2 род<br>словоформы и их объединения |   |   | 3 род<br>предложение |
|-------|--|---------------------------------|---|---|---|--------------------------------------|---|---|----------------------|
|       |  | 1                               | 2 | 3 | 4 | 1                                    | 2 | 3 | 1                    |
|       | <b>Ранги инвариантности</b>                                    |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 1     | Коэффициент прямой линейной связи 1-го текста со 2-м           |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 2     | Коэффициент обратной линейной связи 2-го текста с 1-м          |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 3     | Корреляция частот 1-го и 2-го текстов                          |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 4     | Корреляция частот по длине знаковой группы 1-го и 2-го текстов |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 5     | Графическое представление топологических связей                |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |
| 6     | Индикаторы нелинейной связи 1-го текста со 2-м                 |                                 |   |   |   |                                      |   |   |                      |

Показатели, представленные в табл. 2 и 3, которые попали в незаштрихованную область, будут использованы в информационной, а затем и компьютерной программе анализа совместимости текстов. Остальные были отменены по разным объективным причинам.

Использование всех дихотомических мерностей сложности для сущностного понимания совместимости учебного текста позволило к ранее предложенным индикаторам совместимости учебных текстов добавить ряд новых, уже основанных на многомерном дихотомическом анализе и учете более разнообразных областей знаний и глубине изучения их, что особенно касается профессиональной тематики.

Анализ факторов систематизации и уровней определенности позволил представить совокупность показателей учебного текста в виде двух блоков.

Применение ярусов знаковой структуры в качестве последовательности преобразований свойств, состава и связей учебного текста способствует совершенствованию классификации его показателей по степени развития у них топологических качеств.

Представленная система индикаторов текста предполагает последующий анализ совместимости текстов с помощью разработанной компьютерной программы Ling-M.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ключков В. П. Анализ совместимости учебных текстов: программно-целевой аспект. Томск: Томск. гос. пед. ун-т, 1999. 189 с.
2. Кротова Ирина Владимировна. Оптимизация совместимости учебной наглядности: на примере учебников средней школы : дис. ... д-ра пед. наук. Курган, 2009. 388 с.
3. Ключков В. П., Васильева Н. О. Первый этап дихотомического анализа категории «совместимость» в гуманитарных науках // Научное обозрение. Сер. 2. Гуманитарные науки. 2011. № 4. С. 56–64.
4. Александров И. О. и др. Комплексное исследование структуры индивидуального знания // Психологический журнал. 1999. № 1 (20). С. 49–69.
5. Белянин В. П. Психоллингвистика : учебник. М.: Флинта: МПСИ, 2004. 113 с.
6. Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь Сенсор, 2000. 368 с.
7. Журавлев А. П. Значение и звучание. Звук и цвет // Психология и психоанализ рекламы. Самара: БАХРАХ-М, 2007. 720 с.
8. Сваффорд М. С., Косолапов М. С., Козырева П. М. Международные стандарты оценки качества социологических обследований // Мир России. 1999. № 1–2. С. 285–286.
9. Кутырёв В. А. Бытие или ничто. СПб.: Алетейя, 2009. 496 с.
10. Метлов В. И. Диалектика и современное научное познание // Философия и общество. 2005. № 4 (41). С. 30–55.
11. Бирюкова Б. В., Эдзубов Л. Г. Простое и сложное в социально-культурологических концепциях // Вопросы философии. 1996. № 12. С. 33–47.

## REFERENCES

1. Klochkov V. P. Analysis of compatibility of educational texts: program-target aspect. Tomsk: Tomsk state pedagogical university, 1999. 189 p.
2. Krotova I. V. Optimization of compatibility of educational presentation (on the example of textbooks for secondary school): dissertation of the doctor of pedagogics. Kurgan. 2009. 388 p.
3. Klochkov V. P., Vasilyeva N. O. The first stage of dichotomy analysis of the category “compatibility” in the humanitarian sciences // Scientific review. Series 2. Humanitarian sciences. 2011. # 4. P. 56–64.
4. Alexandrov I. et al. Complex research of the structure of individual knowledge // Psychological magazine. 1999. # 1 (20). P. 49–69.
5. Belyanin V. P. Psychological linguistics : text book. M.: Flinta, MPSI, 2004. 113 p.
6. Levin K. Field theory in the social sciences. SPb.: Rech' Sensor, 2000. 368 p.
7. Zhuravlyov A. P. Meaning and sounding. Sound and color // Psychology and psychological analysis of advertizing. Samara: BAKHRAKH -M, 2007. 720 p.
8. Svaifford M. S., Kosolapov M. S., Kozyreva P. M. International standards of evaluation of the quality of sociological researches // World of Russia. 1999. # 1–2. P. 285–286.
9. Kuturyov V. A. Life or anything. SPb.: Aleteya, 2009. 496 p.
10. Metlov V. I. Dialectics and modern scientific knowledge // Philosophy and society. 2005. # 4 (41). P. 30–55.
11. Birnikova B. V., Edzhubov L. G. Simple and complex in the social-culturological concepts // Issues of philosophy. 1996. # 12. P. 33–47.

УДК 37.01  
ББК 74.05

**Бурая Людмила Владимировна,**  
канд. пед. наук, доцент, соискатель каф. педагогики начального образования  
Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина,  
зав. каф. педагогики и физической культуры  
Белгородского государственного университета,  
Старооскольского филиала,  
г. Старый Оскол  
e-mail: Lburaja@mail.ru

## УНИВЕРСАЛЬНАЯ МАТРИЦА ТВОРЧЕСКОЙ САМОРЕАЛИЗАЦИИ И УЧИТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

### UNIVERSAL MATRIX OF CREATIVE SELF-IMPLEMENTATION AND THE TEACHERS' STRATEGIES OF CONTINUOUS EDUCATION

*Нацеленность новой парадигмы на творческую реализацию каждой личности в социуме касается в первую очередь вопроса внедрения ФГОС нового поколения. Современное прочтение проблемы творческой самореализации*

*дает повод для рассмотрения этого феномена в контексте стратегической парадигмы, что требует теоретического и практического обоснования. Выделив конструкты, которыми характеризуется каждая самореализация*

личности, мы осознаем, что комбинация конструктов и их критериев-характеристик зависит от культуры (природы) самой личности, направленности самореализации и обстоятельств, которые ее сопровождают.

*The focus of the new paradigm on creative self-realization of every individual in society relates primarily to the introduction of the issue of the new generation of GEF. The modern interpretation of the problem of creative self-implementation gives rise to consideration of this phenomenon in the context of the strategic paradigm, which requires theoretical and practical justification. Having underlined the constructs, which characterize self-realization of each individual, we realize that the combination of the constructs and their performance criteria depends on the culture (nature) of the personality, direction of self-implementation and the circumstances accompanying it.*

*Ключевые слова: матрица творческой самореализации, универсальность, субъектность направленности, самоанализ, самоформирование, саморазвитие, индивидуальная образовательная стратегия, индивидуальный образовательный маршрут, непрерывное образование, заочное обучение.*

*Keywords: matrix of creative self-implementation, universality, subjective of direction, self-analysis, self-development, self-creation, individual educational strategy, individual educational route, continuous education, correspondence education.*

Сегодняшнее непрерывное педагогическое образование нуждается в модернизировании состояния положения высшей школы, которое формирует профессионально-педагогическую культуру личности, воспитывает младшее поколение педагогической общественности всего государства и осуществляет преемственность лучших традиций.

Нацеленность новой парадигмы на творческую реализацию каждой личности в социуме касается в первую очередь вопроса внедрения ФГОС нового поколения, поскольку нынешние выпускники вузов и ссузов уже будут реализовывать проект «*Наша новая школа*» по всей стране одновременно, в каждом регионе без исключения, что требует не только значительных экономических затрат, но и новых кадров с опережающей подготовкой.

Одна из актуальных проблем современной дидактики высшей школы – определение содержания стратегии модернизации заочного педагогического образования, ее практической реализации в аспекте личностного самоуправления каждого обучаемого по заочной форме учителя. Интересы учителей-заочников, их профессиональный опыт, уровень профессионально-педагогической культуры, и, самое главное, адресный подход в поддержке технологии формирования стратегического самоуправления своим заочным образованием вызывают научный интерес.

Современное прочтение проблемы творческой самореализации, которая разрабатывается наиболее активно в исследованиях последних десяти лет, дает основания для рассмотрения этого феномена в контексте стратегической парадигмы, что требует теоретического и практического обоснования.

На пропедевтическом этапе вхождения в новую образовательную среду мы предлагаем заочникам-первокурсникам рассмотреть концепцию творческой самореализации в контексте стратегического самоуправления. Для этого мы предлагаем им подвергнуть анализу свой внутренний мир, установки, ценности, направленность с помощью батареи самодиагностик В. И. Андреева и матрицы творческой самореализации. Выделив конструкты, которыми характери-

зуется каждая самореализация личности, мы объясняем, что комбинация конструктов и их критериев-характеристик зависит от природы (культуры) самой личности, направленности самореализации и обстоятельств, которые ее сопровождают. Нам близка точка зрения психолога О. С. Анисимова: «Самосознание есть предмет для сознания, который в себе самом устанавливает свое инобытие, и предмет также самостоятелен в этой негативности себя самого. Самосознание есть и «я», и предмет, что означает наличие духа, этой абсолютной субстанции, которая в совершенной свободе и самостоятельности своей противоположности есть их единство их «я..», которое есть «мы» и «мы», которое есть «я» и в самосознании – поворотный пункт сознания, где оно вступает в духовный свет» [2, с. 44]... Поскольку «Роль педагога (тренера, игротехника) состоит в том, чтобы построить «креативный портрет» развивающегося и использовать его для выявления «точек развития», воздействие на которые позитивно меняет креативную способность и предопределяет успешное выполнение заданий» [3, с. 24].

Практическое осуществление системы методологической и методической поддержки учителя-заочника в разработке своего индивидуального образовательного маршрута подтверждается профессиональными результатами роста выпускников вуза.

**Основная часть.** Исследование педагогической, психологической, философской, искусствоведческой, социальной, социально-педагогической, менеджерской литературы выявило необходимость в уточнении понятия «самореализация», с опорой на значимые положения и необходимые акценты для нашей концепции. В ходе пролонгированного исследования нами было определено, что самореализация личности есть продуктивная деятельность, направленная на достижение личностных, групповых или общезначимых ценностей, вследствие чего раскрываются культура и социопсихологические характеристики самой личности, ее потенциальные задатки и ментальность, уровень проявления которых обусловлен качественными отношениями с социальной системой и обстоятельствами [6, с. 24]. Управление процессом творческого осуществления самореализации личности предполагает знание всех конструктов процесса самореализации. Анализ научных работ показал, что самореализация – чрезвычайно сложный феномен, который активизирует нейронные, когнитивные, моторные, духовные процессы, то есть задействует все уровни личности. Для того чтобы приблизиться к пониманию предмета нашего исследования, необходимо рассмотреть отдельные конструкты этого феномена. В современной педагогике термин «конструкт» встречается довольно часто, с целью расподобления с близкими, но отличимыми по содержанию понятиями «компонент», «составляющая», «часть», необходимо пояснить, что обычно вкладывается в это понятие. Конструкт – это составляющая часть системы (модуля, конструкции), которая: 1) характеризуется рядом признаков, определяющих ее назначение; 2) предполагает сочетание с другими конструктами в различных комбинациях. Расподобление подходов позволило выделить сущностные конструкты самореализации личности в самых различных социальных условиях, на разных жизненных этапах. Каждый человек реализует свою сущность в процессе общения и жизнедеятельности. Ретроспективный педагогический анализ многочисленных разнообразных и неравнозначных процессов самореализации личности и выводы теоретического исследования кандидатского исследования способствовали построению *универсальной*

мобильной матрицы творческой самореализации личности (см. предыдущую страницу). Универсальная мобильная матрица содержит следующие сущностные конструкты творческой самореализации личности: 1) *качественные отношения социальной системы* (специфика социальной среды, социально значимая сущность ТСП, индекс положительности/отрицательности); 2) *материальные формы ТСП и органы ТСП*; 3) *информационное поле и комбинация рефлекслируемых эмоций*; 4) *вид проявляемого интеллекта и его результативность*; 5) *нравственная позиция и отношение к окружающему миру* [6, с. 242]. Рассмотрим каждый из конструктов, признаки, определяющие его характер, и варианты комбинаций конструктов при осуществлении механизма самореализации.

Сегодня исследователи социальной психологии различают такие социализирующие функции непосредственного окружения человека: *особенности различных общностей и их субкультур; межличностные отношения сверстников одного и разных полов, представителей разных поколений и этнических групп; внутригрупповые и межгрупповые взаимодействия* [6, с. 124].

Создание ситуации успеха и формирование благоприятной обучающей среды в группе, потоке – концептуальные задачи успешного развивающего обучения. По наблюдениям педагогов не всегда сплоченный или спаянный коллектив группы обязательно способствуют своим благоприятным климатом для творческой самореализации, – все факторы всех уровней экосистемы, интегрируясь, рефлексировать свой личностный продукт-обстоятельства. В этом случае мы пришли к выводу о том, что на эйфорийном

этапе адаптации студента-заочника должна работать группа принципов эффективной деятельности, предложенная В. Кузовлевым и А. М. Музалевским: 1. *Принцип точного определения задания*. 2. *Принцип научения субъектов способу выполнения задания*. 3. *Принцип осознания открытой помощи*. 4. *Принцип осознания единых требований*. 5. *Принцип объективного оценивания*. 6. *Принцип открытой перспективы самоутверждения каждого* [9, с. 24–25]. Значимые критерии оказывают особое воздействие на потребность в самореализации и возможность ее осуществления, ее вариативность. А. Адлер, А. А. Бодалев, К. Изард, Е. А. Климов, К. Леонгард, К. К. Платонов, К. Роджерс и другие психологи указывают на то, что все многообразие типов межличностных отношений формирует специфику социальной среды, которую можно свести к следующим типам: 1) *«парниковая»*, основанная на искусственно построенном бесконфликтном общении, чрезмерной опеке; 2) *доброжелательная, миролюбивая*, основанная на доверии, справедливости, искренности, коллективизме, товариществе, заботливости, уважительности, внимании, эмпатии; 3) *нейтральная*, безразличная, безынициативная, формальная, недоверительная, строго регламентированная; 4) *враждебная*, которую отличают отношения демонстративно равнодушные, подчеркнuto безразличные, бестактные, высокомерные, пренебрежительные, индивидуалистические, недоброжелательные, лицемерные, грубые, конфликтные; 5) *невыносимая*, остроконфликтная, агрессивная, нетерпимая, воинствующая, взаимоуничтожающая, смертельно опасная.

Таблица

Универсальная матрица творческой самореализации личности (УМТСПЛ)

| Качественные отношения социальной системы  | Формы и модальности (каналы) ТСП  | Информационное поле и рефлекслируемые чувства  | Вид интеллекта и уровни его реализации   | Нравственная позиция и отношение к миру  |
|--|---|--|--|--|
| <p>Специфика социальной среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- «парниковая»;</li> <li>- миролюбивая;</li> <li>- нейтральная;</li> <li>- напряженная;</li> <li>- враждебная;</li> <li>- невыносимая.</li> </ul> <p>Социально значимая сущность и индекс ТСП (положительная, амбивалентная, отрицательная):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- личная;</li> <li>- общественная;</li> <li>- антиобщественная.</li> </ul> <p>Коммуникативный вектор:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для людей;</li> <li>- к людям;</li> <li>- от людей;</li> <li>- против людей.</li> </ul> | <p>Формы ТСП (моно- или комбинированная):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- физическая;</li> <li>- функциональная;</li> <li>- материальная;</li> <li>- социальная;</li> <li>- духовная.</li> </ul> <p>Модальности (каналы ТСП (моно-, комбинированный, интегрированный))</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аудио;</li> <li>- визуальный;</li> <li>- когнитивный;</li> <li>- мануальный;</li> <li>- обонятельный;</li> <li>- интуитивный.</li> </ul> | <p>Эмоционально-интеллектуальное поле, его базовые эмоции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- альтуристические;</li> <li>- коммуникативные;</li> <li>- глорические;</li> <li>- романтические;</li> <li>- гностические;</li> <li>- гедонистические;</li> <li>- акизитивные.</li> </ul> <p>Информационно-интеллектуальное поле, его сопровождение</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- чувственное;</li> <li>- познавательное;</li> <li>- утилитарное;</li> <li>- позиционное;</li> <li>- престижное;</li> <li>- комфортное;</li> <li>- эстетическое.</li> </ul> | <p>Вид интеллекта = органы ТСП (моно, комбинированный, интегрированный)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- лингвистический;</li> <li>- музыкальный;</li> <li>- логико-математический;</li> <li>- пространственный;</li> <li>- телесно-кинестезический;</li> <li>- интерличностный;</li> <li>- интраличностный;</li> <li>- социальный;</li> <li>- практический;</li> <li>- художественный;</li> <li>- исполнительский;</li> <li>- духовный.</li> </ul> <p>Уровни результативности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- утилитарный;</li> <li>- репродуктивный;</li> <li>- художественно-конструктивный;</li> <li>- изобретательский;</li> <li>- катарсический (шедевр, политическое явление, открытие).</li> </ul> | <p>Нравственная позиция:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- антигуманная;</li> <li>- безнравственная;</li> <li>- нейтральная;</li> <li>- допустимая;</li> <li>- нравственная;</li> <li>- высоконравственная.</li> </ul> <p>Отношение к миру:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- утилитарное;</li> <li>- конструктивное;</li> <li>- творческое;</li> <li>- эстетическое.</li> </ul> |

Для прозрачности всех признаков конструкта творческой самореализации, названного нами «качество от-

ношений социальной системы», представим его в свернутом виде.

*Специфика социальной среды:*

|                 |                |
|-----------------|----------------|
| – «парниковая»; | – миролюбивая; |
| – нейтральная;  | – напряженная; |
| – враждебная;   | – невыносимая. |

Социально значимая сущность творческой самореализации и ее индекс (положительная, амбивалентная, отрицательная): личная; общественная; антиобщественная.

Коммуникативный вектор: для людей; к людям; от людей; против людей.

Мы не согласны с Г. Айзенком, который подчеркивал, что креативность является неслучайным процессом поиска – комбинирования в решении творческих проблем. Когнитивная включенность обеспечивает прохождение множества креативных идей через продуцирование ассоциаций в зависимости от психотипа творца. С течением времени, по мнению Г. Айзенка, человек теряет свежесть созерцания и оценивания реальности, нагруженный стандартами средств познания и оценки в ходе социализации и окультуривания. Как организаторы образовательной среды заочного образования, мы напоминаем каждому учителю-заочнику, что судьба его в его руках, самоорганизация, самоуправление и самоанализ не имеют границ познания и достижимости, приводим примеры из практики известных в городе, области, регионе, страны персоналий, в том числе педагогов, которые еще недавно обучались на заочных отделениях, но сегодня имеют высокий уровень профессионально-педагогической культуры и высокий уровень профессионализма.

Рассмотрим конструкт «Формы и модальности (каналы) творческой самореализации личности». Самореализация личности, осуществляемая на системно-деятельностной основе, всегда целенаправленна, активна, осознанно или неосознанно направлена на создание некоторого «продукта». Специалисты в области нейролингвистического программирования считают, что у каждого человека своя *специфическая система модальности*. Человек от рождения получает определенный комплект системы, личность проявляет свою сущность через моноканалы самореализации: *аудио-, визуальный, когнитивный, мануальный, кинестетический, интуитивный*. Исследователи В. И. Андреев, Б. З. Вульф, В. Кузовлев, А. М. Музалков отмечают знаковую роль интуитивного канала [1, 7, 9], который дает гипотетическое видение – качество стратега: «Гипотетическое предположение – это путь к новому, неизведанному. Гипотеза не только предполагает существование новшества, но и показывает путь, технологию исследовательского процесса» [9, с. 81].

По природе своей человек в большей или меньшей степени творец, поэтому он проявляет себя в большинстве случаев через комбинирование органов самореализации.

Представим второй конструкт ТСР в свернутом виде:  
*Формы ТСР (моно- или комбинированная):*

|                |                  |
|----------------|------------------|
| – физическая   | – функциональная |
| – материальная | – социальная     |
| – духовная     |                  |

Модальности (каналы) ТСР (моно-, комбинированный, интегрированный):

|               |                   |
|---------------|-------------------|
| – аудио       | – мануальный      |
| – визуальный  | – кинестетический |
| – когнитивный | – интуитивный     |

Конструкт «Специфика системы социальной информации и рефлекслируемые чувства». Процесс самореализации

несет существенную информацию о субъекте деятельности через свое информационное поле, которое в разной степени транслирует эмоции, вид интеллекта, высокодуховные чувства. Психологические исследования констатируют тот факт, что человек, воспринимающий другого человека через ощущения, символы, другие сигналы, получает различного рода информации и энергии, которые по-разному воздействуют на его организм. Во время общения каждый человек мыслит и рассуждает по уникальной, присущей только ему схеме, которая заложена в человеке с рождения и может, по мнению нейропсихологов, в процессе жизни только совершенствоваться, качественно изменяться. Каждая самореализация человека, как сложное системное образование, несет в себе комплексную информацию.

По мнению Ю. А. Шерковина, информационные процессы сопровождаются такими психологическими эффектами: *утилитарным, престижным, позиционным, познавательным, эмоциональным, эстетическим, комфортным*. Наш опрос учителей (всего участвовало 105 реципиентов) показал следующее: предпочитают доброжелательный тембр собеседника – 100 %; не терпят крик – 100 %; предпочитают диалоги и полилоги – 98 %; им интересно слушать выступление коллег – 96 %; предпочитают достаточную освещенность кабинета при общении – 87 %; их угнетает негармоничная, убогая обстановка учебных кабинетов (интерьер, декор, ТСО) – 100 % опрошенных. Утилитарные эффекты – суть удовлетворения от информации, необходимой при разрешении различных жизненных социально-бытовых проблем.

Б. И. Додонов выделяет **десять групп эмоций**: *альтруистические, коммуникативные, глорические, практические, пугнические, романтические, гностические, эстетические, гедонистические, акизитивные* [8]. Близкие по комплектованию эмоций модальности и варианты *группировки эмоций в паттерны* исследовал К. Изард.

4-й конструкт «Вид интеллекта и уровни его реализации». Исследования российских и западных ученых феномена умственной одаренности человека свидетельствуют о неоднозначности подходов к толкованию понятий «интеллект/одаренность». К концу 90-х годов XX века исследователи одаренности пришли к общему мнению, что словом «интеллект» допустимо называть способность, одаренность, умственную одаренность. Современные отечественные исследователи Д. Б. Богоявленская, Н. С. Лейтес, А. М. Матюшкин, А. А. Мелик-Пашаев, А. И. Савенков, В. Д. Шадриков в широком значении интеллектом называют всю познавательную деятельность, в более узком, по их мнению, интеллект характеризует сферу умственных способностей личности, ее особым образом организованный индивидуальный опыт видения, понимания, толкования окружающего мира. А. А. Мелик-Пашаев называет способности «*органами самореализации творческого «Я» в той или иной сфере*». Позже А. Маслоу, исследовав стили общения в деятельности наиболее выдающихся американцев, представил показатели социального интеллекта. На основе его характеристик мы составили опросник и предложили ответить на него 307 педагогическим работникам сельских школ и 352 реципиентам городских школ. В общей сложности педагоги показали следующее наличие критериев и показателей социальных способностей: считают, что умение быть равным, т. е. способность устанавливать и поддерживать систему отношений с равными себе людьми – с низким показателем – 21 % реципиентов, со средним – 58 %, с высоким – 31 %; стабильное и искреннее чувство гордости за свое дело, способствующее укреплению межличностных отношений, формированию

уважения и интереса к деятельности педагога, показали 46 % реципиентов на среднем уровне, 54 % – на высоком; владение культурой межличностного общения – 46 % – средний уровень, 54 % – высокий; стабильный интерес к учению, желание непрерывно учиться, получать различное по форме и содержанию образование – нет – 11 %, средний уровень желаний выказали 42 % реципиентов, высокий уровень – 47 %; потребность в практическом использовании компетенций в различных сферах педагогической деятельности (100 % реципиентов); стойкая потребность в расширении эрудиции, и общей компетентности (средний – 42 %, высокий – 58 %); возможность обрабатывать любую информацию и способность построить взаимодействующую систему коммуникации, способность получать наиболее точную и надежную информацию и возможность более эффективно ее использовать (средний – 42 %, высокий – 58 %); возможность освоить технологию самоанализа и самоконтроля – способность понимать партнера по общению, включая вербальную компетентность и знание специфической информации, как важного компонента «чтения» эмпатичности партнера по общению и адекватного взаимодействия с ним (средний – 48 %, высокий – 52 %); активная творческая самореализация личности на основе разнообразной общественной деятельности (средний – 42 %, высокий – 58 %); способность компетентно и в соответствии с деловым протоколом вести встречи, презентации, экскурсии, выставки и т. п. (100 %); возможность оказывать влияние на формирование общественного мнения по поводу деятельности своей школы/ДОУ и в общении с представителями других учреждений (средний – 42 %, высокий – 58 %), способствуя созданию вокруг своего учреждения благоприятного для него климата, тем самым оказывая влияние на социальную политику региона; способность разрешать конфликты – способность выступать в роли посредника между двумя конфликтующими сторонами (низкий – 6 %, средний – 36 %, высокий – 58 %); освоить технологию урегулирования неприятностей, порождаемых психологическим стрессом, вызванным незнанием партнёра по общению; желание соответствовать престижной ментальности современного педагога-лидера (низкий показатель у 21 % реципиентов, средний – у 58 %, высокий – у 31 %). Обработка результатов показала, что профессионально сложившиеся учителя в значительной мере обладают социальным интеллектом.

По мнению Б. М. Берулавы, Л. Лейтеса, А. А. Мелик-Пашаева, Б. М. Теплова и др., среда может являться стимулятором того или иного вида способностей, творчества, деятельности. Особый интерес вызывает обращение к исследованию В. П. Эфроимсона, которое построено на обосновании *генетической закономерности* явления «гениальность», дало возможность показать студентам-заочникам, что гениальные личности имеют близкую физиологическую характеристику: у них встречаются одни и те же наследственные болезни. В отличие от традиционных типологий характера, он назвал свои группы, выявленные путем отбора *критериев и показателей состояния здоровья и наследственности*, – *пять «стигм» гениальности*. Тест-опросник Б. М. Юрьева способствует видению трех уровней проявления способностей: от бытового до гениального.

Представим **конструкт 5: «Нравственная позиция и отношение к окружающему миру»** в свернутом виде.

*Нравственная позиция и отношение к окружающему миру:*

|                 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| – антигуманная; | – безнравственная;    |
| – нейтральная;  | – допустимая;         |
| – нравственная; | – высоконравственная. |

*Отношение к миру:*

|                |                       |
|----------------|-----------------------|
| – утилитарное; | – конструктивистское; |
| – творческое;  | – эстетическое.       |

Результаты анализа конструктов самореализации нашли свое отражение в описании признаков, определяющих специфику конструкта и вариативность сочетания с другими конструктами. Обобщение результатов проведенного нами теоретического анализа сущностных конструктов самореализации можно представить в виде **универсальной матрицы творческой самореализации** (УМТСРл – универсальная, т. е. применимая для любого возраста и страны). В полном виде наша матрица помогает определить *качественные отношения социальной системы* (индекс специфики социальной среды, социально значимая сущность и ее индекс, коммуникативный вектор); *формы и модальности ТСР* (индекс выраженной формы, вид канала и его тип); *информационное поле и рефлекслируемые чувства* (вариант эмоционально-интеллектуального поля и его базовые эмоции, информационно-интеллектуальное поле и его сопровождение); *вид интеллекта, варианты комбинации видов, уровень их реализации; индекс нравственной позиции и уровни отношения к миру*. Таким образом, самореализация, как явление и социального, и психолого-педагогического порядка, может быть проанализирована с помощью УМ ТСРл на предмет ее характеристики, ее специфичности, прогнозирования и коррекции, развития личности по индивидуальной траектории. **Индивидуальная траектория образования** – это результат реализации в образовании личностного потенциала обучаемого через осуществление соответствующих видов деятельности (А. В. Хуторской): право на выбор или выявление индивидуального смысла и целей в каждом учебном курсе, теме, занятии; право на личные трактовки и понимания фундаментальных понятий и категорий; право на оставление индивидуальных образовательных программ по изучаемым курсам на год; право выбора индивидуального темпа обучения, форм и методов решения образовательных задач, способов контроля, рефлексии и самооценки своей деятельности на основе знания своих индивидуальных особенностей; индивидуальный отбор изучаемых предметов, творческих лабораторий и иных типов занятий из тех, которые в соответствии с учебным планом определены в качестве элективов; превышение (опережение или углубление) осваиваемого содержания учебных курсов; индивидуальный выбор дополнительной тематики и творческих проектов по предметам; право на индивидуальную картину мира и индивидуальное обоснование профессиональной позиции.

На основании ГОС ВПО-2 и ФГОС ВПО и анализа результатов диагностик социо-психолого-педагогического паспорта каждого студента (Банк «Социо-психолого-педагогические паспорта групп») нами был определен и составлен *образовательный профиль специальности или профиля подготовки бакалавра* и разработаны 6 образовательных маршрутов [10], которые позволили актуализировать субъектную образовательную направленность учителей-заочников начальных классов, русского языка, физической культуры:

1-й маршрут. *Я-центрированный образовательный маршрут.*

2-й маршрут. *Получение качественных профессиональных знаний.*

3-й маршрут. *Самоформирование и саморазвитие как образованного человека.*

4-й маршрут. *Самоформирование и саморазвитие как будущего специалиста в области образования.*

5-й маршрут. *Самоформирование и саморазвитие как учителя начальной школы.*

6-й маршрут. *Максимальное погружение студента в научную деятельность* [1, 4, 10].

При этом мы учитывали рекомендации В. П. Кузовлева: «Цель должна быть понятной для исполнителя, нести интерес, иметь мотив деятельности, который удовлетворит потребность. Во время выполнения задания человек преодолевает сопротивление предмета деятельности, вызывающее напряжение умственных, нервных, физических и духовных сил» [9, с. 23].

Качественное взаимодействие в ходе реализации индивидуальных стратегий заочного обучения способствует самоопределению личности в выборе направления самореализации и ее духовно-нравственного осуществления, воздействует на природную психологическую модальность восприятия и творческой рефлексии (воздействует на предпочтение в выборе органа творческой самореализации). Таким образом, учителю необходимо знать, что варианты комбинации конструкторов творческой самореализации в современном образовательном процессе могут оказывать самые различные и даже полярные воздействия и эффекты. Составление качества конструкторов на основе диагностирования с целью и моделью, заложенными в разработанную педагогическую систему непрерывного образования, поможет вносить своевременные коррективы в направления педагогического управления и в компоненты механизма технологического осуществления.

Мы полагаем, что знакомство и самоанализ позволяют приобрести культурные компетенции, поскольку согласно логике психического процесса «воспроизводство связано с коррекцией нормы для восстановления совмещенности формы и морфологии. Тем самым воспроизводство деятельности предлагает два типа направленности в рефлексивном сопровождении:

1. Одна направленность восстанавливает прежнюю структуру действия путем нахождения способа «воздействия» на ход бытия ресурсов.

2. Другая направленность меняет структуру действия за счет изменения содержания нормы и иных требований к ресурсам, «подстраиваясь» к ресурсной динамике.

Изменение содержания нормы может быть применимым и к цели деятельности. Механизм рефлексии такую вероятность рассматривает как одну из возможных», – находим мы подтверждение своей позиции у теоретика стратегического мышления О. С. Анисимова [1, с. 65].

**Заключение.** Сегодня качественно изменился контингент заочной формы обучения: учителя-заочники осознают, что обучают детей другого поколения, поэтому они максимально заинтересованы в качественном опережающем обучении, они понимают, что в вузе получают самые новые знания, осваивают новые технологии, овладевают умением

работать с ИКТ-продуктами, вживаются в интерактивное общение в условиях образовательного процесса. Сегодня государство поддерживает непрерывное образование.

Таким образом, неизбежность и необходимость стратегических изменений в системе заочного педагогического образования как компонента непрерывного образования ставит перед педагогическим сообществом ряд задач: разработать общероссийскую и региональную университетскую концепцию непрерывной многоуровневой системы подготовки и пересмотреть подходы к организации непрерывного образования; осуществить стратегию системных изменений, затрагивающих все компоненты деятельности и все структуры заочного обучения учителей-заочников; разработать адаптивную технологию управления системой заочного педагогического образования, обеспечивающую стратегию современного педагогического образования, основу которой составляют субъективное развитие и саморазвитие личности специалиста, способного осуществлять инновационные процессы, процессы творчества в широком смысле; создать дифференцированные программы, учитывающие индивидуальные потребности различных групп социальных партнеров, отражающие индивидуальные образовательные маршруты, повышающие конкурентоспособность субъектов образования; разработать учебно-методические материалы, обеспечивающие процесс обучения специалистов в данной области на основе принципа коадаптации, соответствующего индивидуально-творческой многоуровневой подготовке, отвечающему интересам, возможностям и потребностям личности, а также запросам социально-экономической сферы и тенденциям ее развития; создать механизм мониторинга для выявления внешних и внутренних факторов активного овладения новыми образовательными и управленческими технологиями, методами социального проектирования [1].

«Качественное, современное образование – это залог устойчивого развития нашей с вами страны, основа для самореализации конкретного человека, основа для расширения социальных и экономических возможностей всех граждан страны, стратегический ресурс России, который мы должны укреплять и в полной мере использовать», – отметил В. В. Путин. Именно личностная составляющая профессионализма позволяет в полной мере раскрыть и реализовать человеческий потенциал работающих специалистов. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (Стратегия-2020), определившая стратегические ориентиры развития российского общества, обозначила, что «... формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности». Это ориентирует систему заочного педагогического образования на формирование такой образовательной среды, которая бы максимально способствовала реализации предпочтительных стратегий специалистов нового социокультурного типа.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреев В. И. Педагогика : учебный курс для творческого саморазвития. Казань: Центр инновационных технологий, 2000. 608 с.
2. Анисимов О. С. Креативная акмеология : учеб.-метод. пособие. Стер. / под общ. ред А. А. Деркача. М.: Изд-во РАГС, 2008. 276 с.
3. Анисимов О. С. Мышление стратега: модельные сюжеты. Вып. 9. Философско-психологические предпосылки акмеологии: понятийная парадигма. М., 2009. 382 с.
4. Бурая Л. В. Система профессионального образования в России: проблемы и перспективы развития : монография / Л. В. Бурая, М. А. Кожевников, В. В. Королева и др.: под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2011. Кн. 2. 184 с.

5. Бурая Л. В. и др. Стратегическое самоуправление заочным образованием учителя начальных классов. Старый Оскол: СОФ НИУ БелГУ, 2012. 302 с.
6. Бурая Л. В. Теоретические основы творческой самореализации учителя в исследовательской деятельности : монография. Минск; Белгород: АПО РБ, 2007. 248 с.
7. Вульф В. З., Харькин В. Н. Педагогика рефлексии. М.: Изд-во Магистр, 1999. 112 с.
8. Додонов Б. И. Эмоция как ценность. М.: Политиздат, 1978. 272 с.
9. Кузовлев В. П., Музальков А. В. Психолого-педагогические основы творческой активности : монография. Елец: ЕГУ им. И. А. Бунина, 2003. 95 с.
10. Мартовская Н. В. Субъектно-ориентированная технология индивидуального образовательного маршрута будущего учителя // Педагогика. 2005. № 8. С. 43–46.

#### REFERENCES

1. Andreyev V. I. Pedagogics: educational course for creative self-development. Kazan': Center for innovation technologies, 2000. 608 p.
2. Anisimov O. S. Creative acmeology: educational and methodological book. Typical publication / edited by A. A. Derkach. M.: Publishing house of RAGS, 2008. 276 p.
3. Anisimov O. S. Thinking strategically: model plots. Issue 9. Philosophical and psychological prerequisites of acmeology: cognitive paradigm. M., 2009. 382 p.
4. Buraya L. V. The system of professional education in Russia: issues and perspectives of development : monograph. Book 2 / L. V. Buraya, M. A. Kozhevnikov, V. V. Koroleva et al.: edited by S. S. Chernov. Novosibirsk: SIBPRINT, 2011. 184 p.
5. Buraya L. V. at al. Strategic self-management of correspondence education of the primary school teacher. Staryi Oskol: SOF NIU BelGU, 2012. 302 p.
6. Buraya L. V. Theoretical bases of creative self-implementation of a teacher within research activities: monograph. Minsk-Belgorod: APO RB, 2007. 248 p.
7. Vulfov B. Z., Kharkin V. N. Reflection pedagogics. M.: Publishing house Magistr, 1999. 112 p.
8. Dodonov B. I. Emotion as a value. M.: Politizdat, 1978. 272 p.
9. Kuzovlev V. P. , Muzalkov A. V. Psychological and pedagogical bases of creative activity: monography. Kuzovlev. Elets: EGU named after I. A. Bunin, 2003. 95 p.
10. Martovskaya N. V. Subjective-focused technology of individual educational route of the future teacher // Pedagogika. 2005. # 8. P. 43–46.

УДК 37  
ББК 74.58

**Соколова Елена Николаевна,**  
канд. искусств., докторант,  
доцент каф. художественного образования и музейной педагогики  
Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена,  
г. Санкт-Петербург,  
e-mail: rgpusokolova@yandex.ru

### СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТУДЕНТОВ БАКАЛАВРИАТА ПРИ ОБУЧЕНИИ МЕТОДИКЕ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА

#### MODERN MEANS OF EVALUATION OF EDUCATIONAL RESULTS OF STUDENTS OF BACHELOR DEGREE LEARNING THE FINE ARTS TECHNIQUE

*В статье описаны поиски современных объективных средств оценивания образовательных результатов студентов бакалавриата, будущих педагогов-художников на основе компетентностного подхода; выделены этапы проектирования, проанализирован опыт внедрения оценочных средств на факультете изобразительного искусства РГПУ им. А. И. Герцена в процессе освоения методики обучения изобразительному искусству; выявлены принципы создания оценочных средств, обоснован комплексный подход к оцениванию образовательных результатов, определены перспективы разработки оценочных средств в соответствии с Федеральными государственными стандартами высшего профессионального образования третьего поколения.*

*The search for the modern objective means of evaluation of educational results of the bachelor degree students, future teachers-artists, on the basis of the competence approach has*

*been described in the article; the stages of design have been underlined; the experience of introduction of the evaluation means at the department of the fine arts of RGPU named after A. P. Gertsen in the process of learning of the methods of the fine arts teaching has been analyzed; the principles of establishing of the evaluation means have been defined; the complex approach to the evaluation of the educational results has been justified; the perspective of development of the evaluation means in compliance with the Federal state standards of the higher professional education of the third generation have been determined.*

*Ключевые слова: профессиональное образование в вузе, бакалавриат, государственные стандарты, компетентностный подход, современные средства оценивания, образовательный результат, комплексный подход, методика обучения, изобразительное искусство, этапы и принципы проектирования.*

*Keywords: professional education in higher education institution, bachelor degree, state standards, competence approach, modern means of evaluation, educational result, comprehensive approach, training technique, the fine arts, design stages and principles.*

Требования к уровню профессиональной педагогической подготовки в современных условиях претерпевают значительные изменения, обусловлены они введением нового Федерального государственного стандарта третьего поколения высшего профессионального образования и формулируются на языке компетенций. Именно философия компетентностного подхода определяет сегодня модернизацию образования. При рассмотрении вопросов качества профессиональной подготовки компетентностный подход является основным методологическим подходом. В данном контексте акцент делается на оценке профессиональной компетентности студентов, что определяет актуальность проектирования современных систем, средств оценивания образовательных результатов на различных ступенях, в том числе и в бакалавриате.

Формы и средства оценивания в процессе исторического развития неоднократно претерпевали изменения: в приоритетах оценивания, в приемах выставления оценок, в интенсивности контрольных мероприятий, в интерпретации результатов. Исследователями рассматривались вопросы функций оценки; требований к формируемым знаниям, умениям и навыкам; методам контроля и видов учета (М. И. Зарецкий, И. Я. Лернер, Е. И. Перовский, С. И. Руновский, М. Н. Скаткин и др.).

Современный педагогический контроль в целом эклектичен, характеризуется совмещением привычных оценочных средств с новыми образовательными технологиями. Различным аспектам современных форм контроля посвятили свои научные труды И. Ю. Гутник, В. И. Звонников, А. П. Панфилова, А. П. Тряпицина и др.

В современной педагогической практике в области оценки профессиональной компетентности студентов наблюдаются две противоположные тенденции. В опыте зарубежных университетов одним из основных методов выступали тестирование и различные письменные работы, но при приеме на работу учителей (Австралия, Южная Корея, Япония, Соединенные Штаты Америки) процедуры проверки компетенций становятся существенно разнообразнее, требования к подготовке учителя повышаются. В России от экспертной оценки преподавателя во время аттестации студентов, от экспертизы продуктов деятельности в портфолио, от наблюдений намечается поворот к тестированию при оценивании деятельности учителя. Тестирование имеет свои границы использования, не может в полной мере отражать компетентность педагога, которая предполагает не только наличие необходимых знаний, сформированных умений, но и мотивацию к педагогической деятельности, наличие объективного представления о себе; набор личностных качеств, необходимых для осуществления успешной педагогической деятельности: целеустремленность, ответственность, самостоятельность, инициативность, толерантность, умение работать в коллективе и т. д. Описанная ситуация ясно показывает необходимость пересмотра средств и форм оценивания образовательных результатов во время обучения в вузе.

В последнее десятилетие наблюдается усиление связи между контролем и обучением: процесс обучения строится так, чтобы активизировать обучающие и развивающие фун-

кции контроля. На фоне постоянно растущей роли тестов пришло осознание ограниченности количественных методов. В педагогическом контроле стала развиваться смешанная методология: сочетание количественных и качественных оценок [1, с. 27].

Поиски новых объективных средств оценки профессиональных компетенций в высшей школе, безусловно, должны найти свое отражение в методической подготовке будущего педагога-художника.

Средства оценивания образовательных результатов в логике компетентностного подхода на основе опытно-экспериментальной работы в процессе обучения методике изобразительного искусства проектировались и внедрялись в практику на факультете изобразительного искусства РГПУ им. А. И. Герцена с 2007 года на двух ступенях образования. В данной статье представлен опыт работы в бакалавриате.

На проектирование оценочных средств повлияло несколько факторов: специфические особенности учебного предмета; особенности мышления студентов, связанные со спецификой будущей профессии; изменение роли студента в образовательном процессе; переход на ФГОС ВПО третьего поколения.

Методическая подготовка будущего учителя изобразительного искусства вбирает в себя всю совокупность требований, предъявляемых к педагогу. Ее спецификой является интегративность, которая складывается из обучения применять теоретические знания истории и теории художественного образования, истории и теории пластических искусств, педагогики, психологии и возрастной физиологии и из обучения применять опыт художественно-практических умений и навыков в изобразительной, декоративной и конструктивной деятельности для решения педагогических задач. Целью ее является формирование компетенций, способствующих целостному системному видению профессиональной педагогической деятельности в области художественного образования.

Восприятие и мышление студента факультета изобразительного искусства имеют свои особенности. Восприятие отличается целостностью и доминированием эстетического восприятия действительности. Мышление – образностью, хорошо развитым умением анализировать, обобщать (форму, цвет и т. д.), затруднением в использовании терминов и понятий.

Изменилась роль студента в учебном процессе в связи с новым подходом: на первый план вышли такие виды деятельности, как работа с различными источниками информации, проектирование, рефлексия. Способность самостоятельно мыслить, быть готовым к различным жизненным и профессиональным ситуациям сегодня становится основным образовательным результатом.

На пути проектирования оценочных средств для аттестации студентов бакалавриата в соответствии с компетентностным подходом были пройдены следующие этапы:

- проведен анализ имеющихся оценочных средств с позиций возможного их применения для оценивания сформированности компетенций;
- определены требования к студенту на различных этапах обучения;
- разработан комплексный подход для оценки компетенций студентов бакалавриата;
- создана накопительная система, позволяющая осуществлять мониторинг учебного процесса на каждом этапе обучения и оценивать достижения каждого студента;

– пересмотрено содержание дисциплины в соответствии с формируемыми компетенциями.

На современном этапе:

– формируются и апробируются структура и содержание оценочных средств для каждого этапа обучения;

– определяются задания или вопросы, соответствующие проверяемым компетенциям на каждом этапе контроля, учитывающие интегративный характер дисциплины. Значимость заданий определяется коллегиально высококвалифицированными педагогами и на основе статистических данных предварительной апробации;

– проводится учет предложений и замечаний экспертов;

– регулярно пересматривается структура и форма оценочного листа для промежуточной аттестации (технологические карты дисциплины);

– выявляются оптимальные организационные и учебно-методические условия;

– определяются методы обработки результатов и критерии оценки уровня сформированности компетенций студентов бакалавриата в соответствии с требованиями ФГОС ВПО.

В результате проектирования и апробации определены следующие принципы создания средств оценивания сформированных компетенций, отражающих общепринятые подходы и специфику методической подготовки:

– объективность и валидность контрольно-измерительных материалов;

– создание условий, приближенных к педагогической практике;

– соответствие содержания учебных заданий стадии обучения;

– наличие четких критериев оценки;

– оценивание не только репродуктивных, но и творческих способностей студентов, их готовность к инновационной педагогической деятельности, к решению педагогических задач, как на основе алгоритма, так и творческого подхода;

– комплексное оценивание, использование различных видов оценки и выставление ее в несколько этапов: самооценка, оценка преподавателем, коллективное обсуждение результатов / взаимооценка / экспертные оценки, определение мер по устранению ошибок; проектирование пути развития;

– подбор высококвалифицированных специалистов для оценивания образовательных результатов: наряду с преподавателями, привлечение внешних экспертов: директоров школ, магистрантов, преподавателей смежных дисциплин.

На данном этапе используются следующие оценочные средства:

– задания для оценивания выделенных компетенций;

– контрольно-оценочные материалы, предназначенные для оценивания уровня сформированности компетенций: контрольные работы, опросники, тесты, педагогические задачи, кейсы и др.;

– критерии оценки заданий для текущей аттестации;

– рекомендации по накоплению оценок и их использованию в портфолио студента;

– рекомендации по оформлению портфолио: портфолио учебных достижений, итогового портфолио студента;

– программа итоговой аттестации;

– требования к заданиям, предназначенным для предъявления на экзамене и критерии их оценки.

Разрабатываются:

– методические рекомендации по решению педагогических задач;

– технологии и методы обработки результатов оценивания компетенций, статистический анализ данных и его графическая визуализация и интерпретация;

– критерии оценки уровней сформированности компетенций;

– методические материалы, определяющие процедуру обсуждения результатов;

– методические рекомендации для экспертов при проведении контрольно-оценочных процедур.

Пересматриваются:

– методические материалы, определяющие процедуру проведения экзамена;

– требования к выпускной квалификационной работе, к ее выполнению и защите.

Оценивание проводилось во время учебного процесса (встроенная оценка) и в процессе итоговой аттестации.

Промежуточная, поэтапная аттестация имеет сквозной характер, выстраивается комплексно в соответствии с поэтапными ожидаемыми образовательными результатами. Такой подход является важным механизмом в формировании определенного уровня профессиональных компетенций и способствует качественной подготовке к итоговой государственной аттестации. Комплексная оценка выстраивается на основе использования следующих методик:

– балльно-рейтинговое оценивание;

– экспресс-опросы;

– анализ продуктов художественно-педагогической деятельности;

– оценка решения педагогических задач и кейсов (ситуационных заданий);

– тестирование;

– оценка контрольных работ;

– оценка портфолио учебных достижений.

Итоговая аттестация, имеющая также комплексный характер, позволяет продемонстрировать на достаточном уровне сформированность компетенций выпускника, включает:

– оценку итогового портфолио;

– оценку решения педагогических задач;

– оценку презентации проекта.

Каждая методика имеет свои особенности: преимущества и границы использования в учебном процессе, отражает количественные или качественные показатели.

Обобщенной характеристикой методик оценки компетенций выступает ее накопительный характер, который проявляется в суммировании баллов.

Опыт применения накопительной системы оценки в РГПУ им. А. И. Герцена описан в коллективной монографии [2, с. 44], опыт применения балльно-рейтинговой системы при обучении методике изобразительного искусства на факультете изобразительного искусства описан ранее автором данной статьи [3, с. 64–71]. Балльно-рейтинговое оценивание позволяет отказаться от формальной оценки знаний, умений, навыков; стимулирует формирование потребности в саморазвитии, многостороннюю активность и ответственность студентов за собственные образовательные результаты в учебном процессе; способствует индивидуализации в оценивании, включая предметные и личностные результаты образования. Данная методика предусматривает вариативность результатов образования и устраняет субъективизм преподавателя.

Экспресс-опросы проводятся в конце лекций, позволяют оценить в кратчайшие сроки как эмоциональное восприятие учебного материала, так и его содержание, но вместе с этим являются малоинформативными.

Анализ продуктов педагогической деятельности в течение всего учебного курса помогает своевременно корректировать учебный процесс, осуществить личностно-ориентированное обучение, качественную подготовку к профессиональной деятельности. Понятие «продукт» (результат труда) служит одной из важнейших характеристик любой профессиональной деятельности. Продукт профессиональной деятельности преподавателя – информация, в данном контексте в соответствии с классификацией В. П. Симонова [4, с. 247–248] – это методические разработки (модели, проекты, программы, алгоритмы и т. д.). Оценка результата труда очень сложна и не может характеризоваться количеством информации. Для каждого вида продуктов определены критерии оценки в соответствии с видом разработки, в том числе и эстетические.

Педагогические задачи и кейсы (ситуационные задания); способствуют адаптации студентов к многообразию педагогических ситуаций, так как группируются вокруг следующих проблем: «видеть» ученика в образовательном процессе, проектировать его индивидуальный образовательный маршрут; строить образовательный процесс, ориентированный на достижение конкретной ступени образования и управлять им; устанавливать взаимодействие с другими субъектами образовательного процесса; использовать и создавать образовательную среду, проектировать и осуществлять профессиональное самообразование [5, с. 8–9]. При решении педагогических задач в учебном процессе формируется творческий уровень освоения методики изобразительного искусства. Педагогические задачи обладают потенциалом для саморазвития, самодиагностики и самоконтроля студента, а при итоговой аттестации позволяют судить о сформированности профессиональных компетенций.

Тестовые задания применяются в текущем контроле с целью формирования логического мышления и коррекции учебного процесса, призваны проверять знания, умения и навыки необходимые для дальнейшего обучения. Итоговое тестирование направлено на определение качества подготовки к педагогической деятельности. Применяются различные виды тестов, которые проверяют такие показатели обученности, как: запоминание, понимание, умения самостоятельно формулировать краткий ответ, раскрывать какое-либо теоретическое положение, устанавливать правильную последовательность. Ограничивает область применения тестовых заданий невозможность проверить творческий уровень подготовки.

Многоуровневые контрольные работы направлены на развитие теоретико-методологической и информационной компетентности, определяют выбор педагогического знания, необходимого при принятии профессиональных педагогических решений. Задания отражают различный уровень освоения теоретического материала: различение и понимание; анализ и интерпретация; определение собственной пе-

дагогической позиции на основе осмысления и обобщения представлений о системе художественных категорий и понятий, на основе осознания целостности педагогического процесса, особенностей образовательных систем.

Методика оценки образовательного результата посредством портфолио – выполнение в процессе обучения разнообразных заданий дидактического, методического, исследовательского характера и их накопление – отражает личностные, учебные и профессиональные достижения студентов, которые оцениваются преподавателем с применением накопительной системы оценки. Структура портфолио зависит от целей его создания и может применяться как при текущей, так и при итоговой аттестации.

Главным достоинством метода проектов является ориентация на «продукт» и решение проблем, что дает возможность продемонстрировать информационную и коммуникативную компетентность, необходимость проявлять самоорганизацию и ответственность, умение работать в команде. При выполнении проектов студенты активно используют образовательную среду. Наряду с овладением разнообразными методическими умениями, проектная деятельность способствует формированию самооценки, саморазвитию, реализации личностного потенциала, самопрезентации.

\*\*\*

Оценка уровня сформированности компетенций требует внедрения новой инновационной технологии оценивания как знаний, умений, навыков, так и социально-личностных характеристик, необходимых будущему педагогу-художнику.

Современные оценочные средства должны давать объективную информацию о какой-либо части реальных образовательных результатов: предметных, метапредметных, личностных.

Комплексный подход в оценивании сформированных компетенций при обучении методике изобразительного искусства с использованием перечисленных методик, как показывает пятилетний опыт его применения, позволяет судить о качестве профессиональной подготовки бакалавров, будущих педагогов-художников. Предлагаемые методики в совокупности объективно отражают индивидуальные достижения студентов.

Модернизация оценочных средств, связанная с компетентным подходом в образовании, по возможности, должна использовать наработанный опыт аттестации, существующий в вузе.

Общими характеристиками оценочных методик профессиональной компетентности бакалавров образования выступают: индивидуализация обучения и возможность выстраивания индивидуального образовательного маршрута, ориентация на самостоятельную работу, направленность на успех, изменение взаимодействия в системе «преподаватель-студент», накопительный характер оценки, ориентация на творчество.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Звонников В. И., Челышкова М. Б. Современные средства оценивания результатов обучения : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2007. 224 с.
2. Компетентностный подход в педагогическом образовании : коллективная монография / под ред. проф. В. А. Козырева, проф. Н. Ф. Родионовой и проф. А. П. Тряпицыной. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2005. 392 с.
3. Соколова Е. Н. Балльно-рейтинговая система оценки образовательных результатов при обучении художника-педагога // Современные проблемы художественно-педагогического образования. Актуальные проблемы многоуровневой подготовки будущего художника-педагога : сб. науч. тр. / под ред. В. А. Кузмичева, Л. Б. Михаленко, Е. Н. Соколовой. СПб.: Акционер и К, 2007. С. 64–71.
4. Симонов В. П. Педагогический менеджмент: ноу-хау в образовании : учеб. пособие. М.: Высшее образование, 2007. 357 с.

5. Оценка профессиональной компетентности бакалавров и магистров образования : метод. рекомендации / под ред. А. П. Тряпицкой. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2008. 183 с.

## REFERENCES

1. Zvonnikov V. I., Chelyshkova M. B. Modern means of evaluation of results of training : textbook for students of higher schools. M.: Akademiya, 2007. 224 p.
2. Competence approach in pedagogical education : team monograph / edited by V. A. Kozyrev, professor N. F. Rodionova and professor A. P. Tryapitsina. SPb.: Publishing house of RGPU named after A. I. Gertsen, 2005. 392 p.
3. Sokolova E. N. Points-rating system of evaluation of educational results while teaching the artist-teacher // Modern issues of the artistic-pedagogical education. Actual issues of the multilevel training of the future artist-teacher : collection of scientific works / edited by V. A. Kuzmichev, L. B. Mikhalenko, E. N. Sokolova. SPb.: Aktsioner and Co, 2007. P. 64–71.
4. Simonov V. P. Pedagogical management: Know-how in education : textbook. M.: Higher education, 2007. 357 p.
5. Evaluation of professional competence of the bachelors and masters of education : methodical recommendations / edited by A. P. Tryapitsina. SPb.: Publishing house of RGPU named after A. I. Gertsen, 2008. 183 p.

УДК 614  
ББК 75

**Бондаренко Майя Павловна,**  
канд. экон. наук, доцент каф. спортивного менеджмента и экономики  
Волгоградской государственной академии физической культуры,  
г. Волгоград,  
e-mail: mayya\_k@mail.ru  
**Лях Мария Петровна,**  
аспирант каф. спортивного менеджмента и экономики  
Волгоградской государственной академии физической культуры,  
г. Волгоград,  
e-mail: GOLD-DRAGON-999@yandex.ru

## АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНОЙ И ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В Г. ВОЛГОГРАДЕ

### ANALYSIS OF ARRANGEMENT OF SPORT AND PHYSICAL CULTURE AND HEALTH-IMPROVING ACTIVITY IN VOLGOGRAD

*В данной статье проводится анализ организации спортивной и физкультурно-оздоровительной деятельности в г. Волгограде. Проанализированы организационная работа Комитета по физической культуре и спорту Администрации Волгоградской области, Управления физической культуры в г. Волгограде, кадровый состав отрасли физической культуры и спорта, организация физического воспитания, физкультурно-массовой и спортивной работы. Выявлены основные проблемы и нерешенные вопросы в различных направлениях организации деятельности физической культуры и спорта. Сформированы перспективы развития отрасли «физическая культура и спорт» в г. Волгограде.*

*The article has analyzed the arrangement of sport and physical culture and recreational activities in Volgograd. The organizational activity of the Committee for Physical Culture and Sports of Volgograd Region Administration, management of physical culture in Volgograd, personnel structure of the industry of physical culture and sports, arrangement of physical education, sport and sporting mass activity have been analyzed. The basic problems and unresolved issues in various areas of arrangement of physical culture and sports have been revealed. The prospects for development of the physical culture and sports industry in Volgograd have been determined.*

*Ключевые слова: организация и обеспечение физической культуры, физическая культура, спорт, физкультурный специалист, физическое воспитание, спортивные органи-*

*зации, спортивные сооружения, управление физической культурой в городе, физкультурно-оздоровительная деятельность, спортивно-массовая работа.*

*Keywords: arrangement and provision of physical culture, physical culture, sports, gymnastics specialist, physical education, sports organizations, sports facilities, management of physical culture in the city, sport and fitness activity, sporting mass work.*

Современное реформирование общества сопровождается рядом негативных явлений, одним из которых является падение гражданских и морально-нравственных ориентиров в детской и молодежной среде. С другой стороны, угрожающий здоровью, а иногда и жизни характер приобретают такие черты поведения несовершеннолетних, как наркомания, преступность, алкоголизм, проституция. К основным социальным и экономическим причинам создавшейся ситуации можно отнести низкий уровень материальной обеспеченности значительной части населения, неблагоприятную обстановку в семьях, чрезмерную занятость родителей и т. д. Однако не последнюю роль сыграли отсутствие целенаправленной государственной политики в этой области, разрушение старых и недостаточное развитие новых форм воспитательно-идеологической работы в детской и молодежной среде.

Все вышесказанное актуализирует необходимость проведения исследований, направленных на совершенствова-

ние деятельности в российском физкультурно-спортивном движении и определение оптимальной системы организации и управления физической культурой и спортом с целью создания гражданам оптимальных условий для занятий физической культурой и спортом.

Практическая значимость данной статьи заключается в том, что в настоящее время необходимо противопоставить неформальным группировкам подростков сильное, сплоченное, имеющее свое лицо и авторитет в детской и подростковой среде движение, которое пропагандировало бы среди подрастающего поколения здоровый образ жизни, занятия спортом, проведение организованного и активного досуга.

Научная новизна данной работа состоит в том, что благодаря анализу деятельности спортивных организаций можно выявить сильные и слабые стороны с управленческой точки зрения, а также предложить перспективы развития отрасли физической культуры и спорта.

Важной составной частью государственной социально-экономической политики является развитие физической культуры и спорта. Основная цель политики государства в области физической культуры и спорта – эффективное использование их возможностей в оздоровлении нации, воспитании молодежи, формировании здорового образа жизни населения и достойное выступление российских спортсменов на крупнейших международных соревнованиях. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что эффективность средств физической культуры и спорта в профилактической деятельности по охране и укреплению здоровья, в борьбе с наркоманией, алкоголизмом, курением и правонарушениями, особенно среди молодежи, исключительно высока.

В Волгоградской области органом, занимающимся решением вопросов, связанных с развитием, государственным управлением, межотраслевой координацией в сфере физической культуры, спорта и туризма на территории Волгоградской области, является структурное подразделение Администрации Волгоградской области – Комитет по физической культуре и спорту. Комитет по физической культуре и спорту Администрации Волгоградской области осуществляет свою деятельность на основании Положения о Комитете [1].

В своей деятельности Комитет руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, Уставом (Основным законом) Волгоградской области, законами Волгоградской области, постановлениями и распоряжениями главы Администрации Волгоградской области и настоящим Положением.

Комитет осуществляет свою деятельность на принципах взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти, их территориальными подразделениями, структурными подразделениями Администрации Волгоградской области, органами местного самоуправления Волгоградской области, общественными объединениями и гражданами.

Согласно штатному расписанию в Комитете работают 13 муниципальных служащих (председатель – 1 ед.; заместитель председателя – 2 ед.; консультант – 5 ед.; главный специалист – 2 ед.; начальник отдела – 3 ед.; специалист 1 категории – 2 ед.; инспектор – 1 ед.; старший инспектор – 1 ед.).

Достаточно большое количество нормативно-правовых актов Волгоградской области принято за последние годы, именно они способствуют укреплению физической культуры в г. Волгограде и Волгоградской области [2–7] В свою очередь Комитет по физической культуре и спорту Волгоградской области также принимает участие в реализации областных целевых программ [8–9].

Продолжена работа по внедрению здорового образа жизни среди жителей области средствами физической культуры и спорта, сохранению сети детско-юношеских спортивных школ, развитию опорных видов спорта, подготовке спортивных резервов для сборных команд России, спортсменов высокого класса, подготовке и повышению квалификации физкультурных кадров, созданию и укреплению материальной базы спорта, выполнению календарного плана спортивно-массовых мероприятий Комитета, проведению региональных и всероссийских соревнований на территории Волгоградской области.

#### **Работа с физкультурными кадрами**

В Волгограде насчитывается на конец 2010 г. 4 596 штатных физкультурных специалистов, из которых 3 420 штатных работников имеют высшее специальное физкультурное образование и 866 – среднее, 920 штатных специалистов работают в сельской местности, а также специалисты, впервые приступивших к работе в области физической культуры и спорта – 217. По сравнению с предыдущим годом (2009 г.) количество штатных работников сократилось на 21 человека, наибольшее уменьшение численности преподавателей высших учебных заведений (-52 чел.), учителей общеобразовательных школ (-20 чел.), работников физической культуры и спорта спортивных сооружений (-88 чел.) и т. д. Увеличилось количество штатных работников дошкольных образовательных учреждений (+ 35 чел.), штатных работников учреждений дополнительного образования (+ 75 чел.), других работников физической культуры (+ 42 чел.) (см. табл. 1).

На базе Волгоградской государственной академии физической культуры и факультета физической культуры Волгоградского государственного педагогического университета получают высшее физкультурное образование молодые специалисты. Работники областного спорткомитета повышают свою квалификацию на базе ГОУДПО Волгоградской государственной Академии повышения квалификации и переподготовки работников образования и курсах повышения квалификации.

Ежегодно Комитетом и областными федерациями по видам спорта проводятся семинары по повышению квалификации тренеров-преподавателей и спортивных судей: по хоккею, футболу, баскетболу, волейболу, спортивной гимнастике, шахматам и другим видам спорта.

Исходя из табл. 1, можно сделать следующие выводы: значительное уменьшение кадров произошло в образовательных учреждениях (общеобразовательных, учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования). Это, прежде всего, связано с изменениями приоритетов преподавания в сфере физической культуры и спорта. Введение третьего часа физической культуры в школе, подготовка портфолио для прохождения аттестации на первую и высшую категории, появление дополнительных внеурочных спортивно-массовых работ – тем самым увеличилась дополнительная нагрузка на педагогов, что могло сформировать негативный настрой. Также уменьшение кадров связано с тем, что уменьшается численность занимающихся, а следовательно, требуется меньше педагогов

физической культуры и спорта. Кроме того закрытие за последние пару лет 4 стадионов с трибунами на 1 500 мест и более, 4 стрелковых сооружений, 1 гребной базы и канала является следствием уменьшения численности кадров, работающих в сфере физической культуры и спорта.

Таблица 1

**Кадровый состав отрасли**

| Штатные работники физической культуры и спорта   | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | Рост/снижение |
|--|---------|---------|---------|---------------|
| Всего штатных работников, в том числе:   | 4 500   | 4 617   | 4 596   | - 21          |
| Дошкольных образовательных учреждений  | 267     | 297     | 332     | + 35          |
| Общеобразовательных учреждений   | 1 279   | 1 288   | 1 268   | - 20          |
| Учреждений начального профессионального образования  | 82      | 83      | 77      | - 6           |
| Учреждений среднего профессионального образования  | 184     | 186     | 177     | - 9           |
| Учреждений высшего профессионального образования   | 403     | 385     | 333     | - 52          |
| Учреждений дополнительного образования детей   | 1 109   | 1 162   | 1 237   | + 75          |
| Адаптивной физической культуры   | 63      | 43      | 32      | - 11          |
| Физической культуры и спорта предприятий, организаций и учреждений                         | 282     | 365     | 332     | - 33          |
| Физической культуры и спорта спортивных сооружений   | 296     | 296     | 208     | - 88          |
| Физической культуры и спорта по месту жительства   | 251     | 189     | 207     | + 18          |
| Физической культуры и спорта аппаратов физкультурно-спортивных организаций всех уровней    | 36      | 73      | 26      | - 47          |
| Физической культуры и спорта органов управления физической культуры и спортом всех уровней | 79      | 81      | 108     | + 27          |
| Тренеров-преподавателей по видам спорта  | 997     | 1358    | 1361    | + 3           |
| Другие   | 169     | 169     | 212     | + 43          |

**Организация физического воспитания в дошкольных учреждениях**

В Волгограде в дошкольных образовательных учреждениях работают 332 специалиста физической культуры и спорта, что на 35 человек больше, чем в 2009 г. Большинство дошкольных образовательных учреждений укомплектованы работниками, проводящими физкультурно-оздоровительную работу с детьми. Понимая важность физического воспитания детей дошкольного возраста, руководители муниципальных образований проводят целенаправленную работу по развитию физической культуры в учреждениях дошкольного образования. В Волгограде создаются условия для занятий физической культурой, оборудованы спортивные комнаты, уголки здоровья с тренажерами, уличные игровые и спортивные площадки, приобретается спортивный инвентарь, проводятся спортивные мероприятия. Помимо физкультурных занятий продолжают работать группы ОФП, специальные группы здоровья для детей, имеющих проблемы со здоровьем. Ежегодно при проведении Дня

здоровья дети дошкольного возраста являются постоянными его участниками. Соревнования проводятся по подвижным играм, спортивным конкурсам. Ежегодно проводятся спортивные праздники, посвященные Дню защиты детей. Совместно с комитетом по делам молодежи области и комитетами по социальной защите населения проводятся соревнования, посвященные Дню семьи, «Мама, папа, я – спортивная семья».

**Организация физкультурно-массовой и спортивной работы**

Спортивно-массовая и оздоровительная работа характеризуется таким показателем, как численность занимающихся (табл. 2).

Как видно из табл. 2, численность занимающихся заметно увеличивается (за 2010 год увеличилось на 25 344 чел.). Однако очевидна проблема того, что снижается уровень занимающихся физической культурой и спортом в общеобразовательных учреждениях (на 579 чел.), образовательных учреждениях начального (на 165 чел), среднего (на 467 чел.) и высшего (на 8 851 чел.) профессионального образования. Огромное влияние на это оказало закрытие ряда спортивных учреждений, из-за чего у граждан, проживающих вблизи данных спортивных сооружений, не смогла реализоваться потребность в физической культуре и спорту. Учитывая растущие цены на транспорт и беспокойство родителей возвращением ребенка вечером, многие были вынуждены отказаться от занятий физической культуры вне школы и дома.

Таблица 2

**Численность занимающихся в учреждениях, предприятиях, объединениях, организациях**

| Учреждения, предприятия, объединения, организации                    | Численность занимающихся (чел.) |         |         | Рост/снижение |
|--|---------------------------------|---------|---------|---------------|
|  | 2008 г.                         | 2009 г. | 2010 г. |               |
| Всего учреждений, предприятий, объединений, организаций в том числе: | 389 828                         | 414 852 | 440 196 | + 25 344      |
| Дошкольные образовательные учреждения                                | 13 639                          | 18 762  | 28 905  | + 10 143      |
| Общеобразовательные учреждения                                       | 87 679                          | 89 201  | 88 622  | - 579         |
| Образовательные учреждения начального профессионального образования  | 8 967                           | 9 129   | 8 964   | - 165         |
| Учреждения среднего профессионального образования                    | 16 929                          | 15 324  | 14 857  | - 467         |
| Учреждения высшего профессионального образования                     | 21 854                          | 34 664  | 25 813  | - 8851        |
| Учреждения дополнительного образования детей                         | 56 898                          | 48 192  | 49 441  | + 1249        |
| Физической культуры и спорта предприятия, организация и учреждения   | 50 154                          | 42 339  | 62 602  | + 20 263      |
| Физкультурно-спортивные клубы по месту жительства                    | 35 047                          | 25 916  | 26 411  | + 495         |
| Физкультурно-спортивные клубы – детские, подростковые клубы          | 3 278                           | 10 351  | 9 859   | - 492         |

Окончание табл. 2

| Учреждения, предприятия, объединения, организации                   | Численность занимающихся (чел.) |         |         | Рост/снижение |
|---|---------------------------------|---------|---------|---------------|
|   | 2008 г.                         | 2009 г. | 2010 г. |               |
| Организации, занимающиеся адаптивной физической культурой и спортом | 4 886                           | 4 073   | 4 157   | + 84          |
| Другие учреждения, предприятия, объединения, организации            | 85 480                          | 107 537 | 116 214 | + 8 677       |

При этом есть и положительные тенденции развития: в учреждениях дополнительного образования детей – число занимающихся возросло на 1 249 чел., на предприятиях, в организациях и учреждениях физической культуры и спорта – на 20 263 чел., в физкультурно-спортивных клубах по месту жительства – на 495 чел., а также в других учреждениях, предприятиях, объединениях, организациях – на 8 677 чел..

Рост численности занимающихся в дошкольных учреждениях напрямую связан с тем, что несколько лет назад был бум рождаемости; рост занимающихся в организациях и учреждениях физической культуры и спорта связан с лояльностью руководства, ведущего свою деятельность на коммерческой основе, с введением годового абонемента приемлемой стоимости.

Для более полной оценки проведем сравнительный анализ численности занимающихся ФКиС по отдельным статьям физкультурных учреждений, предприятий, объединений, организаций за 2008–2010 гг.

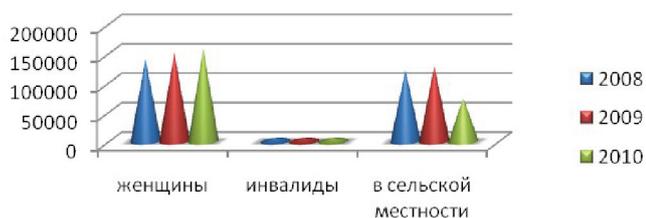


Рис. 1. Сравнение общей численности занимающихся физической культурой и спортом на всех предприятиях, организациях, объединениях

Как видно из рис. 1, с каждым годом растет численность занимающихся среди женщин, благодаря широкой популярности физической культуры и спорта, с развитием смежных направлений занятий физической культуры. В то время как в сельской местности происходит уменьшение численности занимающихся – из-за недостаточного финансирования в регионах (селах), вследствие чего были закрыты многие школы, не создаются условия для создания спортивных секций.

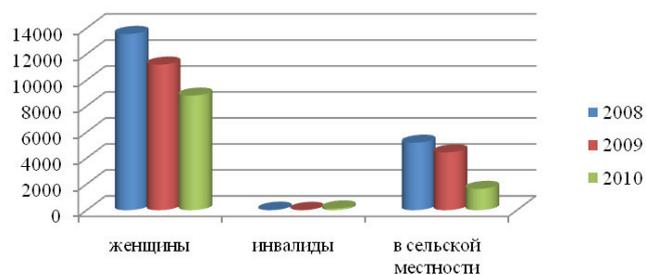


Рис. 2. Сравнение численности занимающихся в физкультурно-спортивных клубах по месту жительства

Как показано на рис. 2, происходит стремительно снижение численности занимающихся в физкультурно-спортивных клубах по месту жительства. Это характеризуется тем, что в последние годы были закрыты многие спортивные учреждения, что и обуславливает невосполнимость потребности в занятиях физической культурой и спортом. Также очень мало спортивных учреждений широкого профиля, чаще всего это тренажерные залы и залы аэробики.

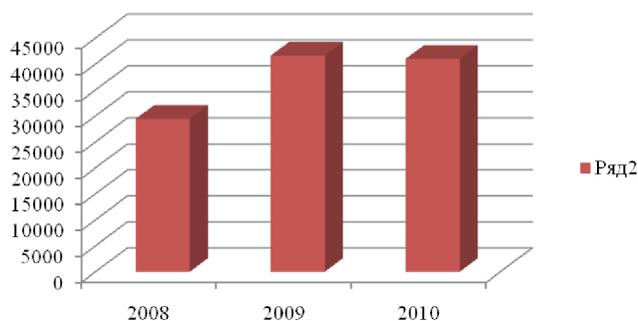


Рис. 3. Сравнение численности занимающихся физической культурой и спортом на платной основе

На рис. 3 видно, как в 2009 г. увеличилось число занимающихся на платной основе. Это связано с тем, что на платных занятиях физической культурой и спортом преподают квалифицированные педагоги-тренера, на таких занятиях используется более индивидуализированный подход к занимающимся, созданы условия для безопасных и продуктивных занятий по развитию умений и навыков в избранном виде спорта, а родители заинтересованы в том, чтобы приобщить своих детей к занятиям физической культурой и спортом.

### Спортивные сооружения

Необходимым условием привлечения жителей к активным занятиям физической культурой и спортом является наличие соответствующей материально-технической базы.

В 2010 г. принята ведомственная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта на территории городского округа Волгоград на 2010–2012 годы», важное место в которой отводится строительству новых спортивных сооружений.

В настоящее время в Волгограде обеспеченность спортивными сооружениями составляет: бассейнами – 10,4 %, плоскостными сооружениями в 2008 г. – 19,7 %, в 2009 г. – 21,4 %. Спортивными залами в 2008 г. – 28,6 %, в 2009 г. – 38,1 % от действующих нормативов предусмотренных распоряжением Правительства РФ от 03.07.1996 г. №1063-р. Средний показатель обеспеченности спортивными залами, плавательными бассейнами и плоскостными спортивными сооружениями в городском округе города-героя Волгоград в 2008 г. составляла 19,6 %, в 2009 г. – 23,3 % от социальных нормативов, что является одной из главных причин, не позволяющих более успешно решать задачу оздоровления населения средствами физической культуры и спорта.

Всего спортивных сооружений в Волгограде 3 870, что на 60 сооружений больше, чем в 2009 г. Возросло количество плоскостных сооружений на 83 единицы, спортивных залов – на 10 единиц, бассейнов – на 3 единицы (см. табл. 3).

Всего в 2010 г. инвестировано на строительство и реконструкцию объектов физкультурно-спортивного назначения 207 852,0 тыс. руб., на капитальный ремонт спортивных сооружений – 26 746,0 тыс. руб.

Таблица 3

**Сравнительная таблица по спортооружениям**

| Наименование спортивного сооружения        | Всего выделено бюджетных средств |         |         | Рост/снижение |
|--|----------------------------------|---------|---------|---------------|
|  | 2008 г.                          | 2009 г. | 2010 г. |               |
| Всего спортивных сооружений в том числе:   | 3 709                            | 3 810   | 3 870   | + 60          |
| стадионы с трибунами на 1 500 мест и более | 39                               | 35      | 35      | -             |
| плоскостные спортивные сооружения          | 1 927                            | 2 002   | 2 085   | + 83          |
| спортивные залы                            | 1 059                            | 1 059   | 1 069   | + 10          |
| дворцы спорта                              | 2                                | 2       | 2       | -             |
| манежи легкоатлетические                   | 1                                | 2       | 2       | -             |
| плавательные бассейны                      | 38                               | 39      | 42      | + 3           |
| лыжные базы                                | 0                                | 1       | 1       | -             |
| стрелковые сооружения                      | 159                              | 155     | 155     | -             |
| гребные базы и каналы                      | 4                                | 3       | 3       | -             |
| Другие спортивные сооружения               | 451                              | 476     | 476     | -             |

Исходя из данных табл. 3, виден прирост спортивных сооружений, но по отдельным наименованиям спортооружений очевиден застой. Это связано в первую очередь с финансированием: выделяются средства из разнообразных источников, как бюджетных, так и внебюджетных, но и их оказывается недостаточно для строительства или реконструкции спортооружений. Так как не проводится глубокий анализ отдельных спортооружений, не создаются финансовые планы, которые бы показали, сколько и на что необходимо ресурсов для создания нового или реконструкции уже имеющегося спортивного сооружения.

В целях увеличения числа постоянно занимающихся физической культурой и спортом предусмотрено строительство 4 физкультурно-оздоровительных комплексов в Тракторозаводском, Дзержинском, Кировском районах Волгограда, а также реконструкция МУ «Спортивный комплекс «Зенит». Также планируется строительство на берегу реки Волги по ул. Одесской в Ворошиловском районе 4 водноспортивных комплексов на земельных участках общей площадью 3,7 га. Выполняются ремонтные работы в муниципальном учреждении «Плавательный бассейн «Юность», муниципальном учреждении «Плавательный бассейн «Дельфин», муниципальном учреждении «Спортивный клуб «Родина». Завершено строительство футбольного поля с искусственным футбольным покрытием на «Спортивном комплексе «Судостроитель» по ул. Петропавловской, 88 в Красноармейском районе Волгограда. С 2011 г. планируется приступить к реконструкции здания детско-юношеского центра в Центральном районе Волгограда (на 1 500 мест) [9].

**Финансирование**

Согласно годовым отчетам за 2010 г. на физическую культуру и спорт израсходовано 1 467 146,3 тыс. руб., что составляет на 251 043,8 тыс. руб. больше по сравнению с 2009 г. (табл. 4).

Таблица 4

**Анализ финансирования физической культуры и спорта**

| Статьи расходов                   | Всего выделено бюджетных средств |           | Получено из внебюджетных источников |         |
|-----------------------------------|----------------------------------|-----------|-------------------------------------|---------|
|                                   | 2009 г.                          | 2010 г.   | 2009 г.                             | 2010 г. |
| Расходы всего, из них:            | 1161223,6                        | 1428731,1 | 54878,9                             | 38415,2 |
| проведение спортивных мероприятий | 263333,4                         | 469791,7  | 9906,0                              | 12329,6 |

Окончание табл. 4

| Статьи расходов  | Всего выделено бюджетных средств |          | Получено из внебюджетных источников |         |
|--|----------------------------------|----------|-------------------------------------|---------|
|  | 2009 г.                          | 2010 г.  | 2009 г.                             | 2010 г. |
| приобретение спортивного инвентаря и оборудования          | 33537,0                          | 25864,3  | 2831,0                              | 4554,2  |
| капитальный ремонт спортооружений                          | 21636,9                          | 26746,1  | 5708,0                              | 1723,0  |
| инвестиции на реконструкцию и строительство спортооружений | 219578,0                         | 207852,0 | 36329,0                             | 4733,2  |

Финансовый показатель не объективен, т. к. многие коммерческие организации не дают точную информацию, т. к. это является коммерческой тайной.

**Развитие видов спорта**

В Волгограде на конец 2010 г. насчитано 115 933 чел. систематически занимающихся в спортивных секциях по видам спорта (в 2009 г. – 156 770 чел.), что на 40 837 чел. меньше чем в 2009 г.

Наиболее массовые виды спорта в Волгограде в 2010 г.: баскетбол – 9 494 чел., бокс – 2 365 чел., волейбол – 10 733 чел., дзюдо – 3 703 чел., легкая атлетика – 9 464 чел., настольный теннис – 5 791 чел., плавание – 8 335 чел., спортивная аэробика – 2 122 чел., спортивный туризм – 2 566 чел., танцевальный спорт – 3 813 чел., тхеквондо – 3 090 чел., футбол – 14 777 чел., шахматы – 3 997 чел.

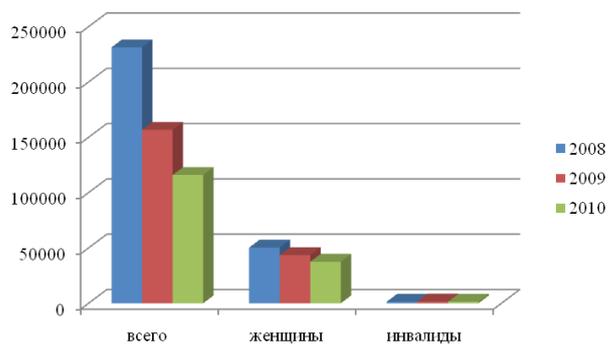


Рис. 4. Сравнение численности занимающихся по видам спорта

Уменьшение численности занимающихся по видам спорта связано с рядом причин. Во-первых, отсутствие необходимой материально-технической базы для занятий физической культурой и спортом по различным видам, во-вторых, нехватка квалифицированных тренерских и инструкторских кадров и отсутствие должных условий для их сохранения и подготовки, в-третьих, недостаточная информационно-просветительская деятельность в средствах массовой информации по вопросам развития физической культуры и спорта, недостаточная активность пропаганды занятий физической культурой и спортом как составляющей здорового образа жизни.

**Спортивное мастерство**

Подготовлено спортсменов массовых разрядов 37 093 чел. ( в 2009 г. – 39 228 чел.), что на 2 135 меньше, чем в 2009 г.

Присвоено спортивных званий 122 спортсменам (в 2009 г. – 112).

В 2010 г. присвоено: 430 – КМС, 108 – МС (в т. ч. 19 спортсменов-инвалидов), 19 – МСМК, 4 – ЗМС. Присвоено 2 звания заслуженный тренер России, 2 звания за-

служенный работник физической культуры, 4 государственных почетных звания и награды и 15 почетных званий и наград субъекта РФ (табл. 5).

Таблица 5

**Анализ спортивного мастерства**

| Наименование  | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | Рост/<br>снижение |
|---|---------|---------|---------|-------------------|
| Присвоено званий,<br>в том числе:                           | 116     | 112     | 122     | + 10              |
| мастер спорта   | 111     | 104     | 108     | + 4               |
| мастер спорта международного класса                         | 3       | 6       | 19      | + 13              |
| заслуженный мастер спорта                                   | 2       | 2       | 4       | + 2               |
| подготовлено за год спортсмен-<br>менов массовых разрядов   | 38 207  | 39 228  | 37 093  | -2 135            |
| присвоено званий – заслуженный тренер России                | 0       | 3       | 2       | - 1               |
| присвоено званий – заслуженный работник физической культуры | 0       | 0       | 2       | + 2               |
| присуждены другие государственные почетные звания и награды | 0       | 8       | 4       | - 4               |
| присуждены почетные звания и награды субъекта РФ            | 0       | 13      | 15      | + 2               |

Из табл. 5 виден упадок подготовленности спортсменов по массовым разрядам. Это связано с тем, что уменьшилось число занимающихся, а следовательно, приходится воспитывать с нуля новое поколение спортсменов, что по времени занимает больше одного года. По общему числу присвоенных званий заметна положительная тенденция увеличения числа присвоения званий мастерства.

**Проблемы и нерешенные вопросы в различных направлениях деятельности физической культуры и спорта**

В целом следует отметить, что за последние годы наметились положительные тенденции развития физической культуры и спорта в Волгограде:

- активизировалась работа по укреплению материально-спортивной базы физической культуры и спорта;

- проводится активная работа по развитию физической культуры и спорта среди лиц с ограниченными возможностями, а также по развитию спортивно-технических видов спорта;

- наметились положительные тенденции по организации и привлечению широких слоев населения к активным занятиям физической культурой и спортом.

Вместе с тем в области остаются существенные проблемы и нерешенные вопросы по развитию физической культуры и спорта:

- отсутствие устойчивого, мотивированного интереса к активным видам физкультурно-спортивной деятельности у значительной части населения. Здоровый образ жизни не стал нормой для большинства горожан;

- наличие несоответствия между потребностями населения и возможностями спортивных сооружений города в предоставлении необходимых услуг, несоответствие уровня материальной базы и инфраструктуры физической культуры и спорта задачам развития массового спорта в городе, а также их моральный и физический износ;

- отсутствие физкультурно-оздоровительных комплексов в некоторых районах города;

- отсутствие региональных центров по развитию зимних видов спорта и работе с инвалидами;

- необходимость совершенствования нормативно-правовой базы отрасли физической культуры и спорта;

- необходимость модернизации системы физического воспитания в образовательных учреждениях и учреждениях дополнительного образования детей, повышения эффективности использования существующей материально-спортивной базы;

- актуальной проблемой сегодняшнего дня является привлечение молодых специалистов для работы в отрасли, явно наблюдается процесс старения тренерских кадров, специалистов;

- влияние средств массовой информации недостаточно в плане активной пропаганды здорового образа жизни и формирования потребности у населения к активным занятиям физической культурой и спортом.

Перспективы развития отрасли «физическая культура и спорт» в Волгограде:

1. Привлечение населения Волгограда к активным занятиям физической культурой и спортом и создание условий для реализации существующих и возникающих потребностей к данным занятиям и здоровому образу жизни.

2. Организация и проведение официальных массовых физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий на территории Волгограда.

3. Подготовка детско-юношеского спортивного резерва.

4. Развитие и совершенствование системы учреждений спортивной направленности. Улучшение и развитие материально-технической базы спортивных сооружений подведомственных комитету учреждений.

5. Совершенствование организационного и кадрового обеспечения системы физического воспитания.

6. Совершенствование информационного обеспечения в сфере физической культуры и спорта.

7. Совершенствование спортивно-оздоровительной работы в подведомственных комитету учреждениях.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Об утверждении Положения о Комитете по физической культуре и спорту Администрации Волгоградской области : постановление главы Администрации Волгоградской обл. от 28.07.2006 № 945 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/39825/> (дата обращения: 01.02.2012).

2. О физической культуре и спорте в Волгоградской области : закон Волгоградской области от 10 июля 2007 года № 1495-ОД с послед. изм. от 02.11.2010 № 2105-ОД // Волгоградская правда. 2007. № 130. 18 июля.

3. Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Волгоградской области на 2010–2013 годы»: постановление Администрации Волгоградской области от 11 октября 2010 г. № 493-п [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/17566/> (дата обращения: 01.02.2012).

4. О годе здоровья и здорового образа жизни : постановление Волгоградской областной думы от 23 декабря 2010 г. № 36/1368 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/1379/> (дата обращения: 01.02.2012).

5. О долгосрочной областной целевой программе «Допризывная подготовка молодежи» на 2010–2012 годы : постановление Администрации Волгоградской области от 15 июня 2010 г. № 261-п (с послед. изм. от 16.05.2011 № 203-п) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/19717/> (дата обращения: 01.02.2012).

6. Об утверждении Временного положения о порядке и условиях выплаты единовременного денежного вознаграждения спортсменам Волгограда и их тренерам в 2008 году : постановление главы Волгограда от 20.03.2008 № 575 (ред. от 30.09.2008) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/32253/> (дата обращения: 01.02.2012).

7. О принятии Положения о порядке и условиях выплаты единовременного вознаграждения спортсменам-инвалидам Волгограда : решение Волгоградской городской думы от 13.12.2006 № 39/912 (с послед. изм. от 10.02.2010 № 29/875) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/14113/> (дата обращения: 01.02.2012).

8. О долгосрочной областной целевой программе «Допризывная подготовка молодежи» на 2010–2012 годы : постановление Администрации Волгоградской обл. от 15.06.2010 № 261-п (ред. от 16.05.2011) // Волгоградская правда. 2010. № 111. 23 июня.

9. Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Волгоградской области» на 2010–2013 годы : постановление Администрации Волгоградской обл. от 11.10.2010 № 493-п (ред. от 26.12.2011) // Волгоградская правда. 2010. № 196. 20 окт.

## REFERENCES

1. On approval of the Provision regarding the Committee for physical culture and sports of the Volgograd region Administration: decree of the Head of the Volgograd region Administration dated 28.07.2006 # 945 [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/39825/> (date of viewing: 01.02.2012).

2. On the physical culture and sports in Volgograd region : law of Volgograd region dated July 10, 2007 # 1495-OD with further revisions as of 02.11.2010 # 2105-OD // Volgogradskaya Pravda. 2007. # 130. July 18.

3. On approval of the long-term regional target program 'Development of physical culture and sports in Volgograd region for 2010-2013' : Decree of the Volgograd region Administration dated October 11, 2010 # 493-p [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/17566/> (date of viewing: 01.02.2012).

4. On the year of health and the health way of living : decree of the Volgograd regional Duma dated December 23, 2010 # 36/1368 [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/1379/> (date of viewing: 01.02.2012).

5. On the long-term regional target program 'The youth preparation prior to call to military service' for 2010–2012 : decree of the Volgograd region Administration dated June 15, 2010 # 261-p with further revisions as of 16.05.2011 # 203-p [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/19717/> ( date of viewing: 01.02.2012).

6. On approval of the Provisional statement regarding the procedure and conditions of payment of the lump sum fee to the sportsmen of Volgograd and their coaches in 2008 : decree of the head of Volgograd dated 20.03.2008 # 575 (revision as of 30.09.2008) [Electronic resource]. Access mode <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/32253/> (date of viewing: 01.02.2012).

7. On acceptance of the Provision regarding the procedure and conditions of payment of the lump sum fee to the disabled sportsmen of Volgograd: Decree of the Volgograd city Duma dated 13.12.2006 # 39/912 with further revisions as of 10.02.2010 # 29/875 [Electronic resource]. Access mode: <http://zakon-region.ru/volgogradskaya-oblast/14113/> (date of viewing: 01.02.2012).

8. On the long-term regional target program 'The youth preparation prior to call to military service' for 2010–2012 : decree of the Volgograd region Administration dated 15.06.2010 # 261-p (revision as of 16.05.2011) // Volgogradskaya pravda. 2010. # 111. June 23.

9. On approval of the long-term regional target program 'Development of physical culture and sports in Volgograd region' for 2010–2013 : decree of the Volgograd region Administration dated 11.10.2010 # 493-p (revision as of 26.12.2011) // Volgogradskaya pravda. 2010. # 196. October 20.

УДК 008  
ББК 65.9(2 09)

**Воробьева Оксана Викторовна,**  
канд. ист. наук, доцент каф. связи с общественностью  
Российского государственного университета туризма и сервиса,  
г. Москва,  
e-mail: congress@fromru.com

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИГРАНТОВ В США В 1920–1930-е гг.

### BUSINESS ACTIVITY OF RUSSIAN EMIGRANTS IN THE USA IN 1920–1930th years

*В статье рассматриваются социальная специфика и формы частного предпринимательства, развивавшегося в рамках русскоговорящей диаспоры в США в межвоенный период. Автор раскрывает роль частной торговли, ресто-*

*ранного дела, медицинского сервиса, научно-технического бизнеса и других видов предпринимательства в процессе социально-экономической и культурной адаптации российских эмигрантов в Америке. Автор делает вывод о том,*

что мелкий и средний частный бизнес является одной из базовых составляющих мира российского зарубежья в США в 1920-х – 1930-х гг.; при этом некоторые российские эмигранты вошли в состав американской деловой элиты. Изучение предпринимательской деятельности русскоговорящей диаспоры позволяет дополнить существующие научные представления о феномене Русской Америки.

*The social specificity and forms of the private entrepreneurship that was developed within the frame of the Russian-speaking diasporas in the USA between two World wars has been reviewed in the article. The author has revealed the role of commerce, restaurant business, medical service, scientific and technical business and other types of entrepreneurship in the process of the social-economic and cultural adaptation of the Russian emigrants in the USA in 1920 – 1930; while some Russian emigrants have entered the elite of the USA business. The examination of business activity of the Russian-speaking diasporas allows supplementing the current scientific conception about phenomenon of the Russian America.*

**Ключевые слова:** российское зарубежье, российская эмиграция, русскоговорящая диаспора, адаптация, Русская Америка, предпринимательство, торговля, сервис, культурная идентичность, предпринимательская деятельность, услуги.

**Keywords:** Russia abroad, Russian emigration, Russian-speaking diasporas adaptation, Russian America, entrepreneurship, commerce, service, cultural identity, business activity, services.

Тема российского предпринимательства в Северной Америке представляет собой одну из интереснейших страниц в истории российского зарубежья XX в. Она включает и судьбы множества представителей малого бизнеса, упорно создававших собственное дело в чужой стране, и биографии миллиардеров, вошедших в высший круг американской деловой и политической элиты. Результаты научно-исторического изучения данной проблемы в настоящее время востребованы при подготовке учебных пособий и спецкурсов для учреждений высшего профессионального образования гуманитарного и финансово-экономического профиля. Знакомство с миром бизнеса и предпринимательства российской эмиграции способствует расширению кругозора студентов, формированию интереса к истории отечественной и зарубежной деловой культуры.

В системе российского дальнего зарубежья североамериканская диаспора занимает особое место. В образе Русской Америки уже более двухсот лет воплощается дух свободы и предприимчивости, который вел на Аляску русских первопроходцев и старообрядцев, а в конце XIX – начале XX вв. побуждал российских крестьян и ремесленников плыть за океан в поисках лучшей доли. Стремлением вырваться из безысходной беженской рутин, начать новую, успешную жизнь руководствовались и те представители российской послереволюционной эмиграции, которые в 1920-е – 1930-е гг. добились разрешения на въезд в США или Канаду, оставляя Константинополь, Париж и Прагу ради далекого Нью-Йорка или Чикаго. Стремление иммигрантов из России начать свою жизнь заново в Америке, их готовность упорно трудиться, добиваясь достойного социального статуса подталкивали многих к попытке начать собственное дело, используя имеющиеся профессиональные знания и навыки, в том числе в интеллектуальной и творческой сфере. В США, где частная коммерческая инициатива являлась одним из главных столпов общественного самосознания и центральным

элементом экономического развития, данная тенденция получила достаточно широкое распространение.

В 1917-м – начале 1920-х гг. за рубежом продолжали действовать некоторые российские международные банки и страховые компании, в том числе имевшие отделения в США. Некоторым из них удалось продолжить свою деятельность путем слияния с иностранными финансовыми структурами в Европе и Северной Америке. После ликвидации в США в середине 1920-х – начале 1930-х гг. российских дореволюционных компаний многие их функционеры российского происхождения сохранили свои посты и, соответственно, влияние в американских деловых кругах, что позволило им и в последующие годы успешно действовать на американском и международном финансовом рынке. Появлялись и некоторые новые, хотя и более скромные, предприятия. Так, в 1927 г. в Нью-Йорке открылась «Русская коммерческая компания», занимавшаяся выдачей ссуд и посредническими услугами. Специальные русские отделы или русскоговорящих сотрудников имели в 1930-е гг. некоторые европейские и американские банки, такие как Central Trust или West Side Trust в Чикаго. В русском отделении Банка Италии в Сан-Франциско представителям российской колонии предлагались помимо банковских услуг оформление доверенностей, свидельств, продажа билетов на пароходы, и т. п. [13, с. 194].

Предпринимательский мир Русской Америки представлял собой неотъемлемый компонент повседневной жизни российских диаспор, как в крупных промышленных городах, так и в сельских районах США. Благодаря рекламным объявлениям, которые помещались в большинстве русскоязычных ежедневных газет и еженедельников, в истории российского североамериканского зарубежья сохранились конкретные имена врачей, адвокатов, рестораторов, издателей, брокеров, портных и плотников, названия и адреса русских магазинов и кафе, которые на протяжении десятилетий создавали и сохраняли российский колорит в многообразии культур Североамериканского континента. Первые места по количеству предложений на российском диаспоральном рынке, как в США, так и многих других странах мира, где существовали центры российского зарубежья, в течение всего XX в. занимают врачи и фармацевты. Например, в газете «Новое русское слово» (Нью-Йорк) весной 1925 г. ежедневно появлялось около 30 рекламных объявлений, предлагавших различные виды медицинской помощи [9, с. 3–4]. За ними следовали русскоговорящие нотариусы, юристы, адвокаты и другие специалисты, оказывавшие посреднические и консалтинговые услуги.

Широкое развитие системы медицинских услуг в рамках русскоязычных общин США, безусловно, объясняется, с одной стороны, большей степенью доверия к врачам и аптекарям-соотечественникам со стороны иммигрантов, недостаточно хорошо владевших английским языком; с другой – тем, что медицинская практика внутри диаспоры могла в ряде случаев осуществляться и без лицензии, получение которой было связано со значительными организационными и финансовыми затратами, получением американского диплома о медицинском образовании и т. п. Наиболее распространенной врачебной специальностью в российском зарубежье, как в Европе, так и в Америке, была стоматология и офтальмология. Соответствующие частные медицинские кабинеты российские медики открывали в Нью-Йорке, Сан-Франциско, Лос-Анжелесе, Чикаго, Хьюстоне, Монреале, Торонто и других городах США и Канады. По всей Америке действовали также русские аптеки.

Неотъемлемой частью повседневной жизни Русской Америки стали также русские магазины, кафе и рестораны. Хотя ресторанное дело не являлось самым распространенным видом предпринимательства в Русской Америке, оно представляет собой, вероятно, наиболее колоритный сегмент экономической жизни русскоязычных общин. В 1920-х гг. обычный обед в русском ресторане стоил 30–40 центов, что было в целом доступно работающим эмигрантам со средним доходом, но каждый день посещать рестораны имели возможность далеко не все. Как правило, эмигрантская семья из двух-трех человек могла тратить на питание не более одного доллара в день [5].

В середине 1920-х гг. в Нью-Йорке действовало множество русских ресторанов и кафе, в том числе «Русский уголок» («Russian Nook»), «Русская таверна», «Снегурочка», ресторан генерала Федора Лодыженского «Двуглавый орел» («Russian Eagle»), кабаре «Петрушка», которое считается первым русским ночным клубом в Америке. (Другой «Петрушка» существовал в 1920-е гг. в Чикаго.) Несколько русских ресторанов действовало в Гарлеме, в том числе, «Русский кабачок», «Кремль», «Петушок», «Русская роза», «Избушка», «Ресторан Ивана Авдеева», «Пчелка», «Огонек». В конце 1930-х гг., когда большинство российских эмигрантов переселилось в район Бруклина, они прекратили свое существование [1].

Основными особенностями этого бизнеса в 1920–1930-е гг. были: размещение в зонах компактного проживания иммигрантов из России либо в центрах культурной и художественной жизни того или иного американского города, например на Бродвее; ориентация значительной части заведений на «русскую экзотику», что проявлялось в оформлении интерьеров, меню и репертуаре выступавших здесь артистов. Главной приманкой для посетителей, помимо русской и европейской кухни, была художественная программа. Для русского ресторанного дела в США были также характерны значительные темпы социальной динамики – недолговечность заведений, частая смена владельцев и названий. Определенные затруднения русским рестораторам в США причинял сухой закон, который нередко нарушался владельцами. Сильный удар по русским ресторанам нанесла «великая депрессия» начала 1930-х гг., когда «прогорело» множество эмигрантских предприятий во многих городах Америки. Однако отдельные заведения оказались успешными и продолжали существовать в течение десятилетий, как, например, ресторан «Russian Bear», основанный в Нью-Йорке в 1908 г. и действовавший до начала 1980-х гг. Наиболее устойчивым бизнесом оказалась «Русская чайная» («Russian Tea Room»), которая была открыта в 1927 г. и существует до настоящего времени. Следует отметить, что русские рестораны далеко не всегда имели экзотические названия, непонятные рядовому американскому посетителю. Очень многие предприятия общественного питания и магазины, основанные в Америке выходцами из России, назывались нейтрально и на английском языке, поэтому их принадлежность к российской диаспоре выявляется исключительно благодаря рекламе в русскоязычной прессе. Например, в 1930-е гг. на Бродвее между 71-й и 72-й улицами существовали кондитерская и ресторана в русском стиле «Доббс», принадлежавшие знаменитому кулинару Э. К. Бернгардтову [1].

К услугам русских американцев имелись продовольственные магазины и лавки, торговавшие, в том числе, привычными для россиян продуктами – колбасами, соленьями, кондитерскими изделиями. В 1920–1930-е гг. жители Нью-

Йорка имели возможность приобретать любимые лакомства в «Русской колбасной Савчик и К»; в конце 1930-х гг. на Бродвее располагались русско-американский гастрономический магазин «Черняев – Турицын и К», русский бакалейно-гастрономический и конфектный магазин И. Тисова и А. Балаклицкого, гастрономический магазин «Москва», основанный А. Ф. Гусевым.

Достаточно широко в Русской Америке, особенно в крупных городах, было распространено индивидуальное предпринимательство, в том числе частные мастера – водопроводчики, плотники, маляры и т. п. Прибывавшие в конце XIX – начале XX вв. из небольших российских, белорусских, польских и украинских городков и местечек представители ремесленного сословия – портные, сапожники, часовщики, точильщики и т. п. далеко не все превращались в Америке в фабричных рабочих. Многие оседали в иммигрантских колониях и продолжали заниматься привычным делом. Подобный мелкий бизнес порой становился средством выживания и для представителей позднейших эмиграционных волн.

Социальная динамика в рамках российской диаспоры и характерная вообще для американской жизни территориальная мобильность сделала востребованными и услуги по грузовым перевозкам вещей и товаров, что также нашло отражение на рекламных страницах русскоязычной прессы.

Еще в 1920–1930-е гг. одним из довольно распространенных видов частного предпринимательства в российской колонии в США стало создание фирм по торговле земельными участками и домами. Например, в Нью-Йорке в конце 1920-х гг. этим бизнесом занимался Михаил Семенович Ланцевич. В одном из номеров журнала «Наука и жизнь» он поместил следующее объявление: «После многих усилий нам удалось запастись рядом громадных превосходных домов и гостиниц (отелей) в штате Нью-Джерсей, вблизи города Нью-Йорка, которые мы и предлагаем для продажи всем тем, кто желает выбраться из душной атмосферы городов, поселиться и жить на природе, на весьма выгодных условиях» [8].

Бывшие российские офицеры и казаки использовали свои навыки в области верховой езды и фехтования: давали частные уроки, демонстрировали искусство джигитовки. Например, генерал Савицкий, князь Андроников, сотник Кубанского казачьего войска С. Проценко и др. в 1920-е гг. занимались в Голливуде постановками конных трюков и массовых сцен с участием всадников, в том числе для экранизации повести Льва Толстого «Казаки» (реж. Дж. Хилл, 1928 г.) [6, с. 15].

Некоторые российские эмигранты занимались бизнесом в области моды и рекламы. О. А. Кассини (Лоевский), сын российского дипломата, получил известность в качестве модельера. В 1930-х гг. он создавал костюмы для Голливуда, а в 1950 г. основал собственную компанию по дизайну элитарной женской одежды. Им была опубликована автобиография под названием «По моей моде» (In my fashion).

Одной из популярных услуг в мире российских эмигрантов в Америке была фотография. На этом поприще подвизались как профессионалы, так и любители, которые не смогли найти работы по основной специальности. В 1930-е гг. «единственная русская художественная фотография» в Нью-Йорке Бориса Ситникова выполняла «портреты, медальоны, фамильные, групповые и свадебные, в том числе цветные, увеличение фотографий для клиентов в США и Канаде» [11], а также занималась обучением фотомастерству [4, с. 15–16].

Российская послереволюционная эмиграция оставила заметный след в истории американской экономики и технологий, причем некоторым представителям российского зарубежья в США удалось создать достаточно успешные предприятия. В большинстве случаев здесь сыграло роль сочетание таланта, трудолюбия и точности попадания в те ниши американского промышленного рынка, которые сделали рывок в развитии в середине XX в. Пожалуй, наибольшую известность получила авиаконструкторская фирма И. И. Сикорского (1889–1972), которую отличают не только выдающийся вклад в мировое самолето- и вертолетостроение, но и достаточно длительный финансовый успех [7, с. 140–144]. Помимо Сикорского и его соратников в развитии промышленных производств смогли добиться успеха и другие талантливые российские инженеры. Так, например, к плеяде выдающихся российских авиаконструкторов, работавших в США, принадлежит М. Л. Григорашвили (1888–1953), основавший в 1932 г. на Лонг-Айленде компанию по производству легких самолетов GR-1. Бывший колчаковец В. П. Заходякин, прибывший в США в 1923 г., стал работать в области проектирования двигателей внутреннего сгорания для аэропланов, сделав ряд важных технических изобретений. Он стал президентом Zahodiakin Engineering Corporation, а позднее еще одной технологической компании в Нью-Джерси. «Многие русские заняли вы-

дающее положение в науке и промышленности», – указывал Б. Г. Пио-Ульский в конце 1930-х гг., характеризуя российскую диаспору в Америке [10, с. 43]. При этом для большинства крупных российских ученых и деятелей культуры собственный бизнес стал лишь средством для поддержания научной, творческой деятельности. Так, например, спичечная фабрика Б. А. Бахметева, открытая в 1922 г., принесла ему доход, достаточный для того, чтобы вернуться к профессии инженера [2, с. 85]. В 1923 г. в Нью-Йорке Б. А. Бахметевым была открыта фирма по проектированию гидравлических систем [12, с. 71].

Таким образом, частный бизнес явился одним из важнейших компонентов феномена Русской Америки 1920–1930-х гг. Предпринимательская деятельность российских эмигрантов в США стала эффективной формой их социально-экономической адаптации и неотъемлемой частью повседневной культуры русскоговорящей диаспоры. Достаточно многочисленная группа российских эмигрантов в межвоенный период пополнила американский средний класс, став владельцами преуспевающих научно-технических фирм, транспортных и строительных контор, посреднических и адвокатских бюро, издательств и других предприятий, продукция и услуги которых были востребованы не только в диаспоральном пространстве, но и в широком американском социуме.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Близнюк М. Русская кухня Нью-Йорка // Русская Америка. 2010. № 425.
2. Будницкий О. В. Послы несуществующей страны // «Совершенно лично и конфиденциально!» Б. А. Бахметев – В. А. Маклаков. Переписка. 1919–1951: в 3 т. Т. 1: Август 1919 – сентябрь 1921. М., 2001.
3. Вестник русско-американского сближения Сан-Франциско, 1919. Май.
4. Волкова Г. В. Фотография и общество зарубежной России. 1920–1930-е годы. М., 2007.
5. ГАРФ. Ф. 6425. Оп. 1. Д. 19.
6. Кокунько Г. В., Таболина Т. В. Казаки зарубежья. М., 2008.
7. Михеев В. Р. Первым делом вертолеты, или Призвание Игоря Сикорского // Российская научная эмиграция: Двадцать портретов. М., 2001.
8. Наука и жизнь. Нью-Йорк, 1924. Март. № 12.
9. Новое русское слово. Нью-Йорк, 1925. № 4419. 3 марта.
10. Пио-Ульский Б. Г. Русская эмиграция и ее значение в культурной жизни других народов. Белград, 1939.
11. Русский календарь-альманах = Russian-American calendar-almanac: справочник на 1932 год / под ред. К. Ф. Гордиенко. Нью-Гейвен (New-Heven): Друг, 1931.
12. Русское зарубежье. Золотая книга эмиграции. Первая треть XX века. Энциклопедический биографический словарь. М., 1997.
13. Ручкин А. Б. Русская диаспора в Соединенных Штатах Америки в первой половине XX века. М., 2006.
14. Финне К. Н. Русские воздушные богатыри И. И. Сикорского. Белград, 1930.

#### REFERENCES

1. Bliznyuk Mikhail. Russian kitchen of New York // Russian America. 2010. # 425.
2. Budnitsky O. V. The ambassadors of non-existent country // «Absolutely personally and confidentially!» B. A. Bahmetev – V. A. Maklakov. Correspondence. 1919–1951: in 3 volumes. Vol. 1: August 1919–September 1921. M., 2001.
3. Bulletin of Russian-American approaching. San Francisco, 1919. May.
4. Volkova G. V. Photography and society of Russia abroad. 1920th – 1930th. Moscow, 2007.
5. State Archive of the Russian Federation (GARF). F.6425. Inv. 1. File. 19.
6. Kokunko G. V., Tabolina T. V. Cossacks abroad. M., 2008.
7. Mikheyev V. R. Helicopters first of all, or the Mission of Igor Sikorsky // Russian scientific emigration: Twenty portraits. M., 2001.
8. Science and life. New York, 1924. March. # 12.
9. New Russian word. – New York. 1925. # 4419. March 3.
10. Pio-Ulsky B. G. Russian emigration and its significance in the cultural life of other nations. Belgrade, 1939.
11. Russian-American calendar-almanac : Reference book for 1932 / edited by K. F. Gordienko. New-Heven: Drug, 1931.
12. Russia abroad. Gold Book of emigration. The first third of XX century. Encyclopedic biographical dictionary. M., 1997.
13. Ruchkin A. B. Russian diasporas in the United States of America in the first half of XX century. M., 2006.
14. Finne K. N. Russian airy powerful men. I. I. Sikorsky. Belgrade, 1930.

УДК 008  
ББК 76.006.5

**Николаев Николай Николаевич,**  
соискатель каф. стран постсоветского зарубежья  
Российского государственного гуманитарного университета,  
г. Москва,  
e-mail: meon\_nauka@mail.ru

**МИР РЕКЛАМЫ ЗАРУБЕЖНОЙ РОССИИ В 1920–1980-е гг.  
(СПЕЦИФИКА, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ РАЗВИТИЯ)**

**RUSSIAN ADVERTISING WORLD ABROAD IN 1920–1980 (SPECIFICITY, MAIN TRENDS AND  
FORMS OF DEVELOPMENT)**

*Рассматриваются становление мира русской зарубежной рекламы, ряд ее специфических особенностей в различных странах. Анализируются экзотические приемы русской рекламы. Рассматриваются вопросы организации рекламы в средствах массовой информации. Изменения в мире русской рекламы за рубежом в современном мире. Реклама в зарубежье как компонент предпринимательской деятельности русскоговорящих общин. Характерные особенности частной юридической и медицинской практики. Широкий спектр услуг русскоговорящих предпринимателей и их видов деятельности, включая элементы создания роскоши для оказания элитных видов услуг. Экономичность рекламного дела. Высокий художественный уровень. Периодическая печать как средство рекламы.*

*Formation of the Russian advertising world abroad and a number of its peculiarities in different countries are reviewed. The exotic methods of Russian advertising are analyzed. The issues of advertising arrangement in mass media are studied. The current changes in the Russian advertising world abroad are clarified. Advertising abroad as a component of entrepreneurial activity of the Russian speaking communities is reviewed. Characteristic features of commercial enterprises and specific features of private law and medical practice are presented. Attention is drawn to a wide variety of services of the Russian speaking entrepreneurs and their types, including manufacturing of luxury items to render elite services. The cost efficiency of advertising business, high level of art, and periodical press as the means of advertising are presented.*

*Ключевые слова: мир рекламы, российское зарубежье, российская эмиграция, культурное пространство, диаспора, рекламная информация, рекламное дело, средства массовой информации, адаптация, ассимиляционный процесс, русский балет, издательская деятельность, частная практика, клубы, элита, соотечественники, страна проживания, национальная группа.*

*Keywords: advertising world, Russian people abroad, Russian emigration, cultural environment, diaspora, promotional material, advertising, mass media, adaptation, assimilation process, Russian ballet, publishing activities, private practice, clubs, elite, compatriots, place of residence, national group.*

Становление мира российской зарубежной рекламы в XX в. прошло ряд этапов, непосредственно связанных с динамикой миграционных процессов и формированием российских диаспор в различных странах и регионах мира. Первый, наиболее яркий и своеобразный этап развития рекламы в российском зарубежье охватывает эпоху «классической» зарубежной России 1920–1930-х гг. (в США,

Канаде, Латинской Америке его хронологические рамки следует расширить до середины 1940-х, а в Китае – до начала 1950-х гг.). В этот период русская реклама за рубежом развивалась в контексте эволюции уникального социально-культурного феномена российского зарубежья.

В рекламе 1920–1940-х гг. наглядно отразились многие специфические черты адаптационных и ассимиляционных процессов эмигрантского социума, в частности развитие предпринимательства в информационной и интеллектуальной сфере (издательская деятельность, книготорговля) и других областях, требующих высокой профессиональной квалификации, прежде всего частная юридическая и медицинская практика. Русская художественная реклама предваряла и сопровождала победное шествие по миру российского балета, музыкального и театрального искусства, как элитарного, так и массового, формируя легко запоминающиеся и узнаваемые образы России в мире.

Реклама российской эмиграции в 1920–1930-е гг. в значительной степени представляла собой продукт отечественной деловой культуры дореволюционного времени, включавшей также элементы европейской и американской рекламы. Российское эмигрантское предпринимательство располагало уникальным наследием в виде дореволюционной отечественной рекламы, которая в конце XIX – начале XX в. стала органической частью российской экономики и продолжала бурно развиваться вплоть до начала Первой мировой войны [1; 2, с. 116; 3, с. 3]. Фундаментом отечественной рекламной сферы данного периода была печатная реклама [4, с. 208].

В условиях изгнания тематика и формы рекламных предложений стали видоизменяться в соответствии с потребностями рынка. При этом значительная часть рекламодателей (и непосредственно авторов рекламных текстов и изобразительного ряда) исходила из стремления российских беженцев к сохранению своего культурного и языкового пространства. Эмигрантская реклама в значительной своей части демонстрировала приверженность эстетике и бытовой культуре дореволюционного времени, которые были востребованы в эмигрантском социуме.

Конфликт культурных идентичностей между российской эмиграцией и Западом в 1920 – 1930-е гг. приводил к тому, что какая-то часть российской диаспоры замыкалась в себе, создавала свой мир на основе привычных ценностей – зарубежную Россию. Многие пожилые эмигранты так и не вышли за рамки этого мира, проводя время в общении с такими же изгнанниками, говоря только на русском языке. Их культурная идентичность была связана только с прошлым, с жизнью на родине. В результате в западном культурном пространстве в 1920-е гг. возникли многочис-

ленные очаги локальных культур – российские эмигрантские сообщества со своими традициями, менталитетом, укладом жизни и т. д. В рамках этих очагов развивалось мелкое и среднее предпринимательство, ориентированное на русскоговорящую клиентуру и лишь частично соприкасавшееся с финансово-экономической средой стран проживания. Важное место в жизни подобных общин на протяжении всего рассматриваемого периода занимала русская пресса, которая являлась основным носителем рекламной информации. Кроме того, в зонах компактного проживания выходцев из России развивалась и наглядная реклама русских магазинов, мастерских, парикмахерских, ресторанов и кафе.

Диаспоральная торговля и реклама в данном случае играли важную роль, прежде всего, для европейского русскоговорящего мещанства, не имевшего таких институциональных основ для общения и профессиональной деятельности, связанной с русским языком, как ученые, политики, офицеры-эмигранты [5–7]. В ряде стран, прежде всего, в Канаде и США, а также во Франции 1950–1980-х гг., русские магазины и рестораны, составлявшие значительную долю заказчиков русскоязычной рекламы, исполняли роль универсальных центров общения русскоязычных соотечественников, в том числе стали клубами творческой элиты.

Основу социальной базы российского предпринимательства за рубежом после 1917 г. составили «те категории беженцев, которые занимались предпринимательством в дореволюционной России, знали технику и экономику конкретных производств, торговли и сферы услуг, понимали значение рекламы» [8, с. 138]. Попытки начать собственное дело наблюдались и в других социально-профессиональных группах российских беженцев – деятелей науки и культуры, военных, инженеров, юристов и т. п. При этом во многих случаях, например в лимитрофных государствах, Русской Америке, Китае, Австралии, они должны были конкурировать с уже действующими в этих странах коммерческими предприятиями выходцев из России.

На протяжении всего рассматриваемого периода деловая активность эмиграции была направлена на обслуживание потребительского спроса русскоговорящей диаспоры; при этом менталитет и социальное положение того или иного миграционного потока или территориального анклава определяли ассортимент рекламируемых товаров и услуг, количественные и качественные параметры носителей печатной рекламы (газет, журналов, афиш и т. п.), стилистику текстов и изобразительного ряда рекламной продукции, степень использования языка страны проживания (размещения рекламы) и т. п. Так, например, в русском Харбине 1920–1930-х гг., где существовали процветающие российские или совместные российско-иностранные предприятия, многие из которых возникли еще в дореволюционный период [9–11], русскоязычная информационно-рекламная среда характеризовалась наличием многочисленных предложений промышленного сырья и оборудования (как эмигрантского, так и иностранного производства), дублированием рекламных объявлений на двух и более языках.

В крупных европейских диаспорах – во Франции, Чехословакии, Югославии – эмигрантская реклама отличалась достаточно широким предложением услуг медицинского, правового, финансового и посреднического характера и в значительно меньшей степени – товаров, преимущественно продуктов или традиционных для российской культуры предметов быта.

Обширный сектор рекламной информации обеспечивала издательская деятельность эмиграции: реклама различных книг, газет и журналов публиковалась в большом количестве и охватывала все пространство российского зарубежья. Сообщения о выходе в свет новых книг, о подписке на русские газеты и журналы не воспринимались эмигрантской общественностью как чисто коммерческие и связывались в большей степени со сферой культуры и просвещения. Поэтому они появлялись, в том числе, в книгах и журналах, которые выдерживали строгий академический стиль и не публиковали коммерческой рекламы. Сами русскоязычные СМИ использовали не только текстовую рекламу для продвижения себя на рынке издательской продукции, но и привлекали читателей путем анонсирования наиболее интересных для эмигрантского общества репортажей (например, о жизни в СССР), публикаций фрагментов литературных новинок, а также устраивали различные конкурсы, лотереи и т. п.

Сообщения о промышленных объектах или крупных финансовых учреждениях, принадлежавших выходцам из России, составляли лишь незначительную часть рекламной информации, что объективно отражало структуру и масштабы предпринимательской деятельности российской эмиграции.

Российские эмигранты в 1920–1930-е гг. достаточно успешно проявили себя в рамках западной экономики и коммерции. В тех странах, где наиболее успешный эмигрантский бизнес быстро ассимилировался в национальную экономику (например, в США), его рекламная активность также разворачивалась в рамках иностранного информационного поля и лишь частично использовала русскоязычную печать и другие формы рекламы (афиши, плакаты и т. п.), воздействовавшие на эмигрантский социум. При этом русскоязычная реклама, как правило, ограничивалась информацией о коммерческих предприятиях диаспорального значения (магазинах, ресторанах, аптеках, адвокатских бюро и т. п.). В то же время некоторые эмигрантские предприятия успешно использовали свою «русскость» именно для утверждения на западном рынке. Текстовая и наглядная реклама с использованием изображений матрешек, медведей, царских корон и т. п., а также знаковых элементов цыганской, кавказской и других культур, которые были привнесены в европейское и американское общество российской эмиграцией, достаточно эффективно работала в сфере западной индустрии развлечений, моды, ресторанного дела. Следует подчеркнуть, что мир зарубежной России 1920–1930-х гг. сохранял культурное разнообразие и ценности образа жизни всех входивших в него национальных групп эмиграции – русских, кавказцев, армян, грузин и т. д., что позволяет говорить о высокой степени поликультурности российского зарубежья.

Рекламное дело российского зарубежья в различных странах обладало рядом специфических особенностей, характерных для той или иной страны, города, региона. Так, эмигрантская реклама в Берлине, являвшемся в начале 1920-х гг. ведущим центром финансовой и издательской активности российской эмиграции, наряду с широким спектром предложений услуг русскоговорящих дантистов, нотариусов и т. п., включала также сегмент буржуазной роскоши: фешенебельные магазины, банки, мастерские элитной мебели и т. п. Например, свои услуги в русской прессе рекламировал берлинский Credit-und-Handels-Bank, в правление которого входили С. Д. Боткин (председатель), князь И. С. Васильчиков, А. П. Веретенников,

граф А. С. Мусин-Пушкин. На обложке одного из номеров журнала «Театр и жизнь» за 1922 г. красовалась рекламная картинка фирмы «Даймлер». Изображение авто с группой нарядных пассажиров, выезжающего через высокую арку из парка или поместья, сопровождалось слоганом на русском и немецком языках: «Автомобиль для элегантной публики. Конструкция, ход и бег вне конкуренции» [12] и т. п.

Характерной особенностью значительной части коммерческих предприятий российских эмигрантов в Прибалтийских государствах и Польше являлось стремление их владельцев не выделяться из среды национального бизнеса стран-реципиентов: большинство из них имели нейтральные названия без русского «старорежимного» колорита, который мог негативно восприниматься местным населением. Напротив, магазины и кафе, которые российские беженцы открывали в странах Центральной и Восточной Европы, нередко получали названия, напоминавшие об их исторической связи с Россией, например «Царь-освободитель» – лавка готового платья в Б. Слатоно (Болгария). Еще одна подобная лавочка называлась «Царь Борис» в честь болгарского царя [13, с. 184–185].

Рекламное дело российской эмиграции в различных странах и регионах мира имело и ряд общих черт. Прежде всего следует выделить использование создателями рекламы образов старой Руси и фольклорных мотивов, которые, с одной стороны, апеллировали к ностальгическому чувству эмигрантов, с другой – привлекали своей экзотичностью иностранную клиентуру. В значительной степени этот прием был характерен и для предпринимательского мира российской эмиграции 1950–1990-х гг., и современного российского зарубежья, однако в последние годы он стал дополняться образами советского прошлого.

В 1920–1940-е гг. в ряде случаев эмигрантский бизнес с дореволюционными корнями использовал привычные для потребителя картинки и тексты своих старых реклам или просто хорошо узнаваемые соотечественниками образы и символы. Например, объявления ветеринарного врача в газетах русского Парижа сопровождалось хорошо знакомым эмигрантам изображением собачки с благотворительной открытки Общества покровительства животным.

В русской прессе Парижа, Праги, Белграда, Берлина, Варшавы, Риги, Нью-Йорка и других городов российские предприниматели нередко помещали рекламные объявления, которые печатались, соответственно, на французском, чешском, сербском и других языках. Как правило, они принадлежали ресторанам, театрам, а также фирмам – производителям популярных товаров (чай Кузьмичева, Смирновская водка, ювелирные изделия Фаберже, парфюмерия Брокара и т. п.). Заказывая рекламу на иностранном языке, можно было размещать ее как в местной, так и в эмигрантской прессе, что давало определенную экономию и расширяло рынок сбыта.

Другой характерной чертой рекламной продукции зарубежной России была ее экономичность: достаточно редко использовались цветные рекламные открытки и меню, рекламные проспекты и брошюры на глянцевого бумаги и т. п. Основным носителем рекламы являлась эмигрантская пресса, которая, с одной стороны, обеспечивала широкое распространение рекламной информации, с другой – имела, за редким исключением, скромные полиграфические возможности.

Вплоть до 1970-х гг., когда начинают угасать многие русскоязычные средства массовой информации, газетная

и журнальная реклама отражает, с одной стороны, мир повседневных запросов российской диаспоры, с другой – ее потребность в русской книге, театре, музыкальном искусстве. При этом преимущество наиболее платежеспособных рекламодателей обеспечивалось за счет выигрышного размещения текста рекламы, размера шрифтов, оформления объявлений декоративными рамками, значительно реже – путем использования графических изображений или черно-белых фотографий. «Иллюстрированная Россия» (Париж) и ряд других изданий журнального типа размещали рекламные объявления на второй, третьей и четвертой страницах обложки, которая изготавливалась из более плотной, глянцевого или тонированной бумаги. В некоторых изданиях выделялись рекламные блоки, также с использованием тонированной бумаги. В целом, эмигрантская печатная реклама имела непритязательный визуальный облик, как и подавляющее большинство газетных и журнальных СМИ российского зарубежья. Данная ситуация оставалась практически неизменной вплоть до появления цифровой печати и Интернета.

В то же время, российская эмигрантская реклама сохранила свое многоцветие и высокий художественный уровень в театральной и концертной афише, а также в оформлении ресторанов и кабаре. Элитной сферой рекламного дела в российском зарубежье стала также индустрия моды, включавшая показы моделей и использование художественной фотографии, зарисовок, рекламных статей, публиковавшихся и в русскоязычной, и в иностранной прессе, в том числе в дорогих парижских и американских модных журналах. Высоким качеством отличались, как правило, рекламные фотографии российских артистов театра и кино, солистов балета, певцов и музыкантов. Продвижению на европейском и американском художественном рынке творчества русских художников и скульпторов способствовало издание каталогов выставок, альбомов, художественных журналов [14].

Таким образом, институционализация российского эмигрантского предпринимательства в 1920–1940-е гг. сопровождалась широким развитием коммерческой рекламы, при создании которой учитывался как дореволюционный российский опыт, так и необходимость выдерживать конкуренцию на рынках стран-реципиентов. Российскими эмигрантами были выработаны новые подходы к рекламе товаров и услуг с учетом специфики их внедрения в иностранное коммерческое пространство.

Во второй половине 1940-х – 1950-е гг. произошли значительные изменения в социальной структуре и географии российского зарубежья, оказавшие значительное влияние на развитие рекламного дела. После Второй мировой войны фактически прекратил свое существование мир эмигрантского предпринимательства в Прибалтике и странах Восточной Европы, соответственно прервалась и традиция рекламного дела. Во Франции, Италии, ФРГ и других государствах Западной Европы численность российских диаспор эмиграции «первой волны» значительно сократилась и за счет естественной убыли, и в связи с начавшимся с конца 1930-х гг. перемещением в Америку наиболее социально активной части эмиграции, включая многих представителей научной и творческой элиты, предпринимательского мира. В 1970–1980-е гг. печатная реклама российского зарубежья косвенно отражает процесс угасания мира «белой» зарубежной России, выражавшегося в распродажах семейных реликвий и архивов. Так, антикварный магазин «Санкт-Петербург» скупал картины, фарфор, серебро, медали, мо-

неты, документы, книги (в том числе целые библиотеки). Аналогичная информация содержалась и в частных объявлениях, например: «Ликвидирую большую коллекцию марок Императорской России, СССР и других европейских стран ввиду болезни и старости» [15, с. 12]. В 1950–1970-х гг. вентром культурной и деловой активности эмиграции становятся США и Канада.

В наибольшей степени сохранила довоенный облик российская диаспора во Франции, где продолжали действовать многие профессионально-корпоративные и просветительные организации, созданные эмигрантами «первой волны», вновь открылись русские театры, магазины, рестораны и т. п. Значительная часть российских эмигрантов, включая представителей «второй» и «третьей» волны, а также прибывших в Европу из Китая «харбинцев», стремилась заниматься частным бизнесом, что обусловило существование русской рекламы в Европе в послевоенные десятилетия. Основу рекламной сферы по-прежнему составляла русскоязычная периодическая печать, при этом те коммерческие структуры, которые смогли утвердиться на европейском рынке, стремились размещать рекламу, прежде всего, в иностранной прессе.

В 1970–1980-х гг. в результате политической и религиозной эмиграции из СССР существенно возросла численность русскоязычных общин в США, Канаде, Израиле и других странах, что дало новый стимул развитию русского бизнеса и рекламы за рубежом. В этот период появляются новые русскоязычные газеты и журналы, публикующие коммерческую рекламу, рассчитанную на потребителя из эмигрантского социума.

На рубеже XX–XXI вв. в мире рекламы российского дальнего зарубежья происходят существенные качественные и количественные изменения, которые определяются несколькими основными факторами. Прежде всего либерализация внешней торговли России и возможность свободных контактов между россиянами и зарубежными соотечественниками, деловым и культурным сообществом различных стран мира создали принципиально новую среду для развития коммерции и рекламы в русскоязычном пространстве за пределами России. «Феномен эмиграции в условиях свободного общества и открытости границ пре-

вратился, за немногими исключениями, в миграцию, где перемена гражданства является второстепенным фактом» [16, с. 443].

Одновременно в Русской Америке, Германии и ряде других регионов мира происходит колоссальный рост русскоязычной рекламы, развитие информационно-рекламной прессы, сетевой рекламы, охватывающей диаспоральные рынки и широкий социум русскоговорящих потребителей.

В целом, реклама стала неотъемлемой частью деловой и повседневной жизни российского зарубежья XX в., включая новейший период, когда устанавливаются деловые контакты российского бизнеса с зарубежными соотечественниками: на российский рынок выходят фирмы эмигрантского (а порой и дореволюционного) происхождения, а отечественные товары находят потребителя в зарубежных диаспорах в Русской Америке, Русском Париже, странах ближнего зарубежья и т. п., что требует широкого использования рекламы.

Таким образом, мир российской эмигрантской рекламы XX в. на разных этапах эволюции феномена зарубежной России не только наглядно демонстрирует многие черты повседневной жизни русскоязычных диаспор, но и позволяет сделать определенные выводы о степени их обособленности от социума и бизнеса принимающих стран, развитии коммерческих связей внутри того или иного эмигрантского анклава, его социальной и демографической структуре.

Реклама в российском зарубежье является, прежде всего, компонентом предпринимательской деятельности эмигрантов, выражающим специфику деловой культуры зарубежной России. В 1990–2000-е гг. в российском зарубежье достаточно активно начало развиваться рекламное дело как самостоятельный вид частного бизнеса.

Значительная часть рекламной продукции российского зарубежья является частью отечественного художественного и культурного наследия, благодаря участию в ее создании выдающихся мастеров изобразительного искусства. Кроме того, информационная (текстовая) часть художественной рекламы дополняет фактологическую основу истории российского зарубежного театра, музыки и других видов творческой деятельности российской эмиграции XX в.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Боханов А. Н. Буржуазная пресса России и крупный капитал. Конец XIX в. 1914 г. М.: Наука, 1984. 152 с.
2. Степанов А. А. История-объявлений: газетная реклама в России XVIII–XX вв. СПб.: РИАЛ-Пронто-Петербург, 2007. 166 с.
3. Архангельская И. Д. Реклама в старые добрые времена (конец XIX – начало XX века). М.: Октопус, 2009. 208 с.
4. Косторнова М. И. Тенденции развития и выпуска печатной рекламы в России конца XIX – начала XX в. // Румянцевские чтения : материалы междунар. науч. конф. (20–22 апреля 2010 г.). М., 2010. Ч. 1. 208 с.
5. Ершов В. Ф. Адаптация российской военной эмиграции в странах размещения в 1920-е годы // История российского зарубежья. Проблемы адаптации мигрантов в XIX–XX веках : сб. ст. ИРИ РАН. М., 1996. С. 18–20.
6. Кулагина Г. М. Создание Зарубежного союза русских писателей и журналистов // Российское зарубежье. Итоги и перспективы изучения. М.: РГГУ, 1997. С. 88–90.
7. Селунская В. М. Роль эмигрантских организаций 1920–1930 годов в процессе адаптации россиян за рубежом // Социально-экономическая адаптация российских эмигрантов (конец XIX–XX в.) : сб. ст. / под ред. Ю. А. Полякова; Г. Я. Тарле; Ин-т рос. истории РАН. М.: Изд. центр ИРИ РАН, 1999. С. 48–50.
8. Пивовар Е. И., Грибенчикова О. А. Реклама российского бизнеса как источник по истории зарубежной России 20–30-х гг. // Проблемы экономической истории: человек и общество в мировой экономике. К XIII Международному конгрессу историков (Буэнос-Айрес, 2002) / под ред. М. В. Бибикова. М., 2002. С. 138–139.
9. Крадин Н. П. Харбин – русская Атлантида. Хабаровск : Издатель Хворов А. Ю., 2001. 352с.
10. Мелихов Г. В. Белый Харбин: середина 20-х. М.: Русский путь, 2003. 440 с.
11. Аблова Н. Е. КВЖД и российская эмиграция в Китае: международные и политические аспекты истории (первая половина XX века). Минск: БГУ, 1999. 316 с.
12. Театр и жизнь. Берлин, 1922. № 8. С.10–11.
13. Великий русский исход. Европа. Из серии «Русская эмиграция в фотографиях. 1917–1939 / авт.-сост. А. Корляков. Paris; YMCA-Press, 2009. 720 с.

14. Бакина Н. Е. Эмигрантские художественные журналы 1920-х годов во Франции (по материалам «Жар-птицы» и «Удара») // Запад и Восток: события, люди, их исследователи : межвуз. сб. науч. тр.. Воронеж, 1998. С. 96–98.
15. Русская мысль. Париж. 1975. № 3034. 16 янв. С. 12.
16. Пивовар Е. И. Российское зарубежье. Социально-исторический феномен, роль и место в культурно-историческом наследии. М.: РГГУ, 2008. 545 с.

## REFERENCES

1. Bokhanov A. N. Russian Bourgeois Press and the Big Capital at the end of XIX century – 1914. М., 1984.
2. Stepanov A. A.. History of Advertisements. Newspaper advertising in Russia in XVIII–XX Centuries. Saint-Petersburg, 2007, P. 117.
3. Arkhangelskaya I. D. Advertising in Good Old Times (end XIX – beginning XX centuries). М., 2009. P. 3.
4. Kostornova M. I. Tendencies of Development and Issuing Printed Advertising in Russia at the End of XIX – Beginning XX centuries // Rumyantsev Readings: International Scientific Conference Materials (April 20-22, 2010). М., 2010. Part 1. P. 208.
5. Yershov V.F.. Russian Military Men Immigrant Adaptation in the Countries of Residence in 1920-s // History of the Russian People Abroad. Problems of Migrants' Adaptation in XIX-XX Centuries; Collection of Articles of IRI RAN. М., 1996. P. 18–20.
6. Kulagina G. M. Establishing of the Union of Russian Writers and Journalists Abroad // Russian People Abroad. Results and Prospects of research. Moscow, RGGU, 1997. P. 88-90.
7. Selunskaya V. M. Role of Emigrants' Organizations in 1920-1930 in the Adaptation Process of the Russian People Abroad // Social-Economic Adaptation of the Russian Emigration in XIX-XX Centuries. Collection of articles / edited by Yu. A. Polyakov, G. Ya. Tarle. Institute of the Russian history of RAN. М.: Publishing center of IRI RAN 1999. P. 48–50.
8. Pivovар E. I., Gribenchikova O. A. Russian Business Advertising as a Source for Studying the history of foreign Russia in 1920–1930 // Issues of Economic History: man and Society in the World Economy. For the XIII International Congress of Historians (Buenos Aires, 2002) / edited by M. V. Bibikov. М., 2002. P. 138.
9. Kradin N. P. Harbin – Russian Atlantis. Khabarovsk, Publisher: Khvorov A. Yu. 2001. 352 p.
10. Melikhov G. V. The White Harbin. Middle of 1920-s. М.: Russian way, 2003. 440 с.
11. Ablova N. Ye. KVZhD and the Russian Emigration in China. International and Political Aspects of History (first half of the XX century). Мн.: BGU, 1999. 316 p.
12. Theatre and Life. Berlin, 1922. # 8. P. 10–11.
13. The Great Russian Leave. Europe. From the Series 'Russian Emigration in Photos. 1917–1939' / author-compiler A. Korlyakov. Paris; YMCA-Press, 2009. 720 p.
14. Bakina H. Ye. Emigrants' Art Magazines of 1920-s in France (based on materials of 'Zhar ptitsa' and 'Udar') // West and East: events, people, their researches; high-school collection of scientific works. Voronezh, 1998. P. 96–98.
15. Russian Thought. Paris. 1975. # 3034. January 16. P. 12.
10. Pivovар E. I. Russian People Abroad. Social-Economic Phenomenon, Role and Place in the Cultural-Historical Heritage. М.: RGGU, 2008. 545 p.

## **РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**



**ПРАВО, СВОБОДНОЕ  
ОТ ПОЗИТИВИЗМА  
(Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ),  
ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ  
СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ  
ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА  
(РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ),  
СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ  
И СПРАВЕДЛИВОСТИ  
(ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА  
И ПРИВИЛЕГИЙ).**

*Академик В. С. Нерсеяни*

**Приглашаем на сайт научного журнала:**

**<http://vestnik.volbi.ru>**

**Все вопросы**

**по e-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)**

УДК 347.24  
ББК 67.404.1

**Гончаров Александр Иванович,**

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин  
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

**Рыженков Анатолий Яковлевич,**

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин  
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Волгоград,

e-mail: 4077778@list.ru;

**Черноморец Альберт Евгеньевич,**

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин  
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Волгоград,

e-mail: restandpeace@yandex.ru

## **ОШИБОЧНОСТЬ ЛЕГАЛЬНЫХ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЙ «ПЛОДЫ», «ПРОДУКЦИЯ», «ДОХОДЫ» КОММЕРЧЕСКИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

### **ERRONEOUS OF LEGAL INTERPRETATION OF THE CONCEPTS ‘FRUITS’, ‘PRODUCTS’, ‘REVENUE’ OF COMMERCIAL LEGAL ENTITIES AND ITS CONSEQUENCIES**

*В статье обосновывается необходимость корректировки законодательства с целью поднятия роли и значения в общественном производстве тех лиц, которые участвуют в нем своим человеческим капиталом – интеллектуальными и физическими способностями. Предлагается признать в законе, предпочтительно в Гражданском кодексе Российской Федерации, способности человека неотчуждаемым объектом его права собственности. Основания к таким законодательным мерам содержатся в статьях 34 и 37 Конституции РФ, их последствиями должны стать, в первую очередь, изменения в положениях ГК РФ, которые регулируют отношения, складывающиеся внутри коммерческих юридических лиц (глава 4 ГК РФ). Возникает потребность внесения изменений и в статьи ГК РФ, посвященные вопросам приобретения права собственности (глава 14 ГК РФ).*

*The need for correction of legislation for the purpose of raising the role and the value in the public production of those persons, who participate in the production by their human capital - intellectual and physical abilities, has been justified. It is proposed to recognize in the law, preferably in the Civil Code of the Russian Federation, the abilities of a human being as the inalienable object of his property rights. Bases to such legislative measures are contained in articles 34 and 37 of the RF Constitution; revisions of the provisions of the RF Civil Code, which regulate the relation inside the commercial legal entities (chapter 4 of the RF Civil Code) shall become their first consequences. The need for introduction of revisions in the articles of the RF Civil Code devoted to the issues of acquisition of the property rights (chapter 14 of the RF Civil Code) is also identified.*

*Ключевые слова: норма, трактовка, термины, плоды, продукция, доходы, принадлежность, собственность, труд, работники, распределение, способности.*

*Keywords: norm, interpretation, terms, fruits, production, revenue, belonging, property, labor, workers, distribution, ability.*

В названии статьи лишь приоткрывается незначительная часть очень крупной проблемы – оснований приобретения права собственности, которым посвящена глава 16 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Во вводной статье 218 этой главы ГК РФ говорится, что право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя с соблюдением закона и иных правовых актов, приобретает этим лицом. Право собственности на плоды, продукцию, доходы, полученные в результате использования имущества, приобретает по основаниям, предусмотренным статьей 136 ГК РФ (часть 1).

Заметим, что словосочетание «для себя» не играет никакой роли, потому что не имеет значения: для себя или кого-то другого лицо изготавливает или создает (что одно и то же) новую вещь, лишь бы в данном процессе соблюдался закон. Что касается самих оснований приобретения права собственности, почему-то уже не на новую вещь, а на плоды, продукцию, доходы, полученные в результате использования имущества, то такие основания регламентируются статьей 136 ГК РФ. Но разве не понятно: если плоды и продукцию еще как-то можно соотнести с понятием «вещь», то доходы никак не увязываются с этим понятием. Как видим, уже с самих исходных позиций построение статьи 218 ГК РФ не выдерживает никакой критики, что подробно будет аргументировано ниже.

Статья 136 ГК РФ предусматривает ту особенность, что плоды, продукция, доходы, рассматриваемые в одном логическом ряду как некие поступления, полученные в результате использования имущества, принадлежат лицу, использующему это имущество на законном основании, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором об использовании этого имущества. Из содержания данной статьи следует, что данная статья распространяется на все случаи использования имущества, независимо от того, кто его использует, собственник или

иное лицо, только бы оно было законным. Такое использование имущества может быть производительным, то есть применяться в процессе производства новых материальных благ, необходимых обществу для продолжения его жизнедеятельности, и непродуцируемым, когда, например, осуществляется перепродажа товара одним лицом другому. Новых благ при этом не производится, а деньги, полученные от использования имущества путем продажи его на рынке как товара, принадлежат продавцу.

Под имуществом в данном случае подразумевается все то, что ГК РФ включает в это понятие в главе 6 «Объекты гражданских прав» и в разделе II «Право собственности и другие вещные права». И производительное, и непродуцируемое использование имущества – как своего, так и чужого, может осуществляться всеми субъектами гражданского права, предусмотренными главами 3, 4, 5 ГК РФ. К этим субъектам ГК РФ относят граждан (физических лиц), юридических лиц, Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования. Следовательно, данная статья носит универсальный или сквозной характер и применяется во всех случаях законного использования имущества, в результате которого имеются какие-то поступления. Но в этой связи возникает вопрос, что означает термин «принадлежат». Если имеется в виду присвоение поступлений в собственность того, кто использует имущество, поскольку данный термин является синонимом собственности и именно о приобретении права собственности говорится в статье 218 ГК РФ, отсылающей к статье 136 ГК РФ, то это далеко не так, что будет показано ниже.

В нашем исследовании рассматривается проблема принадлежности поступлений, полученных при использовании имущества в процессе хозяйственной деятельности коммерческих юридических лиц. Именно применительно к ним наиболее ярко высвечивается экономическая несостоятельность сочетания двух терминов «поступления принадлежат», сформулированного в статье 136 ГК РФ, поскольку в нем не отражается подлинная сущность складывающихся при этом имущественных отношений принадлежности полученных поступлений. Хотя в данной статье ГК РФ – подчеркнем это особенно – содержится и весьма важный элемент, соответствующий экономической природе использования чужого имущества.

В юридической литературе нами впервые подвергается теоретическому анализу содержание указанных выше статей ГК РФ. Научной платформой нашего исследования является фундаментальный труд экономистов В. А. Каменецкого и В. П. Патрикеева, обративших внимание на данную проблематику [1, с. 690–697]. Ими дана точная экономическая характеристика понятий «плоды», «продукция», «доход», которые в указанных статьях ГК РФ представлены в совершенно искаженном свете, что и вызывает негативное к ним отношение и весьма отрицательно влияет на экономическую деятельность отдельного юридического лица и экономику страны в целом.

Понятие «поступления» в том контексте, в каком оно сформулировано в статье 136 ГК РФ, таит в себе глубокую экономическую и юридическую ошибку. Она проистекает, прежде всего, из того, что плоды, продукция и доходы рассматриваются в одном логическом ряду и все вместе составляют поступления как объект принадлежности их тому, кто использует имущество на законных основаниях. Термин «поступления» вообще неприменим в данной ситуации и является абстракцией, не отражающей реальной

действительности, поскольку в связке с приставкой «принадлежат» он означает присвоение этих поступлений в собственность субъекта, то есть того, кто использует имущество, чего в действительности здесь не происходит. ГК РФ совершенно ошибочно здесь рассматривает поступление как объект собственности того, кто использует имущество. Более подходящим для данного случая могло бы служить сочетание терминов «результат использования имущества», но без слова «принадлежит» как синонима собственности, поскольку применительно к лицу, использующему имущество, этого сказать нельзя. Данный результат распределяется в принадлежность, причем не только в собственность, многих субъектов, а не только лица, использующего имущество. Поступление в данном случае есть не что иное, как получение выручки от использования имущества в хозяйственной деятельности юридического лица. Термин «лицо» здесь употребляется как родовое понятие, уточняющее того, кто использует имущество. Исследование данного лица в нашей статье будет ключевым моментом, поскольку на нем строится наша научная позиция.

В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев справедливо назвали ошибочным однозначное рассмотрение плодов, продукции и доходов, имеющих якобы одинаковое смысловое значение. Это совершенно разные экономические категории. Мы к плодам добавим еще приплод и повторимся здесь вслед за экономистами, что плоды, приплод и произведенная продукция в стоимостном выражении представляют собой выручку коммерческого юридического лица. И эта выручка никогда не присваивается (не входит даже в несобственническую принадлежность) полностью тем лицом (кем бы мы его ни понимали), которое использует имущество в процессе производства, результатом которого она является. Законодатель ошибочно назвал выручку поступлениями в собственническую принадлежность пользователя имуществом. Но при любом названии, и выручкой, и поступлениями полученного результата при использовании имущества в производственной деятельности, он подлежит распределению в принадлежность, причем не только в собственническую, многих субъектов, а не только лица, использующего имущество. Характеристика лица, использующего свое и чужое имущество, будет дана чуть ниже. А здесь перенесемся из теоретических рассуждений в плоскость практической деятельности коммерческого юридического лица, результат которой и называется в статье 136 ГК РФ поступлениями.

В качестве примера рассмотрим государственное унитарное предприятие (завод), выпускающее сложное технологическое оборудование, после реализации которого оно будет использоваться покупателем в качестве основного средства производства. О принадлежности этого оборудования предприятию-изготовителю, как это говорится в статье 136 ГК РФ, не может быть и речи. В условиях рыночной экономики для предприятия, его производящего, это товар. После оплаты данного товара покупателем оборудование становится объектом принадлежности покупателя на праве собственности или ином вещном праве. Предприятие-изготовитель после реализации оборудования как товара получает выручку (поступления). Из этой выручки оно выплачивает налог на добавленную стоимость, рассчитывается со всеми поставщиками сырья и других материалов, за электрическую и тепловую энергию, с организациями и физическими лицами, оказывающими ему всевозможные услуги, то есть возмещает все издержки производства или материальные затраты. В принадлежность всех указанных

субъектов и поступает часть выручки предприятия – изготовителя технологического оборудования. Очевидно, что эта часть выручки, пройдя финансовым потоком через завод, уже никак не может принадлежать ему.

В соответствии с действующей в России экономической системой хозяйствования вознаграждение за труд работников данного завода также относится к материальным затратам. И расходы на оплату труда производятся из той же выручки. Значит, эта часть выручки принадлежит работникам, однако лицами, использующими оборудование и средства производства (имущество), нашим законодательством они не признаются и вообще не входят в структуру производственных отношений. К тому же из выручки этого завода осуществляется выплата государству налога на прибыль в размере ставки, установленной налоговым законодательством. Из сказанного следует, что тому, кто использует имущество в процессе производства материальных благ, достается самая незначительная часть называемых статьей 136 ГК РФ поступлений.

Рассмотрим применительно к тому же государственному унитарному предприятию вопрос о том, кто же представляет лицо, использующее имущество, которому должны принадлежать эти поступления в свете статьи 136 ГК РФ. Фактически имущество государственного унитарного предприятия использует трудовой коллектив, но ГК РФ трудовые отношения не регулирует и такого субъекта гражданских правоотношений, как трудовой коллектив, не знает. Тем лицом, которому якобы должны принадлежать поступления от использования на законных основаниях имущества, является само государственное унитарное предприятие. Но обособленное за ним имущество принадлежит на праве собственности соответствующему публичному образованию: Российской Федерации или ее субъекту. О принадлежности указанным субъектам всех поступлений, полученных от использования их имущества предприятием, как показано выше, тоже не может быть и речи. Они получают только чистую прибыль (после налогообложения), причем в той части, в какой это определено соответствующим нормативным актом.

Что же касается самого предприятия, которое, хотя и является субъектом гражданского права и формально именно в его структуре используется государственное имущество, к собственности которой принадлежности какой бы то ни было части поступлений от его деятельности оно не причастно. Доход поступает в его хозяйственное ведение. Из этого следует, что к государственным унитарным предприятиям и публичным образованиям, как собственникам используемого в процессе производства их имущества, статья 136 ГК РФ вообще не применима. По действующему законодательству имущество находится в хозяйственном ведении самого унитарного предприятия, а фактически его использует трудовой коллектив, и в соответствии со статьей 136 ГК РФ ему бы и должна принадлежать та часть поступлений (точнее, чистой прибыли), которая остается после возмещения всех издержек производства и уплаты налогов государству. Но работники получают только зарплату, никак не связанную с результатом деятельности государственного унитарного предприятия, включающую затраты производства в качестве расходов на оплату труда.

Рассмотрим далее данный вопрос применительно к частным коммерческим юридическим лицам: хозяйственным товариществам и обществам. С точки зрения распределения и учета финансовых потоков в деятельности хозяйственных товариществ и обществ никаких отличий от унитарных

предприятий нет. В основе их материального интереса тоже лежит прибыль. Вознаграждение за труд наемных работников, как и в государственных и муниципальных унитарных предприятиях, включается в издержки производства – также в расходы на оплату труда. Зарплата работникам никак не связана с конечным результатом производства и в реальной финансово-хозяйственной практике устанавливается в виде стабильного ежемесячного оклада, который иногда (чаще всего ежеквартально) увеличивается на суммы незначительных премиальных выплат. Разница между суммой полученной от реализации продукции выручки и суммой всех расходов, которые были осуществлены для получения этой выручки, включая заработную плату, составляет прибыль. Из нее, как было отмечено, уплачивается налог на прибыль, а также выплачиваются дивиденды учредителям хозяйственного общества в соответствии с их коллективным решением. Оставшаяся в распоряжении этого юридического лица после указанных выплат часть денежных средств составляет чистую прибыль. Эта чистая прибыль принадлежит формально, в соответствии с законом, самому юридическому лицу (часть 1 статьи 66 ГК РФ), а фактически – собственникам имущественного капитала (учредителям, товарищам, акционерам и т. п.), о чем мы уже неоднократно доказывали в наших работах. И здесь применяется статья 248 ГК РФ, в соответствии с которой плоды, продукция и доходы от использования имущества, находящегося в долевой собственности, поступают в состав общего имущества и распределяются между участниками долевой собственности соразмерно их долям, если иное не предусмотрено соглашением между ними.

В указанной статье допущена та же ошибка в однозначном понимании плодов, продукции и доходов. Но ее содержание дает дополнительные подтверждения нашему выводу о том, что под лицом, использующим имущество в соответствии со статьей 136 ГК РФ, в действительности понимается только его собственник. Следовательно, и полученные от использования имущества поступления (точнее сказать – выручка) за вычетом всех издержек производства также присваиваются его собственником, а не лицом, фактически использующим данное имущество. Указание на законность использования данного имущества другими лицами (не собственниками) никакой роли не играет. Между тем, в нем содержится чрезвычайно важный, экономически обоснованный постулат, оставшийся неразвитым в ГК РФ, о чем будет сказано ниже. По нашему мнению, противоречия в содержании статей 136 и 248 ГК РФ настолько очевидны, что трудно их не заметить.

Можно было бы такие противоречия списать на то, что в статье 136 ГК РФ говорится об ином получении поступлений от использования имущества, если оно предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором. И статья 248 ГК РФ как раз предусматривает такой случай, то есть конкретизирует присвоение полученных при использовании имущества поступлений его собственниками. Однако статья 136 ГК РФ грешит полной ошибочностью в определении субъектного состава тех, кто в действительности присваивает полученные от использования имущества поступления (точнее – результаты его использования) смешением понятий «плоды», «продукция», «доходы». В действительности, как отмечено выше, они принадлежат многим хозяйствующим субъектам и не только на праве собственности, но и на иных вещных правах, например на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. А фактическим пользователям имущества вообще не

принадлежат, как, например, государственным унитарным предприятиям и их трудовым коллективам. Теперь мы подошли к рассмотрению вопроса о том, кто же должен подразмываться под тем лицом, которое использует чужое имущество и присваивает полученный при этом результат.

Надо сказать, что статья 136 ГК РФ наряду с ошибкой в смешении плодов, продукции и доходов, вместе называемых поступлениями, содержит весьма рациональное и крайне важное, экономически обоснованное зерно. Оно как раз состоит в указании на то, что результат использования имущества может принадлежать любому использующему его на законных основаниях лицу, а не только собственнику имущества. Это, пожалуй, самое фундаментальное положение, сформулированное в данной статье, которое осталось в своем «зародышевом состоянии», неразвитым дальше в ГК РФ. Ведь арендатор использует чужое имущество, а полученный в результате этого использования доход поступает в его собственность. Правда, в статье 606 ГК РФ говорится, что плоды, продукция, доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Это совсем не так, и допущена та же ошибка, что и в статьях 136, 218, 248 ГК РФ, поставивших в один ряд плоды, продукцию и доходы как понятия одинакового содержания. Арендатор также покрывает все издержки производства, которые он несет в процессе своей хозяйственной деятельности при использовании арендованного имущества, и в его собственность поступает только доход. Материальный интерес арендодателя заключается в получении арендной платы. Принципиальная экономическая конструкция решения вопроса здесь правильная, поэтому данный институт насчитывает уже многие столетия в своей применимости.

Точно так же по договору займа (статья 807 ГК РФ) и кредитному договору как его разновидности (статья 819 ГК РФ) заемщик возвращает займодавцу (кредитору) полученный в заем кредит (деньги или другие вещи), уплачивает проценты за пользование ими, а полученный при этом доход присваивает в свою собственность. В том и другом случае вопрос решен экономически правильно с учетом подлинной роли каждого из участников данных отношений. Тот, кто использует имущество, и присваивает полученный при этом результат. И трудно возразить против такого экономического решения вопроса. Все это понятно, если тем, кто использует чужое имущество на законных основаниях, является отдельный индивидуум или физическое лицо. Сложность возникает в тех случаях, когда чужое имущество на законных основаниях использует коллектив людей, объединенный в структуре юридического лица, являющегося основной формой организации общественного производства.

Более чем очевидным является тот факт, что использование любого имущества, как своего, так и чужого, невозможно без применения человеком своих интеллектуальных и физических способностей. Именно здесь и возникают сложности в определении лиц, использующих чужое имущество в процессе общественного производства в форме юридического лица. И советское законодательство, и современное российское законодательство, как равным образом и законодательство стран с развитой рыночной экономикой, игнорируют роль подлинных участников юридического лица, то есть физических лиц, применяющих свои интеллектуальные и физические способности при использовании имущества в структуре юридического лица. Так игнорируется незаменимая роль человеческого капи-

тала, подменяется капиталом материально-вещественным, неодушевленным. Люди, использующие свой человеческий капитал в виде интеллектуальных и физических способностей, ошибочно, вопреки естественно-природным законам развития производства и здравому смыслу исключены из производственных отношений и рассматриваются как продавцы рабочей силы. Проданная ими рабочая сила как товар приравнивается ко всем прочим услугам, оказываемым юридическому лицу, а вознаграждение за труд включается в материальные затраты или в издержки производства. Есть относительная новая вариация данного ущербного подхода, принципиально не отличающаяся от «продажи» – «найм рабочей силы», «работа по найму», «наемный работник».

Остается только непонятным, кто же покупает эту рабочую силу, если в структуре коммерческих юридических лиц наемные работники – это подлинные участники производственного процесса, сами зарабатывают получаемое ими вознаграждение за труд. Сами же они составляют и организацию как юридическое лицо (статья 48 ГК РФ). Это особенно ярко высвечивается в хозяйственном обществе, созданном единственным учредителем и по ошибке именуемом «компанией одного лица». Там совершенно сливаются воедино трудовой коллектив и организация, называемая статьей 48 ГК РФ юридическим лицом. Вот и получается, что организация, которую образуют работники, участвующие в процессе производства материальных благ своим человеческим капиталом, нанимают сами себя. И при этом они не входят в структуру юридического лица, то есть в формируемые в нем производственные отношения. Такой нонсенс экономически несостоятелен и противоречит не только объективным законам развития общественного производства, но и здравому смыслу.

Столь же необъяснимым образом в структуру производственных отношений хозяйственных товариществ и обществ включаются лица, объединяющие в юридическом лице свои имущественные капиталы в денежной или овеществленной форме, но не участвующие своим трудом, своим человеческим капиталом в его производственной деятельности. Хотя более чем очевидно, что любое использование имущества (производительное и непроизводительное) не мыслимо без применения интеллектуальных и физических способностей человека. Даже продать на рынке какую-то вещь можно только с умом, который находится в физическом состоянии человека. А какие способности требуются от людей, работающих в структуре юридического лица на сложном технологическом оборудовании при современном уровне научно-технического прогресса? Без высокой квалификации работников производства о его модернизации, внедрении в него инновационных технологий, о которых много говорится в последнее время, не может быть и речи.

Модернизация во всех сферах нашей жизни и, в первую очередь, в экономическом развитии страны, которая объявлена магистралью в деятельности властных структур нашего государства на ближайшую перспективу, требует глубокого пересмотра кадровой политики. Человеческий капитал в производственной сфере, хотя и не признаваемый таковым официально, всегда занимал ведущее положение, поскольку от эффективности его использования зависит судьба экономического развития и отдельных предприятий, и всей страны в целом. Особую роль он играет в современных условиях, когда производство технологически усложняется.

В свете изложенного совершенно недопустимой является ситуация, при которой в структуре коммерческого

юридического лица имущество (производственные фонды, предметы труда, финансовые ресурсы и т. п.) используется одними людьми, соединяющими с ним в производственном процессе свои интеллектуальные и физические способности, благодаря чему и получается результат в виде прибыли, но присваивается он контингентом людей, порой не имеющих никакого отношения к использованию имущества. Причем эти же люди, вложившие в коммерческое юридическое лицо свой имущественный капитал (чаще всего финансовый) с целью его роста (получения дивидендов), сами участвуют в распределении полученной прибыли (дохода), не привлекая к этому процессу работников, трудом которых получена эта прибыль. Между тем еще и возрастает доля каждого вкладчика-ростовщика в общем имуществе хозяйственного товарищества или общества за счет так называемой капитализации и удорожания их акций (их доли) в других обществах. Кто может объяснить обоснованность такого положения?

Экономическую несостоятельность данной ситуации убедительно и в высшей степени доказательно представили В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев в специальном разделе «Экономические принципы образования юридических лиц» своего фундаментального труда «Основы социальной экономики» [1]. Вопреки официально признанной во всем мире ошибочной экономической теории К. Маркса, называющей рабочую силу товаром, В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев исходят из того объективно-закономерного факта, что физические и интеллектуальные способности человека составляют неотчуждаемый никогда и ни при каких обстоятельствах объект его собственности. Использовать эти способности может только сам человек, а господствующей формой их применения в общественном производстве служат коммерческие юридические лица. В структуре юридического лица аккумулируется сложный капитал в виде источника природной энергии в ее первородном состоянии и переработанном виде, человеческий капитал и имущественный капитал. Юридические лица учреждаются либо государством, либо членами общества, а образуются только его участниками, вступающими с юридическим лицом в трудовые отношения, чтобы использовать свой человеческий капитал, образующий часть сложного капитала юридического лица.

Лица, участвующие только в оказании услуг юридическому лицу путем передачи своего имущественного капитала, не являются по своей экономической природе участниками трудовой деятельности, так как их «вклад» отчуждаем и не требует участия своего владельца в процессе его использования. ГК РФ ошибочно назвал таких вкладчиков имущественного капитала, не использующих свой человеческий капитал, участниками юридического лица и наделил их правами, которыми могут обладать только участники трудовой деятельности. В процессе трудовой деятельности участвуют только лица, связанные с юридическим лицом трудовым договором, которые в условиях коммерческой деятельности, как полагают экономисты, становятся собственниками производственных фондов юридического лица и образовавшегося при этом дохода [1, с. 718–719].

Следует уточнить, что уважаемые нами экономисты торопятся, хотя и весьма обоснованно, с выводами и желаемое выдают за действительность. О принадлежности производственных фондов лицам, участвующим в процессе производства своим человеческим капиталом, то есть связанным с юридическим лицом трудовым договором, говорить не приходится, поскольку сегодня они принадлежат

учредителям коммерческих юридических лиц. Что же касается полученного в процессе этой деятельности дохода, то с позиций использования имущества, в результате которого получен доход, он действительно должен бы принадлежать трудовому коллективу. Следует только иметь в виду, что если собственники имущественного капитала, например, товарищи в товариществах или полные товарищи в товариществах на вере, учредившие юридическое лицо, сами участвуют еще и в его производственной деятельности своим человеческим капиталом, то они одновременно являются и участниками юридического лица, и инвесторами. Следовательно, они одновременно являются и собственниками производственных фондов созданной ими организации, не говоря уже о полученном доходе, который также является объектом их права собственности.

Исходя из той идеи, что в русле статьи 136 ГК РФ полученный коммерческим юридическим лицом доход может принадлежать на праве собственности и тем лицам, которые используют на законных основаниях чужое имущество, а не только его собственнику, мы должны дифференцированно подходить к различным юридическим лицам, то есть учитывать их организационно-правовую форму и сложившуюся внутреннюю структуру производственных отношений. Так, и в хозяйственных товариществах, и в обществах могут находиться такие учредители, которые участвуют в их деятельности и своим человеческим капиталом, а потому являются их участниками.

Совершенно иная ситуация может складываться в хозяйственных обществах, особенно в акционерных, когда учредители обществ (акционеры, товарищи и т. п.), вложившие в процесс их создания имущественный капитал (как правило, финансовый), не принимают никакого участия в их производственно-хозяйственной деятельности и находятся на значительном удалении от производства и созданного ими юридического лица, (чаще всего в другой стране). Они являются всего лишь вкладчиками имущественного капитала в такие общества, и их материальный интерес должен выражаться лишь в получении процентов, включаемых в издержки производства и выплачиваемых независимо от полученного дохода, поскольку они являются по существу обыкновенными ростовщиками. Такие вкладчики имущественного капитала к распределению и присвоению полученного при его использовании дохода не могут быть причастны. Доход подлежит полному распределению и присвоению лицами, участвующими в процессе производства своими интеллектуальными и физическими способностями, своим трудом, поскольку использование любого имущества (как своего, так и чужого) возможно только в соединении с человеческим капиталом.

Необходимо различать коммерческие юридические лица, чья производственная деятельность полностью финансируется за счет полученного дохода, в таком случае их работники становятся не только участниками, но и инвесторами, а следовательно, и собственниками производственных фондов и другого имущества юридического лица и полученного при этом дохода. Это один вариант. Другой вариант – когда хозяйственная деятельность финансируется за счет внешних вкладчиков. Такая ситуация складывается в структуре унитарных предприятий, имущество которых является собственностью учредивших их публичных образований. В распределении и присвоении полученного такими предприятиями дохода должны непременно участвовать работники, чьим трудом он создается. Та часть имущества, которая создается за счет дохода, также должна принадле-

жать на праве общей собственности трудовому коллективу. Сегодня статья 136 ГК РФ к унитарным предприятиям вообще не применима, что отмечалось выше. Не применима она и к частным коммерческим юридическим лицам, так как имущество используют одни лица, а присваивают полученный при этом результат совершенно другие лица.

Соглашаясь с Президентом РФ о наличии острой проблемы, обусловленной нехваткой в стране рабочих профессий и низкой заработной платой тех, кто трудится сегодня на производстве, одним из важных шагов для выхода из сложившегося положения видится корректировка законодательства по поднятию роли и значения в общественном производстве тех лиц, которые участвуют в нем своим человеческим капиталом – интеллектуальными и физическими способностями. Для этого требуется, прежде всего, признать в законе, предпочтительно в Гражданском кодексе Российской Федерации, способности человека неотчуждаемым объектом его права собственности со всеми вытекающими отсюда последствиями. Основания к таким законодательным мерам содержатся в статьях 34 и 37 Конституции РФ. Последствиями такого шага должны стать, в первую очередь, изменения в те положения ГК РФ, которые регулируют отношения, складывающиеся внутри коммерческих юридических лиц (глава 4 ГК РФ). Безусловно, возникает потребность внесения изменений в статьи ГК РФ, которые

посвящены вопросам приобретения права собственности (глава 14 ГК РФ). Потребуется привести в соответствие с этими изменениями другие законы и подзаконные нормативные акты.

Положительный эффект от совершенствования российского законодательства на указанном направлении не заставит себя ждать, потому что будет устранена серьезная экономическая аномалия и восстановлена социальная справедливость в сфере общественного производства материальных благ, о чем недавно также поднимался вопрос на встрече Президента РФ с руководителями профсоюзов.

В заключение отметим, что в статье поднята только малая незначительная часть, образно выражаясь, надводная часть айсберга большой и сложной проблемы, касающейся вопросов права собственности на современном этапе исторического развития России, объявившей себя в Конституции социальным государством. Поспешная и часто экономически совершенно несостоятельная приватизация объектов государственной собственности, продолжающаяся и сегодня новыми способами (например, признание государственных корпораций и компаний субъектами права собственности), будет снова и снова преподносить такие неожиданные сюрпризы, которые с научных позиций будет очень трудно объяснить, но экономический вред от них слишком широк и заметен.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Основы социальной экономики. М.: Издательство «Экономика», 2010. 795 с.
2. Анисимов А. П., Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Отрицание собственнической правосубъектности сущностью юридического лица // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 13. С. 160–165
3. Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Вернуть понятие собственности в материалистическое русло // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16. С. 241–248.

#### REFERENCES

1. Kamenetskiy V. A., Patrikeev V. P. Bases of the social economy. M.: Publishing house 'Ekonomika', 2010. 795 p.
2. Anisimov A. P., Goncharov A. I., Ryzhenkov A. Ya., Chernomorets A. E. Denial of the proprietary legal subjectivity by means of the essence of the legal entity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 13. P. 160–165.
3. Goncharov A. I., Ryzhenkov A. Ya., Chernomorets A. E. Return the concept of property to the materialistic flow // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16. P. 241–248.

УДК 353

ББК 67.400.7

**Пшенко Ольга Юрьевна**,  
канд. экон. наук, доцент,  
профессор каф. финансов и кредита  
Института управления,  
г. Архангельск,  
e-mail: aokr.pshenko@yandex.ru  
**Пшенко Алексей Генрихович**,  
доцент каф. гражданского права  
Института управления,  
г. Архангельск,  
e-mail: aokr.pshenko@yandex.ru

#### СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОНЯТИЮ «МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ»

#### SYSTEM APPROACH TO THE CONCEPT OF “LOCAL SELF-GOVERNMENT”

*В предлагаемой статье сделана попытка с помощью системного подхода рассмотреть понятие местного самоуправления. Авторы детально разбирают структурные составляющие системы местного самоуправле-*

*ния, выделяют понятие внешней среды, элементы входа и выхода системы, раскрывают задачи функционирования, структурируют внутреннюю среду изучаемого понятия. Авторы определяют местное самоуправление*

как социально- демократическую систему и детально классифицируют ее. Статья содержит глубокий теоретический системный анализ рассматриваемого понятия и представляет авторскую модель системы местного самоуправления.

*The attempt to review the concept of the local self-government with the help of the systematic approach has been made in the proposed article. The authors have examined in details the structural components of the local self-government, underlined the concept of external environment, elements of the system input and output, revealed the objectives of functioning, performed structuring of the internal environment of the investigated concept. The authors have defined the local self-government as a social-democratic system and classified it in details. The article contains deep theoretical systematic analysis of the investigated concept and provides the authors' model of the local self-government system.*

*Ключевые слова: системный подход, социально-демократическая система местного самоуправления, элементы системы, внешняя среда системы местного самоуправления, внутренняя среда системы местного самоуправления, классификация системы местного самоуправления, модель системы местного самоуправления.*

*Keywords: system approach, social-democratic system of the local self-government, system elements, external environment of the local self-government system, internal environment of the local self-government system, local self-government system classification, local self-government system model.*

Развитие местного самоуправления – это процесс, который получил наибольшую значимость в XX веке во многих странах мира, в том числе и в России. Тем не менее нельзя забывать, что зарождение местного самоуправления как явления имеет глубокие исторические корни, в том числе и в нашем государстве.

Важно, в первую очередь, определиться с теоретической основой понятия «местное самоуправление». Энциклопедические словари трактуют термин «управление, как функцию организации систем различной природы (в том числе социальных. – Авт.), обеспечивающую сохранение структуры, поддержание режима деятельности, реализацию определенных программ и действий» [1, с. 1350]. А «самоуправление – это самостоятельность какой либо организованной социальной общности в управлении собственными делами» [1, с. 1132].

По мнению З. Б. Зотова [2, с. 13], «управление – это воздействие на систему извне, а самоуправление автор рассматривает как внутреннее воздействие, вырабатываемое самой системой».

Исходя из приведенных определений – понятие «местное самоуправление» связано:

- 1) с системой, в данном случае социальной;
- 2) системой, на которую оказывается воздействие;
- 3) системой, на которую оказывается воздействие с целями:

- сохранения структуры;
- поддержания режима ее деятельности;
- реализации определенных программ и действий внутри нее.

Понятие «местное (муниципальное) самоуправление» связано с решением вопросов внутреннего управления социальной системой в рамках отдельных территорий.

Термин «муниципальный» латинского происхождения, синоним понятия «местный». История изучения

терминологии показывает, что жители Римской империи словом «*municipium*» определяли местность, управление в которой осуществляли избранные лица, в отличие от римских наместников, правивших по назначению императора.

Термин «*municipium*» имеет два корня: *munis* (бремя, ноша), *gesirio* (беру на себя). Таким образом, жители определенных территорий брали на себя бремя самостоятельного принятия решений по повседневным вопросам своей жизни и несения ответственности за их последствия. А это один из основополагающих принципов любого демократического строя.

Гораздо позднее понятие местного самоуправления изучало большое количество ученых.

И. Редих и П. Ашей, обществоведы из Великобритании, обозначали местное самоуправление как «осуществление местными жителями или их избранными представителями тех обязанностей и полномочий, которые предоставлены им законодательной властью или принадлежат им по общему праву» [3, с. 78].

В трудах И. А. Кучинского определяется: «самоуправление на местах представляет собой заведование местными нуждами самим обществом» [4, с. 30–31].

Местное самоуправление занимает определенное место в управленческой структуре всего государства, поэтому с помощью системообразующих характеристик можно определить его как социально-демократическую систему, входящую составным звеном в более крупную систему государственного управления.

Термин «система» в переводе с греческого значит «не-что целое, состоящее из отдельных частей, т. е. совокупность определенных элементов».

Изучением данного понятия занималось достаточно большое количество ученых, представителей различных направлений науки.

Представитель медицины, академик П. К. Анохин, один из основателей теории систем, считал, что «системой можно назвать такой комплекс избирательно вовлеченных элементов, взаимодействие и взаимоотношение которых приобретало характер взаимодействия компонентов для получения фиксированного полезного результата» [5].

Л. Ф. Бергаланфи [6], представитель биологии в концепции «Общая теория систем», определял систему как «совокупность взаимосвязанных элементов, так связанных между собой, что если изменить один элемент, то изменяются все остальные тоже, и, следовательно, изменится вся совокупность». Предшественник Бергаланфи, экономист, философ и политический деятель А. А. Богданов (Малиновский) в своей тектологической работе подчеркивал, «организационное целое оказалось на самом деле больше простой суммы своих составных частей» [7, с. 113–117].

В дальнейшем теорию системы изучали такие ученые, как У. Росс Эшби, К. Боулдинг, А. Рапорт, Р. Жерар, Р. Акодэ, И. В. Вернадский и др.

При всем многообразии мнений и подходов **понятие системы** можно определить, как взаимосвязанное и взаимопределенное количество элементов, образующих единую целостность, управляемую в рамках определенных аспектов и задач, стоящих перед данной системой.

Охарактеризуем местное самоуправление с точки зрения системного подхода в рамках историко-правового аспекта.

**Характеристика элементов системы местного самоуправления**

| № | Системные характеристики                                    | Суть системной характеристики  | Характеристика системы муниципального самоуправления  |
|---|---|--|---|
| 1 | Гомеостазис системы   | Способность системы сохранять свои качественные параметры  | Местное самоуправление функционирует в определенных рамках (в соответствии с законодательством) для решения определенных задач, стоящих перед общиной в определенный исторический момент, и эта определенность не может быть изменена сиюминутно  |
| 2 | Коммуникативность системы (т. е. ее связь с внешней средой) | Система функционирует в окружающей исторической среде, реагируя на ее изменения и выбирая из нее определенные элементы, необходимые для существования и развития системы | Внешней средой функционирования местного самоуправления является государственное устройство как целостное политико-правовое образование. Местное самоуправление в рамках решаемых задач адаптируется в нем, выбирая элементы законодательного и культурного устройства, применимые для него, и одновременно выделяя из политики внутреннего устройства те элементы, которые должны быть задействованы на вышестоящем уровне, т. к. именно там они будут решать задачи, стоящие перед отдельной территорией или общиной  |
| 3 | Историчность системы (по трудам Л. Ф. Бергланфи)            | Каждая система это изменяемая структура, которая переживает все этапы развития и постоянно преобразовывается под воздействием внешних и внутренних факторов              | Этапами развития системы местного самоуправления является зарождение идеи управления внутри общины, политико-правовое оформление этого управления, определение целей и задач развития территории или общины. Этот процесс происходит непрерывно с последовательным перетеканием функций от общины к государству и наоборот в рамках исторического, политического, культурного и иного воздействия   |
| 4 | Структурность системы (внутреннее строение)                 | Системы состоят из определенных элементов или подсистем взаимосвязанных и взаимодействующих между собой для решения стоящих перед ней задач                              | Элементами системы местного самоуправления выступают:<br>1) институциональная подсистема, состоящая из институтов управления с определением их правомочий, регламентированных законодательными актами;<br>2) нормативно-правовая подсистема – совокупность норм и методов, регулирующих порядок деятельности и взаимодействия органов власти как внутри системы, так и во внешней среде в рамках задач, стоящих перед общиной;<br>3) информационная (коммуникативная) подсистема – это юридически оформленные каналы информационной связи между органами управления системой;<br>4) функционально-структурная подсистема – это структура органов управления системой с законодательным закреплением их функций;<br>5) профессионально-кадровая подсистема – это нормативно обеспеченная деятельность аппарата управления общиной. От возможностей кадрового потенциала зависит степень решения задач, стоящих перед муниципальным образованием;<br>6) культурно-историческая подсистема. От культурно-исторических традиций развития системы зависят структура закрепляющих ее политико-правовых актов, развитость органов управления, порядок их взаимодействия и т.д. |
| 5 | Интегративность системы                                     | Соединение элементов системы в единый конгломерат, функционирующий для решения задач стоящих перед системой  | Синергетическое соединение отдельных элементов приводит к порядку в системе местного самоуправления, вычлняет ту сумму органов управления, должностных лиц, правовых норм, политических и правовых институтов, которые с точки зрения диалектического подхода позволяют управлять общиной как целостным образованием с оптимальной институциональной структурой   |
| 6 | Результативность системы                                    | Функционирование системы должно приводить к результатам ее деятельности (элементы входа)   | Внутренняя деятельность системы, взаимодействие ее с внешней средой, в нашем случае организация политико-правовой управленческой и др. деятельности внутри общины, взаимодействие ее с государством как системой вышестоящего уровня приводят к решению задач, касающихся собственности общины, ресурсов, обеспечения правопорядка, сохранения культурно-исторических ценностей, защиты прав граждан, определения направлений дальнейшего развития общины как политико-правового образования, действующего на определенной территории   |

Подходы к понятию «система» чрезвычайно многообразны, это зависит от количественных, управленческих, правовых, исторических традиций и т. д. Система «муниципального самоуправления» может быть определена по следующим классификациям:

1. Система «местного самоуправления» – это **демократическая** система, поскольку ей присущи не только прямые, но и обратные связи от общины к государству и наобо-

рот и определение связи открыто для общества, связи ориентированы на решение проблем, стоящих перед общиной.

2. Система «местного самоуправления» – это **стабильная** система, т. е. на определенном временном промежутке она не изменяема. Нельзя изменить структуру органов, правовых норм, культуры, целеполагания одномоментно. Изменения возможны и даже нужны, но с определенной временной растянутостью.

3. Система «местного самоуправления» – это *гибкая* система, т. е. без изменения качественных характеристик элементов системы невозможна ее адаптация к правовому и политическому устройству государства (внешних воздействий) и задачам общины (внутренние воздействия в данный исторический момент).

4. Система «местного самоуправления» – это *открытая* система с определенной ограниченностью. Открытость проявляется в постоянных взаимосвязях с другими системами (выше-, нижестоящими и одного уровня), но без определенных ограничений местное самоуправление может потерять самостоятельность и влиться или быть подчинено другим, более значимым системам. Ограниченность должна вытекать из правовых актов, учитывающих историко-культурное наследие и территориальные особенности общины.

5. Система «местного самоуправления» – это *социальная* система, т. к. в первую очередь задачи, решаемые системой, связаны с социальным определением людей, живущих в общине.

6. Система «местного самоуправления» – это *переходящая от традиционной к модернизирующей* системе, где осуществляется переход от исторически сложившейся структуры управления общиной к рационально-политико-правовой системе управления обществом, проживающим на отдельной территории.

7. Система «местного самоуправления» – это *незавершенная* система, поскольку нельзя определенно сказать, что выработанная структура органов, правовое обеспечение, управленческий механизм имеют оптимальный вариант общественного регулирования с учетом правовых и политических традиций, существующих в общине.

Исходя из всего вышеприведенного материала, можно сказать, что *система местного самоуправления* – это *социальная* и *демократическая* система, поскольку эти характеристики наиболее точно выражают значимость местного самоуправления в решении социальных вопросов, стоящих перед общиной с использованием внутренних и внешних связей, существующих в системе.

Структурно социально-демократическую систему местного самоуправления можно представить в виде теоретической модели, которая представлена на рис. 2.

Описывая систему местного самоуправления необходимо показать взаимосвязь ее элементов.

Внешней средой является государственное устройство, внутри которого функционирует достаточное количество отдельных общин, привязанных территориально и имеющих надобность во внутреннем управлении общины с целью обеспечения стандартов надлежащего состояния этой общины, обеспечения ее политической, правовой, культурной, экономической, социальной и др. сфер деятельности.

В соответствии с задачами, стоящими перед общиной в конкретный исторический момент, выбираются отдельные элементы внешней среды, которые могут быть использованы во внутренней среде системы и необходимые с точки зрения применимости функционирования системой. К таким элементам необходимо отнести:

1. *Культурные и исторические факторы развития общины*, которые имеют ценность в самоуправлении, могут быть задействованы сегодня и оставлены для дальнейшего управления общиной.

2. *Политико-правовое обеспечение*. Без него невозможно управление общиной в определенных пределах. Правовые акты должны закреплять идеи самостоятельного управления и быть привязаны к законодательной основе государства.

3. *Территориально-ресурсный потенциал*. Община должна иметь определенные права на территорию и ресурсы (интеллектуальные, природные и т. д.), которые находятся в пределах общины, несмотря на то, что в целом эти ресурсы входят в состав государства, структурным звеном является эта община.

4. *Институционально-кадровые ресурсы*. Без определения институтов власти, их кадровой обеспеченности невозможно самостоятельно управлять, не определив, кто имеет право и может это сделать. Институты власти в общине должны быть узаконены в государстве, и их полномочия должны быть регламентированы нормативными актами.

5. *Информационно-коммуникативные ресурсы*. Это выделенные юридически урегулированные связи в государстве, которые могут быть использованы для нужд самоуправления в общине.

Выбор конкретных элементов входа должен быть подчинен решению определенных задач местного самоуправления.

Спектр решаемых задач в процессе самостоятельного управления общиной достаточно велик и касается вопросов:

- управления муниципальной собственностью;
- формирования структуры и органов местного самоуправления;
- обеспечения правопорядка в деятельности общины;
- сохранения культурно-исторического наследия общины;
- создания информационной базы и коммуникативного сообщения общины;
- управления муниципальными финансами.

Организирующее воздействие на общину с целью решения поставленных задач оказывают методы самоуправления, которые в зависимости от раскрываемых функций можно классифицировать:

1. *Познавательные-научные методы* предназначены для диалектического обоснования деятельности местного самоуправления как системы. При этом используются такие методы, как системный анализ, сетевое планирование и т. д. Необходимо отметить, что применение данных методов только с теоретической стороны неэффективно, так как результаты часто имеют большое практическое значение.

2. *Организационно-регулирующие методы* – это способы непосредственного воздействия на систему через акты регулирования. В большей степени это акты законодательной власти, закрепленные юридическими нормами и обычаями общины, а также использование механизма управления, наличие управленческого аппарата и т. д.

В общем виде эти методы могут быть разделены на:

- методы убеждения, когда члены общины сознательно подчиняются юридическим нормам и самостоятельно решают задачи, стоящие перед общиной;
- методы принуждения, когда на членов общины оказывается воздействие через юридические и правоприменительные акты. Необходимо отметить, что данные акты должны быть выработаны и приняты этой общиной в рамках соблюдения правопорядка и для достижения поставленных целей.

3. *Административно-правовые методы* – это методы, связанные с процессом применения управленческих решений в системе и контроля за ними общественно-политических структур общины и ее отдельных граждан. При приоритете интересов самоуправления нельзя отказываться от административных воздействий на систему, которые являются скорее необходимостью, чем просто добавочной составляющей.

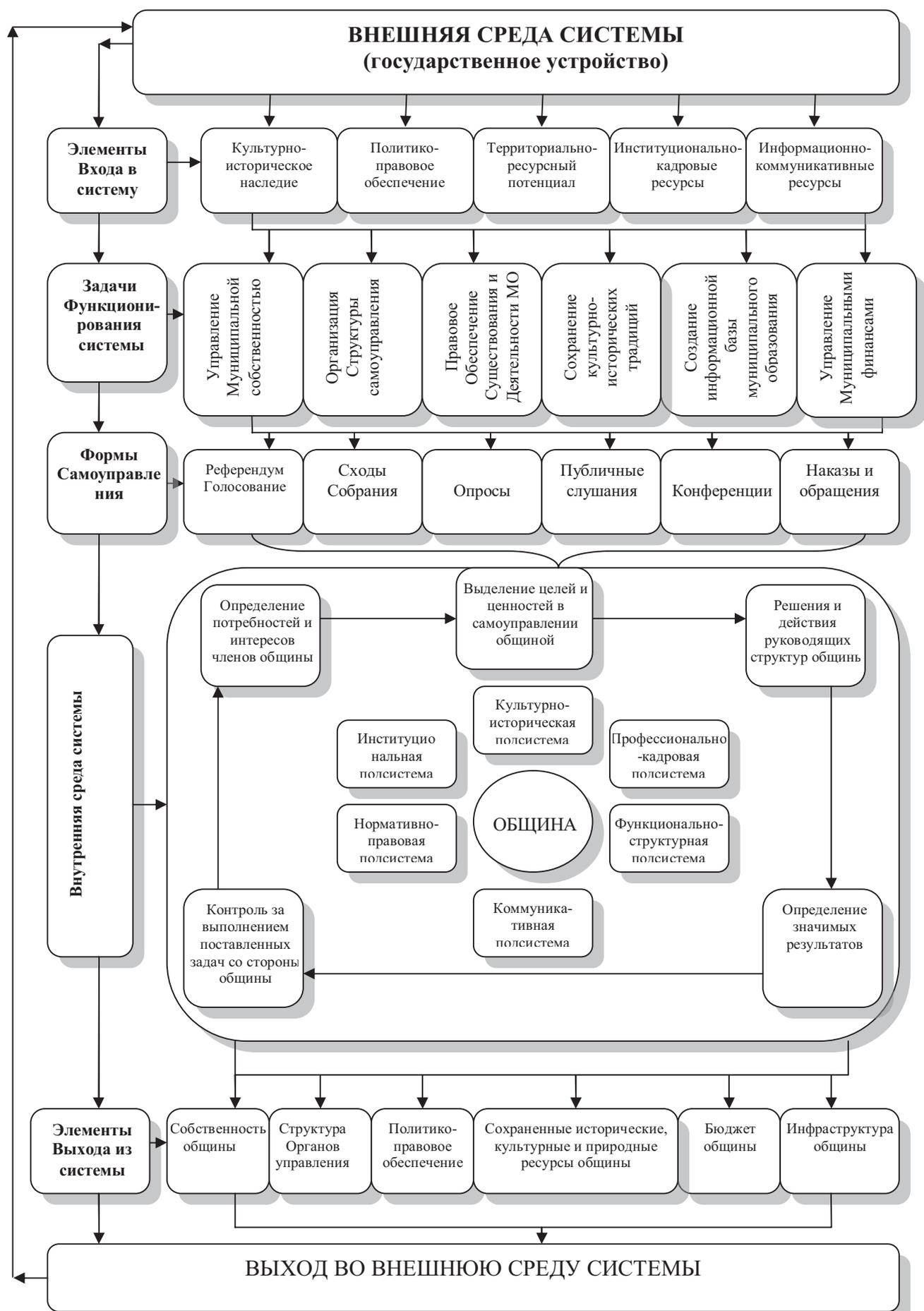


Рис. 2. Модель системы местного самоуправления

4. *Экономические методы* – это управление системой местного самоуправления с помощью экономических инструментов, законов и механизмов. Их использование приводит к планомерному развитию общины и формированию ее материальной базы.

5. *Социально-психологические методы* воздействуют на социально-трудовую активность в общине, управление трудом, социально-массовыми процессами. Именно с помощью этих методов система местного самоуправления может управлять индивидуально-личностным поведением членов общины.

Эффективность управления внутренней средой социально-демократической системы местного самоуправления зависит не только от элементов входа, задач и выбранных методов, но и от структуры самой внутренней среды.

Внутренняя среда системы местного самоуправления – это взаимосвязь и взаимоотношение отдельных составляющих (подсистем) для обеспечения соответствующих стандартов существования и развития отдельной общины, удовлетворения ее потребностей. Структура отдельных подсистем в работе кратко рассмотрена в табл. и состоит из следующих составляющих:

1. Институциональная подсистема состоит из институтов власти и управления. В социально-демократической системе местного самоуправления это:

- институты местного самоуправления, создаваемые на основе уставов муниципальных образований (главы местного самоуправления, муниципальные собрания депутатов и пр.);
- аппарат муниципального управления.

2. Нормативно-правовая подсистема – сложная система правовых норм и методов создания, существования и управления общиной.

3. Информационная подсистема – это совокупность организационно-закрепленных деловых связей общины с внешней средой и внутри общины с целью самостоятельного регулирования деятельности общины.

4. Функционально-структурная подсистема – это структура органов управления с официально закрепленными функциями, которые каждый орган правомочен осуществлять в «горизонтальной» и «вертикальной» плоскости управления.

5. Профессионально-кадровая подсистема – от профессиональной подготовки кадров, от организационных возможностей отдельных личностей, имеющих функции управления системой в огромной степени зависит качество функционально-управленческой деятельности системы.

6. Культурно-историческая подсистема – именно исторические особенности развития системы, ее культурные приоритеты создают ту фундаментальную платформу, на которой строятся остальные подсистемы и в целом вся социально-демократическая система местного самоуправления.

Функциональный процесс управления системой представляет собой определенный механизм формирования

и реализации управленческих решений в отдельной общине, состоящий из определенных взаимосвязанных этапов управления.

1 этап – определение потребностей и интересов общины – это стартовая площадка, на которую попадает только то, что действительно является наиболее значимым для наибольшей группы членов общины. Выделение потребностей одного члена и решение задач по реализации получения их практически невозможно. При реализации этого этапа необходимо учитывать приоритетность и затратность реализации максимально возможного объема потребностей дальнейшего развития общины.

2 этап – выделения целей и ценностей в самоуправлении общины – на основании возможного конкурсного отбора, не забывая про культурно-исторические традиции, должны быть сформированы цели и ценности развития общины с их политико-правовым закреплением.

3 этап – решения и действие руководящих органов управления представляет собой совокупность управленческих, правовых, экономических решений всей структуры органов местного самоуправления для достижения ранее закрепленных целей и ценностей.

4 этап – определение значимых результатов – это необходимо проводить как в процессе решения задач, стоящих перед общиной, так и в определении конечных показателей. Если на текущем контроле просматриваются отклонения в решении задач, то необходима соответствующая корректировка с обязательным правовым закреплением.

Научный подход к управлению на каждом этапе предложенной сети позволит убрать хаотичность в рассматриваемых процессах и приведет к такому уровню управления системой, который позволит достичь максимальных результатов по обеспечению вышестоящих потребностей и интересов общины.

Главным результатом функционирования внутренней среды системы являются элементы выхода, которые в свою очередь, представляют собой достижение целей и задач, выделенных при входе в систему. Социально-демократическая система «местного самоуправления» содержит не только прямые, но и обратные связи, т. е. соединяет элементы выхода системы с внешней средой, а оттуда они могут быть выбраны снова в элементы входа в систему.

Изучение, обобщение и систематизация знаний по понятию «местное самоуправление» приводит к созданию теории местного самоуправления в государстве, а это на данном этапе развития Российской Федерацией цель архиважная. И дело не только в том, что значимость местного самоуправления значительно выросла в последнее время. Бесспорным является тот факт, что управлять обществом необходимо без экспериментов, набело, так как ошибки и просчеты часто приводят к изменению человеческих судеб. Теория позволяет убрать эти ошибки, просчитать заранее возможные кризисы, создать необходимую «подушку безопасности».

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Универсальный энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, 1999. 1551 с.
2. Система государственного и муниципального управления : учебник для вузов. 4-е изд. / под ред. В. Б. Зотова. СПб.: Питер, 2008. 512 с.
3. Градовский А. Н. История местного самоуправления в России: в 2 т. СПб., 1868. Т. 1.
4. Кучинский М. А. Муниципальный социализм и развитие городской жизни. СПб., 1907. 111 с.
5. Системогенез как общая закономерность эволюционного процесса. Бюлл. эксп. биол. и мед. 1948. Т. 26. № 8. С. 81–99.
6. Бертаманфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор // Исследование общей теории систем. М., 1969. С. 23–82.
7. Богданов А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука): в 2 кн. М., 1989. Кн. 1. 304 с.
8. Емельянов В. В. Муниципальная история России (от Киевской Руси до начала XX века): учеб. пособие для высшей школы. М.: Академический проект, 2003. 528 с.

9. Система государственного и муниципального управления : учеб. пособие / Е. В. Харченко, Ю. В. Вертакова. М.: КНОРУС, 2009. 272 с.
10. Система государственного и муниципального управления : учеб. пособие / М. И. Халиков. 2-е изд. М.: Флинта: НОУ ВПО «МПЦИ», 2010. 448 с.
11. Государственное и муниципальное управление : учебник / И. А. Василенко. 2-е изд., испр и доп. М.: Гардарики, 2007. 317 с.
12. Система государственного и муниципального управления : учебник / В. Е. Чиркин. 4-е изд., пересмотр. М.: Норма, 2009. 432 с.
13. Буров А. Н. Местное самоуправление в России: исторические традиции и современная практика. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. 224 с.
14. Орешин В. П. Система государственного и муниципального управления : учеб. пособие. М.: ИНФА-М, 2012. 320 с.
15. История государственного управления в России : учебник / Н. А. Омельченко, Е. П. Казан. М.: Гардарики, 2007. 476 с.
16. Система государственного управления : учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 551 с.
17. Местное самоуправление: Российская практика и зарубежный опыт : учеб. пособие. Изд-е 3, перераб. и допол. М.: МарТ; Ростов н/Д: МарТ, 2007. 368 с.

## REFERENCES

1. Universal encyclopedic dictionary. M.: Big Russian encyclopedia, 1999. 1551 p.
2. The system of the state and municipal government: textbook for higher school. 4 edition / edited by V. B. Zotov. SPb.: Piter, 2008. 512 p.
3. Gradovsky A. N. History of local self-government in Russia: in the 2nd volumes. SPb., 1868. V. 1.
4. Kuchinsky M. A. Municipal socialism and development of the urban life. SPb., 1907. 111 p.
5. System genesis as a general appropriateness of the evolutionary process. Bulletin of biology and medicine. 1948. V. 26. # 8. P. 81–99.
6. Bertalanfi L. von. General theory of systems: critical review // Research of the general theory of systems. M., 1969. P. 23–82.
7. Bogdanov A. A. Tectology (Universal organizational science): in the 2nd books. M., 1989. Book 1. 304 p.
8. Emelyanov V. V. Municipal history of Russia (from Kievskaya Rus' to the beginning of the XX century): textbook for higher school. M.: Academy project, 2003. 528 p.
9. System of the state and municipal government : textbook E. V. Kharchenko, Yu. V. Vertakov. M.: KNORUS, 2009. 272 p.
10. System of the state and municipal government : textbook / M. I. Khalikov. 2 edition. M.: Flinta: NOU VPO 'MPSI', 2010. 448 p.
11. The state and municipal governmen : textbook / I. A. Vasilenko. 2 edition, revised and amended. M.: Gardariki, 2007. 317 p.
12. System of the state and municipal government : textbook / V. E. Chirkin. 4 edition, revised. M.: Norma, 2009. 432 p.
13. Burov A. N. Local self-government in Russia: historical traditions and modern practice. Rostov-on-Don: Publishing house of Rostov university, 2000. 224 p.
14. Oreshin V. P. System of the state and municipal government : textbook. M.: INFRA-M, 2012. 320 p.
15. History of the state government in Russia : textbook / N. A. Omelchenko, E. P. Kazan. M.: Gardariki, 2007. 476 p.
16. System of the state government : textbook for higher school. M.: UNITY-DANA, 2003. 551 p.
17. Local self-government: Russian practice and foreign experience : textbook. 3 edition, revised and amended. M.: MarT; Rostov-on-Don: MarT, 2007. 368 p.

УДК 347.2  
ББК 67.404.06

**Родионов Леонид Александрович,**  
канд. юрид. наук, доцент,  
зав. каф. гражданского права и процесса  
Самарского филиала Московского городского  
педагогического университета,  
г. Самара,  
e-mail: rodionovla@mail.ru

## ВОЗМЕЩЕНИЕ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО НЕЗАКОННЫМ ОСУЖДЕНИЕМ, ЗА СЧЕТ КАЗНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### COMPENSATION OF THE MORAL HARM CAUSED BY ILLEGAL CONVICTION AT THE EXPENSE OF THE TREASURE OF THE RUSSIAN FEDERATION

*Статья посвящена компенсации (возмещению) морального вреда как способу защиты субъективных гражданских прав и законных интересов граждан в результате незаконного осуждения, привлечения к уголовной ответственности, незаконного применения в качестве меры пресечения заключения под стражу или подписки о невыезде. Раскрываются содержание статьи 1070 Гражданского кодекса РФ и ее реализация на примерах судебной практи-*

*ки в Самарской области. В статье анализируются нормы гражданского и бюджетного законодательства Российской Федерации. Анализируются действующее законодательство и различные точки зрения ученых по данной проблематике. Вносятся авторские предложения.*

*The article is devoted to the compensation of moral harm as a method of defense of the subjective civil rights and lawful interests of citizens as a result of illegal conviction, prosecution*

*to criminal responsibility, illegal arrest or written undertaking not to leave a place. The content of Article 1070 of the Civil Code and its implementation on examples of the court practice in Samara region has been revealed. The norms of the Civil and the Budget legislations of the Russian Federation have been analyzed in the article. The current legislation and different viewpoints of the scientists on the said issue have been analyzed. The author has made some proposals.*

*Ключевые слова: возмещение, моральный вред, казна, незаконное осуждение, ответственность, реабилитация, размер компенсации, надлежащий ответчик, федеральное казначейство, Министерство финансов, Российская Федерация, Гражданский кодекс.*

*Keywords: compensation, moral harm, treasure, illegal conviction, responsibility, rehabilitation, compensation rate, proper defendant, federal treasury, Ministry of finance, the Russian Federation, Civil Code.*

В российском законодательстве гражданско-правовая ответственность судей, высших чиновников по искам лиц, пострадавших от их служебных действий, впервые была введена при Петре I. Пострадавшим позволялось «в партикулярных обидах бить челом» на должностных лиц и «искать с них судом, где надлежит» [1, с. 294]. Впоследствии вопросы гражданско-правовой ответственности за вред, причиненный в сфере уголовной и административной юрисдикции, регулировались другими нормативно-правовыми актами.

Ответственность за причинение морального вреда незаконными действиями должностных лиц правоохранительных органов предусматривалась в Основах гражданского судопроизводства Союза ССР и союзных республик, а затем в Гражданском кодексе РФ, Конституции РФ, принятой 12 декабря 1993 г.

Согласно Конституции Российской Федерации права потерпевших от преступлений и злоупотреблений властью охраняются законом. Государство обеспечивает потерпевшим доступ к правосудию и компенсацию причиненного ущерба (ст. 52). Гарантирует государственную защиту прав и свобод человека и гражданина (ст. 45), судебную защиту прав и свобод каждого (ст. 46), а также право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или должностных лиц (ст. 53).

Защита и реализация конституционных прав граждан более подробно приведена в действующем Гражданском кодексе РФ. О моральном вреде говорится в статьях 12, 151, 152, 1099–1101 ГК РФ. Гражданское законодательство предусматривает, что компенсация морального вреда осуществляется независимо от возмещения имущественного вреда (п. 3 ст. 1099 ГК РФ).

Компенсация морального вреда согласно действующему гражданскому законодательству (ст. 12 ГК РФ) является одним из способов защиты субъективных гражданских прав и законных интересов, посредством которой осуществляется добровольное или принудительное восстановление нарушенных (оспариваемых) личных неимущественных благ и прав [2, с. 136].

Об актуальности раскрываемой темы говорит статистика рассматриваемых гражданских дел к Правительству Российской Федерации, Министерству финансов Российской Федерации, где Управление Федерального казначейства по Самарской области представляло интересы Минфина России по доверенности в 2011 г.

Из 204 исковых требований, предъявленных за 12 месяцев 2011 г. к Правительству РФ и Минфину России, в 53 исковых требованиях стоял вопрос о возмещении морального вреда, причиненного незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда (статья 1070 ГК РФ), что составляет 25 % от общего числа заявленных исковых требований.

По 46 делам вынесены решения о взыскании с Минфина РФ за счет казны Российской Федерации возмещения морального вреда, причиненного незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, что составляет 50 % от всех других видов удовлетворенных исков за счет казны РФ.

Сумма исковых требований, предъявленных за 12 месяцев 2011 г. по возмещению морального вреда, причиненного незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, составила 58 млн 855 тыс. 910 руб., однако лишь 4 млн 448 тыс. 500 руб. денежная сумма удовлетворенных исковых требований по взысканию с Минфина России за счет казны Российской Федерации по заявленным и рассмотренным в статье исковым требованиям [3, с. 97].

В соответствии с пунктом 1 статьи 1070 Гражданского кодекса Российской Федерации вред, причиненный гражданину в результате незаконного осуждения, незаконного привлечения к уголовной ответственности, незаконного применения в качестве меры пресечения заключения под стражу или подписки о невыезде, незаконного привлечения к административной ответственности в виде административного ареста, а также вред, причиненный юридическому лицу в результате незаконного привлечения к административной ответственности в виде административного приостановления деятельности, возмещается за счет казны Российской Федерации, а в случаях, предусмотренных законом, за счет казны субъекта Российской Федерации или казны муниципального образования в полном объеме независимо от вины должностных лиц органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда в порядке, установленном законом [4, с. 153].

В юридической литературе сложилось неоднозначное мнение, что среди общих условий деликтной ответственности за вред, причиненный государственными органами, органами самоуправления и их должностными лицами, наибольшей спецификой обладает вина. По мнению А. П. Сергеева, «виновным должны предполагаться любые действия государственных и муниципальных органов и должностных лиц, если они являются незаконными» [5, с. 712].

Из содержания пункта 1 статьи 1070 ГК РФ усматривается, что вред, причиненный гражданину либо юридическому лицу в результате привлечения к уголовной либо административной ответственности, подлежит возмещению в случае вынесения оправдательного приговора, прекращения уголовного дела либо дела об административном правонарушении по реабилитирующим основаниям, то есть установления вины должностных лиц не происходит, действия правоохранительных органов и суда могут быть законными на момент их совершения, но незаконными в конечном итоге.

В перечисленных случаях для возмещения вреда нет необходимости устанавливать вину должностного лица, вред компенсируется во всех случаях подтверждения факта причинения вреда, при наличии причинно-следственной связи между законным привлечением к уголовной либо административной ответственности, принятыми обеспечительными мерами в ходе производства по делу и наступившими последствиями.

Таким образом, из текста п. 2 ст. 1070 ГК РФ следует исключить заключительное положение: «Вред, причиненный при осуществлении правосудия, возмещается в случае, если вина судьи установлена приговором суда, вступившим в законную силу», поскольку вина должностного лица в соответствии с предлагаемой концепцией не должна иметь значения для возмещения причиненного этим лицом вреда.

Назрела необходимость введения в действующее законодательство не только денежной, но и иных форм компенсации морального вреда. Статью 1101 ГК РФ возможно дополнить: «Компенсация морального вреда может осуществляться в денежной либо иной форме, удовлетворяющей интересы потерпевшего, если виновный и потерпевший не возражают против такой формы возмещения морального вреда».

В ч. 3 ст. 136 УПК в качестве оснований возмещения морального вреда названы: заключение под стражу, временное отстранение от должности, применение принудительных мер медицинского характера и иные незаконные действия, предпринятые в отношении обвиняемого. Любые основания реабилитации являются основаниями для возмещения морального вреда, причиненного реабилитируемому. Всякое незаконное осуждение, любое незаконное применение мер процессуального принуждения вызывает нравственные страдания.

Возмещение морального вреда согласно статье 136 УПК РФ, помимо компенсации морального вреда в денежном выражении, предусматривает принесение прокурором реабилитированному официального извинения от имени государства за причиненный ему вред; помещение в средствах массовой информации сообщения о реабилитации, если сведения о применении мер уголовного преследования в отношении реабилитированного были распространены в средствах массовой информации; направление письменных сообщений о принятых решениях, оправдывающих гражданина, по месту его работы, учебы или по месту жительства.

Если вопрос о принесении извинения прокурором поставлен реабилитированным перед судом, суд возлагает исполнение такой обязанности на прокурора соответствующего уровня, о чем указывает в постановлении.

Иски о компенсации морального вреда в денежном выражении в соответствии со статьей 136 УПК РФ предъявляются в порядке гражданского судопроизводства.

В силу статьи 1101 ГК РФ размер компенсации морального вреда определяется судом в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий.

Определение размера компенсации морального вреда требует пристального внимания судьи при разрешении каждого конкретного спора с учетом установленных обстоятельств. Необходимо учитывать продолжительность судопроизводства, длительность и условия содержания под стражей, вид исправительного учреждения, в котором лицо отбывало наказание, и другие обстоятельства, имеющие значение при определении размера компенсации морального вреда, а также требования разумности и справедливости. Мотивы принятого решения о компенсации морального вреда должны быть указаны в решении суда.

Приведем несколько примеров из обобщенного отчета за IV квартал 2011 г. юридической службы УФК по Самарской области по судебным актам о взыскании компенсации морального вреда в результате незаконного привлечения к уголовной ответственности. Решением Кинельского районного суда Самарской области от 11.10.2011 г. взыска-

на компенсация морального вреда, причиненного в результате незаконного привлечения к уголовной ответственности с МФ РФ за счет средств казны РФ в пользу П. А. В. в сумме 30 тыс. руб. Данное решение было принято при наличии совокупности обстоятельств: причинение нравственных страданий в период 2 месячного незаконного привлечения к уголовной ответственности и нахождения под стражей 1 месяц 15 дней [3, с. 97].

Решением Промышленного районного суда г. Самара от 17.10.2011 г. взыскана с Министерства финансов Российской Федерации за счет казны Российской Федерации в пользу Б. А. В. компенсация морального вреда в размере 70 тыс. руб. Данное решение обосновывается причинением нравственных страданий в результате незаконного осуждения. Истец Б. А. В. в течение 2-х лет была подвергнута уголовному преследованию по подозрению в совершении преступления, была незаконно уволена, являлась публичным человеком, была применена мера пресечения – подписка о невыезде [3, с. 97].

Аналогичные дела рассматривались, и выносились подобные решения исходя из сложившейся на территории Самарской области практики по данной категории дел Самарским районным судом г. Самары 03.10.2011 г., Автозаводским районным судом г. Тольятти Самарской области и другими районными судами.

Определение размера компенсации морального вреда законодатель относит к компетенции суда. Однако проблема отсутствия точно сформулированных критериев оценки размера компенсации морального вреда и четкой методологии количественной оценки размера компенсации всегда порождала сложности [6].

Учеными-цивилями (в частности, А. М. Эрделевским) предлагаются методики определения размера компенсации морального вреда, что обеспечило бы единую, в разумных пределах, судебную практику по делам о компенсации морального вреда.

Надлежащими ответчиками по делам о возмещении вреда за счет казны должны признаваться Российская Федерация, субъект РФ либо муниципальное образование в лице соответствующего финансового или иного уполномоченного органа.

Непосредственно к участию в деле привлекаются те государственные органы и органы местного самоуправления, которые согласно ст. 1071 ГК РФ уполномочены представлять РФ, субъект РФ, муниципальное образование по таким делам.

Согласно п. 10 ст. 158 Бюджетного кодекса РФ по искам о возмещении вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) государственных органов, а также их должностных лиц, по подведомственной принадлежности возлагается на органы государственной власти РФ, имеющие право распределять средства федерального бюджета по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств.

Суды общей юрисдикции в своей практике зачастую исходят из того, что от имени казны должно выступать Министерство финансов [7].

Однако суды общей юрисдикции справедливо отмечают, что ст. 1070 ГК РФ является специальной нормой по отношению к ст. 1069 ГК РФ. Но это не исключает применение и к ст. 1069, и к ст. 1070 ГК РФ, которая отсылает к ст. 125 ГК РФ. От имени публично-правовых образований должны выступать органы, указанные в федеральном законе. Бюджетный кодекс РФ предусматривает возложение

обязанности по выступлению в суде на главных распорядителей средств соответствующего бюджета. Нормы ст. 158 БК РФ должны применяться и к ст. 1070 ГК РФ, так как и ст. 1069, и ст. 1070 ГК РФ устанавливают, что вред возмещается за счет казны. То, что ответчиком в суде будет выступать указанные в БК РФ субъекты, не означает, что вред будет возмещаться за их счет [7].

Арбитражные суды исходя из систематического толкования ст. 1069, 1071, п. 3 ст. 125 ГК РФ полагают, что согласно п. 10 ст. 158 БК РФ в суде от имени РФ, субъекта РФ, муниципального образования выступает соответствующий главный распорядитель бюджетных средств [8]. Эта позиция ВАС РФ согласуется с положениями ГК РФ и БК РФ.

Исходя из содержания совместного приказа Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства России № 114н/9н от 25 августа 2006 г. (в редакции приказов МФ РФ № 201н, Казначейства РФ № 23н от 31.12.2010) «О порядке организации и ведения работы по представлению в судебных органах интересов Министерства финансов Российской Федерации и интересов Правительства Российской Федерации в случаях, когда их представление поручено Министерству финансов Российской Федерации» на основании доверенности (с правом передоверия), выданных МФ РФ, Управления федерального казначейства по субъектам Российской Федерации представляются в судебных органах интересы доверителя и организуются всю работу по представлению в судах имеющимися юристами в структуре Управлений юридических отделов.

В соответствии с Положением о Федеральном казначействе, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. № 703, в целях организации и ведения работы по представлению в судебных органах интересов Федерального казначейства руководителями территориальных органов приказами закрепляются ответственные лица за ведение указанной работы с оформлением на них согласно Гражданскому кодексу РФ (статьи 185–187) соответствующей доверенности [9].

Управление Федерального казначейства по субъекту Российской Федерации по местонахождению федерального арбитражного суда округа обязано обеспечить представление интересов МФ РФ при рассмотрении арбитражными судами РФ дел в рамках Федерального закона от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на су-

допроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок.

В соответствии с п. 1 Приказа Генеральной прокуратуры Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации от 20.10.2009 № 12/3н «О взаимодействии органов прокуратуры и Министерства финансов Российской Федерации при поступлении сведений об обращении в суд гражданина с иском о возмещении вреда, причиненного в результате незаконного уголовного преследования» причиненный в результате уголовного преследования вред возмещается государством за счет казны Российской Федерации согласно ст. 1070 ГК РФ. При этом следует принимать во внимание, что от имени казны Российской Федерации выступает Министерство финансов РФ, которое привлекается к участию в делах в качестве ответчика, а органы прокуратуры привлекаются к участию в делах в качестве третьего лица и материальную ответственность не несет [10].

С целью надлежащего исполнения положений ст. 242.3 Бюджетного кодекса РФ «Исполнение судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства федерального бюджета по денежным обязательствам федеральных бюджетных учреждений» и недопущения приостановления операций по лицевому счету МФ РФ территориальным органом Федерального казначейства, представляющим интересы Министерства финансов РФ в судебных органах РФ при рассмотрении судами дел о взыскании денежных средств с МФ РФ обращают особое внимание на недвусмысленное разрешение судами вопросов о том, за счет каких средств должно быть исполнено судебное решение [11].

Подводя итог, необходимо отметить, что законодательство и в особенности правоприменительная практика часто противоречивы и непоследовательны в определении своей позиции относительно многих важных аспектов материально-правового и процессуально-правового статуса казны и возмещения морального вреда за счет казны Российской Федерации. Ответственность государства за вред, причиненный актами суда, является одной из наиболее проблематичных тем всего института гражданско-правовой ответственности и имеет существенную специфику по сравнению с ответственностью за вред, причиненный в результате деятельности иных органов государственной власти и их должностных лиц.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Карпович Е. Русские чиновники в былое и настоящее время. М.: Статут, 2000. 562 с.
2. Гушин Д. И. Юридическая ответственность за моральный вред. СПб., Питер. 2002. 418 с.
3. Отчеты судебной работы юридического отдела УФК по Самарской обл. Архив делопроизводства. Дело 32-13. 2011.
4. Родионов Л. А., Роль казны и казначейства в системе гражданско-правовых отношений: монография. Самара: Изд-во СФ МГПУ, 2009. 156 с.
5. Гражданское право : учебник. Ч. 1 / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М.: Просвет, 2008. 712 с.
6. Репьев Г. А. Гражданско-правовое регулирование ответственности за вред, причиненный судебными органами (судьями) в сфере уголовного судопроизводства // Российский судья. 2007. № 3. С. 36–38.
7. Федосеева С. Казна в ответе // ЭЖ – Юрист. 2009. № 17. С. 3.
8. О некоторых вопросах применения арбитражными судами норм Бюджетного кодекса Российской Федерации : Постановление Пленума ВАС РФ от 22.06.2006 № 23 (ред. от 26.02.2009) // Вестник ВАС РФ. 2006. № 8 (август)
9. О внесении изменений в отдельные приказы Федерального казначейства : приказ Казначейства РФ от 25.11.2011 № 564 // СПС КонсультантПлюс.
10. По вопросу заявления в судах ходатайств о привлечении главных распорядителей средств федерального бюджета в качестве представителя ответчика по искам к Российской Федерации : Письмо Минфина РФ от 13.05.2010 № 08-06-06/459 // СПС КонсультантПлюс.
11. О внесении изменений в Приказ Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства от 25 августа 2006 г. № 114н/9н «О порядке организации и ведения работы по представлению в судебных органах интересов Министерства финансов Российской Федерации и интересов Правительства Российской Федерации в случаях, когда их представление поручено Министерству финансов Российской Федерации» (в ред. приказов Министерства финансов Российской Федерации

и Федерального казначейства № 133н/9н от 24 ноября 2008 г., № 115н/11н от 30 сентября 2010 г.) : приказ Минфина РФ № 201н, Казначейства РФ № 23н от 31.12.2010 // Финансовая газета. 2011. № 4. 27 янв.

## REFERENCES

1. Karpovitch E. Russian officials in the past and present time. M.: Statute. 2000. 562 p.
2. Gushchin D. I. Legal responsibility for moral harmful. SPb., Piter, 2002. 418 p.
3. Reports of the court activity of the legal department of UFK of Samara region. Archive of the proceedings. Delo 32-13. 2011.
4. Rodionov L. A. Role of treasure and treasury in the system of the civil-legal relations: monograph. Samara, Publishing house of SF MGPU, 2009. 156 p.
5. Civil law: text-book. Part I / edited by Sergeev A. P., Tolstoy Uy. K. M.: Prosvet, 2008. 712 p.
6. Repyev G. A. Civil-legal regulation of responsibility for harmful caused by the court authorities (judges) in the area if criminal proceedings. // Russian judge. 2007. # 3. P. 36–38.
7. Fedoseyeva S. Treasure is in charge // EZh – Uyryst. 2009. # 17. P. 3.
8. On some issues of application of the norms of the Budget Code of the Russian Federation by the courts of arbitration: Enactment of the plenary session of the RF Supreme Court of Arbitration dated 22.06.2006 # 23 (revision as of 26.02.2009) // Bulletin of the RF SAC. 2006. # 8 (august).
9. On incorporation of changes into several orders of the Federal treasury : order of the RF Treasury dated 25.11.2011 # 564 // SPS Consultant Plus.
10. On the issue of providing applications to the courts regarding drawing of the main administrators of the federal budget funds as representatives of the defendants for the claims against the Russian Federation : letter of the RF Ministry of finances dated 13.05.2010 # 08-06-06/459 // SPS Consultant Plus.
11. On incorporation of changes into the Order of the RF Ministry of finances and the Federal Treasury dated August 25, 2006 # 114н/9н 'On the procedure of arrangement and performance of activity regarding presenting interests of the RF Ministry of finances and the RF Government in the court authorities in cases, when presentation of interests is assigned to the RF Ministry of finances (revision of the Order of the RF Ministry of finances and the RF treasury # 133н/9н dated November 24, 2008, # 115н/11н dated September 30, 2010) : order of the RF Ministry of finances # 201н, of the RF Treasury # 23н dated 31.12.2010 // Finances newspaper. # 4. 2011. January 27.

УДК 347.19  
ББК 67.404

Рамазанов Темирхан Гайдарханович,  
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин  
Волгоградского института экономики, социологии и права,  
г. Волгоград,  
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ИНТЕРЕСЫ КРЕДИТОРОВ И УЧРЕДИТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ЕГО СТАБИЛЬНОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

### BUSINESS INTERESTS OF CREDITORS AND FOUNDERS OF A COMMERCIAL BANK IN ITS STABLE SOLVENCY

*Учредители и акционеры коммерческого банка преследуют свой предпринимательский интерес, заключающийся в постоянном и стабильном получении дохода от вложенных в уставный капитал. Наибольший вес имеют предпринимательские интересы таких кредиторов коммерческих банков, какими являются вкладчики (юридические и физические лица), а также иные коммерческие банки, выступающие в качестве кредиторов. Интересы вкладчиков не многим отличаются от интересов учредителей банка, однако возможности реализации указанных интересов у данной категории кредиторов весьма ограничены. В то же время гражданское и банковское законодательство содержат действенные инструменты реализации вкладчиками их интересов путем осуществления мероприятий по предупреждению банкротства коммерческих банков.*

*Founders and shareholders of a commercial bank pursue their business interest, which consists in constant and stable obtaining of revenue from the investments into the authorized stock capital. The most important are business interests of such creditors of the commercial banks, which are the depositors (legal entities and individuals), as well as other commercial banks operating as the creditors. The interests of depositors do not differ much from*

*the interests of the founders of the bank; however, the possibilities of implementation of the specified interests of this category of creditors are significantly limited. At the same time the civil and the bank legislation contains effective tools for implementation by the depositors of their interests by means of performance of the measures preventing bankruptcy of commercial banks.*

*Ключевые слова: банк, интересы, доход, уставный капитал, учредители, акционеры, вкладчики, кредиторы, предупреждение банкротства, мероприятия.*

*Keywords: bank, interests, revenue, authorized stock capital, founders, shareholders, depositors, creditors, prevention of bankruptcy, measures.*

Будучи созданным для получения прибыли, коммерческий банк работает преимущественно с чужими денежными средствами, полученными от различных субъектов на определенное время. За пользование денежными средствами банк платит их собственникам заранее установленный процент. От своего лица банк передает денежные средства в кредит заемщикам, финансовое состояние которых становится ему известно в результате тщательного изучения. Данные заемщики, в свою очередь, тоже платят

банку процент за полученные кредитные средства. Основной становится двуединая предпринимательская задача, которую решает каждый банк. Первая часть задачи состоит в том, чтобы заемщики платили банку больше, чем сам банк обязан платить за чужие денежные средства, тогда и будет образовываться искомая прибыль. Вторая часть задачи предполагает своевременное и в полном объеме получение денежных средств от заемщиков (должников) банка и строго соответствующие денежным обязательствам банка (как должника) расчеты с его кредиторами и государством. Внешне положительный результат решения указанной двуединой задачи выражается в стабильной платежеспособности коммерческого банка. По нашему мнению, очевидна заинтересованность и кредиторов, и учредителей коммерческого банка в поддержании его финансовой состоятельности и предупреждении банкротства.

Привлекаемые коммерческим банком денежные средства становятся для него финансовыми ресурсами, которые можно подразделить в зависимости от источника формирования на внутренние и внешние. Соотношение внутренних и внешних источников финансирования деятельности коммерческого банка четко регулируется Банком России. Возможность привлечения банком средств также регулируется Банком России и определяется исходя из размеров собственного капитала банка и его организационно-правовой формы. Привлекаемые банком денежные средства можно подразделить на депозиты (срочные и до востребования) и межбанковские кредиты [1]. В то же время собственный капитал коммерческого банка интегрирует в себя средства уставного капитала, а также сумму чистой прибыли, которая не была распределена между учредителями и оставлена по их решению в банке.

### Содержание предпринимательского интереса

Понятие «интерес» очень точно описывает цели кредиторов коммерческого банка. Это, прежде всего, объясняется этимологическим и юридическим значением, которое придавалось данному понятию в процессе эволюции юридической науки.

С. В. Михайлов отмечает, что в переводе с латинского словосочетание *inter esse* означает «находиться между чем-нибудь», «различаться», «иметь важное значение». Однако позже римские юристы использовали указанное словосочетание в виде юридического термина *interesse*, обозначающего плату, начислявшуюся в виде процентов, за предоставление займа [2, с. 11]. Во второй половине XIII в. термин римского права *interesse* был использован канонистами – создателями системы западноевропейского канонического права. Цель использования данного термина состояла в разграничении законной платы за предоставление займа и греха ростовщичества [3, с. 34]. Впрочем, в дальнейшем подвергаясь определенным лексическим изменениям, данное понятие с течением времени входило в обиход во всех странах и правовых системах мира. Однако центральный смысл таких понятий всегда можно было определить как польза или выгода [4, с. 471].

Проблема интереса в цивилистической науке занимает весьма важное место. Проблема категории интереса становилась предметом исследований значительного числа цивилистов, однако в современном постсоветском праве данной проблеме практически не уделялось внимания [2, с. 10].

Прежде всего не вызывает сомнения, что интерес как объективная категория представляет собой по форме общественные отношения. В качестве содержания данного отношения выступает потребность социального характера.

При этом М. В. Демин утверждает, что интерес есть изучаемое разными науками целостное явление, имеющее единую природу и общие закономерности своего бытия [5, с. 35]. А учитывая тот факт, что, основываясь на своих интересах, люди вступают в определенные отношения друг с другом, то именно с формирования и осознания субъектами своих интересов возникает и необходимость в правовом регулировании [6, с. 47]. Вопрос заключается не в наличии интереса в той или иной сфере правового регулирования, а в том, как различается юридическая категория «интерес» в данных сферах права.

В предпринимательском праве категория «интерес», по мнению А. Я. Курбатова, определяет пределы реализации интересов предпринимателей и пределы государственного вмешательства [7, с. 72]. По сути, частный интерес сталкивается с интересом публичным, а обеспечение образующегося баланса и является основной задачей предпринимательского права.

Вместе с тем деятельность коммерческого банка является предметом регулирования банковского права. Специфика деятельности коммерческого права также предполагает наличие двух групп интересов: публичный и частный, подразделяемый на частный интерес коммерческого банка и частный интерес кредиторов коммерческого банка. Однако баланс интересов, по нашему мнению, необходимо рассматривать в соотношении двух групп правоотношений: коммерческий банк и кредиторы, коммерческий банк и государство. И если в первой группе отношений имеет место баланс частных интересов, то во второй группе – баланс частных и публичных интересов.

Следовательно, под интересом в банковском праве следует понимать цель, преследуя которую субъекты вступают в правоотношения с коммерческим банком.

Основная часть субъектов правоотношений в банковской сфере осуществляет предпринимательскую деятельность. Пункт 1 статьи 2 Гражданского кодекса РФ определяет предпринимательскую деятельность в качестве самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимательских субъектов. Е. А. Бабайцева отмечает, что в экономической науке относительно понятия «прибыль» имеется значительное количество мнений [8, с. 85]. Что же касается юридической теории, то здесь на первый план выходят неопределенность понятия «систематическое получение», отсутствие как критериев, так и признаков систематичности [9, с. 310].

Таких признаков выделяется несколько, а именно: критерий кратности к минимальной заработной плате [10, с. 8], получение прибыли определенное количество раз за отчетный период, иные количественные критерии [11, с. 46–47]. О. М. Олейник полагает, что более верным является подход, при котором используется такой качественный критерий, как направленность действий к определенной цели [12, с. 18]. Аналогичного мнения придерживался Г. Ф. Шершеневич, отмечая, что занятие торговлей должно составить промысел лица, подразумевая при этом под промыслом деятельность, направленную на приобретение материальных средств посредством постоянного занятия. Эта деятельность рассчитана на неопределенное число актов, составляющих источник дохода. Случайного, хотя бы и повторяемого, совершения действий, имеющих соприкосновение с торговлей, недостаточно для признания наличности промысла [13, с. 61].

И. В. Дойников указывает, что получение прибыли в ГК РФ определено в качестве единственной цели предпринимательской деятельности, а это, по его мнению, дает примитивное, далекое от научного понимания предпринимательства [14, с. 5]. Н. К. Фролова приводит тот факт, что данная цель, в большинстве случаев, достигается предпринимателями за счет посредничества на товарном и фондовом рынках, скупки и перепродажи товаров, осуществления развлекательного бизнеса и иными аналогичными способами. Однако она утверждает, что прибыль от предпринимательства должна быть результатом именно общественно необходимой деятельности (по производству продукции, товаров, работ, услуг), а не каких-то сомнительного рода операций [15, с. 86], то есть категория «предпринимательская прибыль» должна напрямую зависеть от приносимой общественной пользы [16, с. 35], а саму предпринимательскую деятельность следует рассматривать через призму удовлетворения общественных потребностей.

Следовательно, мы приходим к мысли, что любая предпринимательская деятельность должна включаться в определенную группу общественных отношений, а предпринимательский интерес, помимо извлечения прибыли, должен содержать решение хотя бы одной общественной задачи.

#### **Интересы учредителей банка как внутренних «кредиторов»**

Необходимо выделить внутренних «кредиторов» коммерческого банка – учредителей коммерческого банка. Здесь складываются правоотношения учредителей коммерческого банка с самим банком, Банком России, которые имеют гражданско-правовой характер, хотя и регулируются банковскими законами.

Статья 25 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 30.11.2011) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) определяет, что уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами [17]. Учредители и акционеры коммерческого банка вносят денежные средства и иное имущество в активы банка, получая взамен право на получение определенной части от результата деятельности коммерческого банка. Не касаясь правовой природы акций, остановимся на том факте, что акционеры в конечном итоге могут рассматриваться как «кредиторы» коммерческого банка, причем рассматриваться условно, они преследуют, прежде всего, свой предпринимательский интерес как учредители (хозяева) своей банковской коммерческой организации [18].

Учредители и участники коммерческого банка – это нетипичные субъекты банковского права. Они вступают в правоотношения с Банком России только в период, когда принимается решение о государственной регистрации кредитной организации. В последующей деятельности коммерческого банка учредителей можно условно отнести к его внутренним «кредиторам».

В статье 1 Закона «О банках» определено, что кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество, которые, в соответствии со ст. 66 ГК РФ, могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

Согласно статье 42 Закона «Об акционерных обществах» [19], нормы которого могут быть применены к деятельности коммерческого банка, банк, организованный в форме акционерного общества, вправе принимать решения о выплате дивидендов по размещенным акциям. Об-

щество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории дивиденды.

Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом банка, – иным имуществом. Источником выплаты дивидендов является прибыль банка после налогообложения (чистая прибыль). Чистая прибыль общества определяется по данным бухгалтерской отчетности общества. Дивиденды по привилегированным акциям определенных типов также могут выплачиваться за счет ранее сформированных для этих целей специальных фондов общества. Впрочем, создание таких фондов не является обязанностью общества и законодательно прямо не предусматривается.

Преследуя свой предпринимательский интерес, акционеры коммерческого банка, в соответствии с указанной статьей 42, рассчитывают на получение дивидендов. Однако на практике неоднократно возникают ситуации, в результате которых акционерам не удается реализовать свой предпринимательский интерес. Разрешение возникающих противоречий и становится объектом рассмотрения судов различных инстанций.

Конституционным судом РФ была рассмотрена конституционность положения статьи 42 Закона «Об акционерных обществах». По мнению заявителя, оспариваемое положение по смыслу, придаваемому ему правоприменительной практикой, допускает возможность принятия акционерным обществом необоснованных решений об отказе в выплате дивидендов, что нарушает конституционные права акционеров. Конституционный суд РФ пришел к выводу, что принятие решения о выплате (объявлении) дивидендов, в том числе о размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории (типа), относится к компетенции общего собрания акционеров. Судебный же контроль призван обеспечивать защиту прав и свобод акционеров, а не проверять экономическую целесообразность решений, принимаемых советом директоров и общим собранием акционеров, которые обладают самостоятельностью и широкой дискрецией при принятии решений в сфере бизнеса [20]. Однако суд при этом указывает на то, что принятие решения о выплате дивидендов является правом коммерческого банка, а не его обязанностью [21], а при отсутствии такого решения акционеры не имеют права требовать такой выплаты [22].

В пункте 16 постановления Пленума ВАС России от 18 ноября 2003 г. № 19 разъяснено, что в случае невыплаты объявленных дивидендов в установленный срок акционер вправе обратиться с иском в суд о взыскании с общества причитающейся ему суммы дивидендов, а также процентов за просрочку исполнения денежного обязательства на основании статьи 395 ГК РФ. Проценты подлежат начислению за период просрочки выплаты дивидендов, исчисляемой со дня, следующего за днем окончания установленного срока их выплаты. При этом в пунктах 1–3 статьи 43 Закона «Об акционерных обществах» определяются условия, при которых общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов, и к ним относится, в числе прочих, наличие у общества признаков несостоятельности (банкротства). Кроме того, применяя пункт 4 статьи 43 Закона «Об акционерных обществах», суды указывают на то, что приостановление выплаты дивидендов в таких случаях не лишает акционеров права на получение объявленных дивидендов после прекращения действия обстоятельств, препятствующих их выплате. После прекращения (устранения) таких обстоятельств общество обязано выплатить акционерам объявленные дивиденды в разумный срок [23].

Аналогичная норма встречается и в Федеральном законе от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) «Об обществах

с ограниченной ответственностью». Статья 28 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» предусматривает, что Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества. Часть прибыли общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Статья 29 данного закона также запрещает выплату дивидендов, если на момент принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества в результате принятия такого решения [24].

Предупреждение банкротства коммерческого банка является одной из основных целей акционеров для достижения их прямых предпринимательских интересов. В ст. 14 Федерального закона от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» предусматривается ответственность учредителей (участников) кредитной организации. Если банкротство кредитной организации наступило в результате виновных действий или бездействия ее учредителей (участников) или других имеющих право давать обязательные для данной кредитной организации указания или возможность иным образом определять ее действия лиц, ответственность является субсидиарной, что находит отражение в судебной практике.

Прежде всего суд указывает на необходимость доказывания вины учредителей в банкротстве коммерческого банка. Так, согласно Определению ВАС РФ, в случае недостаточности имущества должника для возложения субсидиарной ответственности по его обязательствам на учредителя должника, руководителя должника, иных лиц, которые имеют право давать обязательные для него указания, необходимо доказать наличие причинной связи между действиями учредителя (руководителя) и банкротством должника [25]. В зависимости от ответа на вопрос о вине учредителя суд либо привлекает учредителей к ответственности [26] либо отказывает в привлечении [27]. К субсидиарной ответственности, по мнению С. В. Богатова, в соответствии с пунктом 2 статьи 44 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» могут быть привлечены учредители, которые бездействовали в то время, когда руководитель общества, а также лица на основании доверенности заключали заведомо убыточные для общества сделки [28]. Подтверждение указанного мнения можно найти в исследованиях многих цивилистов, а также в сложившейся судебной практике. При этом указывается тот факт, что противоправное поведение членов совета директоров, а также учредителей коммерческого банка может выражаться в виде противоправного действия или бездействия. Действие лица приобретает противоправный характер, если оно либо прямо запрещено законом или иным правовым актом, либо противоречит закону или иному правовому акту. Бездействие становится противоправным лишь в том случае, если на лицо возложена юридическая обязанность действовать в соответствующей ситуации [29]. В гражданском праве действует презумпция разумности и добросовестности участников, это означает, что истец должен будет доказать, что действия (бездействие) были недобросовестны либо неразумны [30]. При этом В. И. Добровольский ука-

зывает на то, что доказать приведенный выше факт весьма затруднительно [31, с. 224].

Итак, мы выяснили, что основной предпринимательский интерес от участия акционеров в деятельности коммерческого банка – извлечение прибыли путем получения дивидендов. Достижение указанной цели неразрывно связано с осуществлением определенной системы мероприятий, направленных на предупреждение банкротства коммерческого банка.

Позитивная реализация предпринимательского интереса учредителей в качестве базовой меры предусматривает изначальный выбор отрасли экономики, в которой в последующем будет действовать вновь учреждаемый коммерческий банк. В большинстве случаев коммерческий банк представляет собой универсальную кредитную организацию, привлекающую денежные средства от физических и юридических лиц и размещающую их на условиях срочности, платности и возвратности [32, с. 190]. В отдельных же случаях, стремясь занять наиболее привлекательную нишу в динамично развивающемся секторе экономики, учредители предпочитают создавать специализированные коммерческие банки. В итоге коммерческие банки можно классифицировать как банки, созданные для деятельности в определенных отраслях экономики, а также универсальные коммерческие банки, создаваемые представителями той или иной отрасли экономики. Среди сотен универсальных коммерческих банков выделим ОАО «Автовазбанк», взаимодействующий с крупнейшим региональным автодилером – компанией «ТрансТехСервис» в области автокредитования. Учредителями ОАО «Автовазбанк» выступают ОАО «АвтоВАЗ», Внешэкономбанк, Сбербанк и Промстройбанк СССР, а среди участников – ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «КамАЗ», Банк развития автомобильной промышленности «Автобанк» [33].

ЗАО «Банк Жилфинанс» – узкоспециализированный коммерческий банк, один из лидеров в России по объемам выдачи ипотечных кредитов. Банк имеет 8 акционеров: ООО «Техмашстрой-Сервис», ООО «Финжилстрой», ООО «Строймонтажконцепция», ООО «ВестСтройинвест», ООО «Юнион-Девелоперс», ООО «ЗападИнвестСтрой», ООО «Строймашинпекс» и ООО «Монтажэкономарсенал» [34]. ООО «Внешнеэкономический промышленный банк» (Внешпромбанк) – московский банк, контролируемый гражданами России и поданными Великобритании. Ключевое направление деятельности включает преимущественно банковское сопровождение международных экспортно-импортных операций торговых организаций. Основными источниками фондирования выступают средства юридических лиц [35]. ОАО «Дальневосточный банк» – один из крупнейших банков Восточной Сибири и Дальнего Востока, входит в банковскую группу ВБРР. Основные направления деятельности – кредитование и расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц, в частности компаний группы «Роснефть» и их партнеров [36]. «Газпромбанк» – один из крупнейших банков России с государственным участием. Предоставляет весь спектр инвестиционно-банковских услуг корпоративным клиентам, в розничном направлении сконцентрирован на обслуживании работников группы газовой монополии [37]. ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» («Россельхозбанк») – один из крупнейших банков России, специализирующийся на финансировании предприятий агропромышленного комплекса. 100 % акций РСХБ находятся в государственной собственности [38].

Следовательно, можно утверждать, что учредители коммерческого банка осуществляют мероприятия по предупреждению несостоятельности уже на этапе его учреждения.

Осуществляя выбор отрасли или иной специализации для банка, участники преследуют свой предпринимательский интерес. В дальнейшем реализация предпринимательского интереса сопровождается как добровольными (частный уровень), так и обязательными (публичный уровень) мероприятиями по предупреждению банкротства.

### Интересы внешних кредиторов банка

Вторую категорию кредиторов коммерческих банков составляют внешние кредиторы. В предыдущих параграфах мы отмечали тот факт, что поддержание стабильности банковской системы является одной из важнейших общественных задач, реализация которой осуществляется на государственном и частно-правовом уровнях. Система предупреждения банкротства коммерческого банка предполагает осуществление мероприятий по предупреждению банкротства, с одной стороны, на общегосударственном (публичном) уровне, с другой стороны – на частном уровне единичного коммерческого банка. Рассматривая частный уровень системы предупреждения банкротства коммерческого банка, следует сосредоточиться на основных субъектах, включенных в данную систему, ими являются, в том числе, внешние кредиторы коммерческого банка. Однозначно в качестве внешних кредиторов коммерческого банка можно рассматривать вкладчиков и кредиторов, предоставляющих коммерческому банку денежные средства на условиях срочности, платности и возвратности [32, с. 117].

Вопрос о целях и предпринимательских интересах деятельности кредиторов коммерческого банка, по нашему мнению, занимает центральное место в системе предупреждения банкротства банка на частном уровне. В деятельности кредиторов коммерческого банка основной предпринимательский интерес заключается в извлечении прибыли от временного предоставления коммерческому банку денежных средств. Достижению указанного интереса способствует и выполнение такой общественно важной задачи, как поддержание стабильности банковской системы, предотвращение банкротства коммерческого банка.

Кредиторами коммерческого банка принято считать гражданина или юридическое лицо, перед которым банк имеет задолженность, отраженную в его балансе (кредиторская задолженность) [39]. Это означает, что в круг кредиторов коммерческого банка могут входить физические и юридические лица, предоставившие коммерческому банку во временное распоряжение денежные средства. Каждый из кредиторов преследует схожие интересы (извлечение прибыли), однако разными способами.

Группу внешних кредиторов можно дифференцировать на кредиторов, предоставляющих коммерческому банку кредитные средства (юридические лица), и на кредиторов, осуществляющих вклады в коммерческие банки (физические лица и юридические лица).

Кредиторские вложения физических лиц оформляются чаще всего договором банковского вклада, который имеет двойную юридическую природу. С одной стороны, в любой сделке гражданина с банком присутствуют гражданско-правовые аспекты, которые регулируются нормами гражданского законодательства и носят частно-правовой характер. Публично-правовой характер таких сделок, а соответственно и достижение определенных публичных целей, возможны только при соблюдении банковского законодательства [40, с. 82]. Гражданское законодательство предусматривает «свободу договора» между сторонами, между тем банковское законодательство содержит императивные нормы, которые в отличие от гражданского законодатель-

ства детализируют обязанности кредитной организации в связи с вступлением в сделки с гражданами. Одновременно с этим физическое лицо рассматривается в качестве «слабой стороны» в сделке с коммерческим банком, поэтому на его защиту дополнительно становится и Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 18.07.2011) «О защите прав потребителей» [41].

В доктрине имеет место множество мнений по поводу природы договора банковского вклада. В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в банке на территории Российской Федерации на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада. Пункт 1 статьи 834 ГК РФ определяет договор банковского вклада как соглашение, по которому одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором. Среди цивилистов превалирует точка зрения, что договор банковского вклада является разновидностью договора хранения [42].

Однако нас в большей степени интересует вопрос о том, как физическое лицо-вкладчик может и может ли вообще повлиять на предупреждение банкротства и восстановление финансовой состоятельности коммерческого банка. Пытаясь реализовать свой предпринимательский интерес и защитить свои права, кредиторы коммерческого банка реализуют определенный набор мероприятий. В частности, Банк России неоднократно рассматривал обращения вкладчиков и кредиторов коммерческих банков в связи с нарушением банками обязательств по договорам на размещение вкладов и депозитов. При этом кредиторы коммерческого банка неоднократно высказывали требования об инициализации процедуры ликвидации коммерческого банка в случае неисполнения последним своих обязательств. Одновременно Банк России в соответствии со статьей 30 Закона «О банках» указывал, что отношения между банками и клиентами носят договорный характер, и клиенты самостоятельно выбирают банки для вложения свободных средств. Банк России не вправе вмешиваться в оперативную деятельность коммерческих банков, которые являются самостоятельными юридическими лицами, в том числе по вопросам выдачи вклада и процентов по нему. При неисполнении коммерческим банком обязательств, вытекающих из заключенных им договоров, его вкладчики и кредиторы вправе обратиться с иском в судебные органы по месту нахождения банка в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством Российской Федерации [43].

Федеральным законом от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» предусмотрена возможность введения Временной администрации в управление коммерческим банком в случае, если кредитная организация не удовлетворяет требования кредиторов (кредитора) по денежным обязательствам (обязательству) и (или) не исполняет обязанность по уплате обязательных платежей в сроки, превышающие семь дней и более с момента наступления даты их удовлетворения и (или) исполнения, в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на корреспондентских счетах кредитной организации. Однако упомянутый федеральный

закон не содержит положений, раскрывающих порядок информирования Банка России о том, что коммерческий банк не удовлетворяет требования кредиторов. Обязанность коммерческого банка проводить ежегодный аудит, а также опубликовывать годовой отчет с одновременным его представлением в Банк России, по нашему мнению, не позволяет в полной мере осуществить защиту интересов вкладчиков. Вместе с тем возможность прямого обращения вкладчиков в Банк России с информацией о задержке выплат или неисполнения коммерческим банком своих обязательств позволит не только вовремя инициировать мероприятия по предупреждению банкротства коммерческого банка, но и станет дополнительным стимулирующим фактором в исполнении последним своих обязательств.

В качестве дополнительной меры, обеспечивающей реализацию предпринимательского интереса внешних кредиторов, может служить стимулирование государством создания ассоциаций вкладчиков коммерческих банков. По аналогии с банковскими ассоциациями, осуществляющими защиту интересов коммерческих банков, ассоциации вкладчиков могут осуществлять общественный контроль за деятельностью коммерческих банков с целью своевременного предотвращения опасного финансового положения, в котором коммерческий банк не может отвечать по своим обязательствам. Это позволит избегать ситуаций, в которых неоднократно оказывались вкладчики в разные периоды экономического развития нашей страны.

Например, в 2009 году в Волгограде ломбард «Центральный» перестал выдавать вклады и заявил в Арбитражный суд о признании себя банкротом, что и было незамедлительно сделано. В результате пострадало более 450 человек, внесших вклады в ломбард под 24 % годовых [44]. Несмотря на то, что в конечном итоге действия учредителей ломбарда были признаны мошенническими, возможный контроль со стороны ассоциации вкладчиков, несомненно, предотвратил бы подобную ситуацию. Тем более что аналогичные ассоциации действуют в других отраслях экономики, в частности в строительной отрасли [45]. Зарубежный опыт, на примере литовского национального банка SNORAS [46], свидетельствует о возможности создания такой ассоциации вкладчиков.

Разумеется, осуществление контроля невозможно без получения информации о деятельности коммерческого банка. В то же время информация о счетах вкладчиков подпадает под категорию банковской тайны [47], что соответственно ограничивает доступ к такой информации. Впрочем, тесное сотрудничество с Агентством по страхованию вкладов позволяет решить возникающую проблему. Однако в поле контроля Ассоциации вкладчиков в большей степени попадает инвестиционная деятельность коммерческих банков, что предполагает потребность внесения изменений в законодательство о коммерческой тайне. Направление, определенное в Указе Президента РФ от 21 марта 1996 г. № 408 «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров», предусматривающее, что решение проблемы развития финансового и фондового рынков Российской Федерации зависит в первую очередь от уровня защиты прав и законных интересов вкладчиков и акционеров [48], в частности, предполагает и развитие системы общественного контроля за деятельностью коммерческих банков.

Контроль за деятельностью коммерческих банков со стороны Ассоциаций вкладчиков должен осуществляться с помощью основных методов финансового контроля. Прежде всего необходимо осуществлять непрерывный

мониторинг деятельности коммерческих банков: наблюдение, обследование, анализ, проверку, ревизию и финансово-экономическую экспертизу [49, с. 133]. Это позволит охватить весь процесс от принятия решения вкладчиком от осуществления вклада до процедуры возврата ему денег как кредитору. В случае возникновения конфликтной ситуации именно Ассоциация вкладчиков будет выступать медиатором для выработки наиболее оптимального варианта развития взаимоотношений, направленных на полное удовлетворение интересов обеих сторон [50].

Что касается кредиторов – юридических лиц, то их взаимоотношения с коммерческими банками регулируются аналогично отношениям банков с физическими лицами. Из чего следуют и аналогичный предпринимательский интерес кредиторов, и аналогичные меры по его реализации в ракурсе предупреждения банкротства коммерческого банка. Однако отдельные кредиторы коммерческих банков сами являются коммерческими банками, что предполагает совершенно иной уровень взаимоотношений кредитора и заемщика. Предпринимательский интерес банка-кредитора, по нашему мнению, заключается не просто в получении прибыли, тем более что в большинстве случаев процентная ставка по таким кредитам значительно ниже действующих процентных ставок, а в формировании системы межбанковской финансовой поддержки в целях поддержания стабильности банковской системы. Возможность осуществления межбанковских кредитов прямо предусмотрена статьей 28 Закона «О банках».

Таким образом, учредители и акционеры коммерческого банка преследуют свой предпринимательский интерес, заключающийся в постоянном и стабильном получении дохода от вложений в уставный капитал. Для достижения данной цели они на этапе учреждения коммерческого банка осуществляют выбор организационно-правовой формы и сферы деятельности банка, его структуры управления и иных параметров, которые будут оказывать принципиальное влияние на финансовую состоятельность и стабильную платежеспособность коммерческого банка.

Наибольший вес имеют предпринимательские интересы таких кредиторов коммерческих банков, какими являются вкладчики (юридические и физические лица), а также иные коммерческие банки, выступающие в качестве кредиторов. Интересы вкладчиков не многим отличаются от интересов учредителей банка, однако возможности реализации указанных интересов у данной категории кредиторов весьма ограничены. В то же время гражданское и банковское законодательство содержит действенные инструменты реализации вкладчиками их интересов путем осуществления мероприятий по предупреждению банкротства коммерческих банков. В частности, по аналогии с иными саморегулируемыми организациями, кредиторы коммерческих банков могут быть объединены в ассоциации в целях осуществления контроля за их деятельностью и защиты своих интересов, что будет прямо способствовать предотвращению банкротства каждого единичного коммерческого банка.

По нашему мнению, следует отдельным законодательным решением закрепить возможность организации Ассоциаций вкладчиков коммерческих банков, в сочетании с этим потребуются внесение изменений в отдельные законодательные акты. В частности, потребуются внесение изменений в положения законодательства о банковской тайне. В сферу деятельности такой Ассоциации должен войти контроль за деятельностью коммерческого банка на всех этапах взаимоотношений с вкладчиками, вплоть до оказания услуг по медиации в случае возникновения конфликтных ситуаций из-за финансовой несостоятельности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковские ресурсы, их планирование и регулирование. Функции собственного капитала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki-delo.ru/2011/01> (дата обращения: 01.02.2012).
2. Михайлов С.В. Категория интереса в российском гражданском праве. М.: Статут. 2002. 205 с.
3. Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования. М.: Изд-во МГУ, 1998. 624 с.
4. Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь. М., 1096 с.
5. Демин М. В. К вопросу о природе интереса // Философские науки. 1972. № 3. С. 30–36.
6. Степанян В. В. Выражение интересов общества и личности в социалистическом праве (механизм: структура, функционирование). Ереван, 1983. 157 с.
7. Курбатов А. Я. Интерес в публичном и частном праве // Интерес в публичном и частном праве : материалы науч. конф. М., 2002.
8. Бабайцева Е. А. Предпринимательство в России: историко-правовые аспекты / отв. ред. Ю. Ю. Ветютнев. Элиста: Джангар, 2007. 288 с.
9. Предпринимательское право : учебник / под ред. М. Г. Лапусты. М., 2000. 448 с.
10. Бутнев В. В. К понятию предпринимательской деятельности // Очерки по торговому праву: сб. науч. тр. Ярославль, 1994. Вып. 1.
11. Зевайкина А. Н. Понятие и признаки предпринимательства // Юридический аналитический журнал. 2001. № 1. С. 46–47.
12. Предпринимательское (хозяйственное) право / под ред. О. М. Олейник: учебник: в 2 т. М., 1999. Т. 1.
13. Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права. М., 1994. 336 с.
14. Дойников И. В. Предпринимательское право. М., 2000. 240 с.
15. Фролова Н. К. Об уточнении дефиниции предпринимательской деятельности // Актуальные проблемы частноправового регулирования : сб. науч. тр. Самара, 2005.
16. Богданов Е. В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. 2002. № 1.
17. Об акционерных обществах : федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ // Российская газета. 1995. № 248. 29 дек.
18. Тарасенко Ю. А. О природе внесения имущества в уставный капитал при учреждении акционерного общества // Правоведение. 2005. № 3. С. 21–29.
19. Об акционерных обществах : федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ // Российская газета. 1995. № 248. 29 дек.
20. Определение Конституционного суда РФ от 16 октября 2007 г. № 677-О-О // СПС Гарант, 2012.
21. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 17 сентября 2007 г. № КГ-А40/6638-07 // СПС Гарант, 2012.
22. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 28 мая 2007 г. № КГ-А40/3106-07 // СПС Гарант, 2012.
23. О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» : постановление Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 // Экономика и жизнь. 2003. № 50 (декабрь).
24. Об обществах с ограниченной ответственностью : федер. закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ // Российская газета. 1998. № 30. 17 февр.
25. Определение ВАС РФ от 25.09.2008 № 12217/08 по делу № А40-33388/07-36-87 // СПС Гарант, 2012.
26. В передаче дела по иску о привлечении к субсидиарной ответственности для пересмотра в порядке надзора судебных актов отказано, так как суд, удовлетворяя иск частично, пришел к правильному выводу о необходимости привлечения к ответственности лишь бывшего председателя правления банка. Определение ВАС РФ от 24.02.2009 № 10063/07 по делу № А40-58059/06-73-1108 // СПС Гарант, 2012.
27. В передаче дела о взыскании долга, привлечении к субсидиарной ответственности для пересмотра в порядке надзора отказано, так как неудовлетворенные требования, включенные в реестр, считаются погашенными; также не доказано наличие таких фактов как наличие сведений о том, что руководство банка (учредители) дало указания, прямо или косвенно направленные на доведение кредитной организации до банкротства, иным образом определяло ее действия в предвидении банкротства, приведшие к несостоятельности. Определение ВАС РФ от 06.08.2009 № ВАС-7209/09 по делу № А41-3613/08 // СПС Гарант, 2012.
28. Богатов С. В. Можно ли привлечь к ответственности членов совета директоров, которые бездействовали в то время, когда руководитель общества, а также лица на основании доверенности заключали заведомо убыточные для общества сделки (не крупные и не с заинтересованностью)? // СПС КонсультантПлюс, 2012.
29. Постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 02.12.1997 № А58-1774/97-Ф02-1220/97-С1 // СПС Гарант, 2012, ФАС Северо-Кавказского округа от 12.03.1998 № Ф08-306/98-2 // СПС Гарант, 2012, Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 01.02.2010 № 17АП-12786/2009-ГК // СПС Гарант, 2012; Гражданское право. Ч. I: учебник / под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. М., 1996. С. 149; Корпоративное право: учебник / отв. ред. И. С. Шиткина. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 249; Молотников А. Е. Ответственность в акционерных обществах. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 221.
30. Определение ВАС РФ от 21.03.2007 № 871/07 // СПС Гарант, 2012.
31. Добровольский В. И. Корпоративное право для практикующих юристов. М.: Волтерс Клувер, 2009. 576 с.
32. Тосунян Г. А., Викулин А. Ю., Экмалян А. М. Банковское право Российской Федерации. Общая часть : учебник / под общ. ред. акад. Б. Н. Топорнина. М.: Юрист, 2003. 448 с.
33. ОАО «Автотрансбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=191066> (дата обращения: 01.02.2012).
34. ЗАО «Банк Жилфинанс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=619> (дата обращения: 01.02.2012).
35. Внешпромбанк [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=186042> (дата обращения: 01.02.2012).
36. ОАО «Дальневосточный банк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=191107> (дата обращения: 01.02.2012).
37. Газпромбанк [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=2764> (дата обращения: 01.02.2012).
38. ОАО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=4725> (дата обращения: 01.02.2012).
39. Толковый словарь // СПС Гарант, 2012.

40. Вишневецкий А. А. Краткий курс лекций. М.: Статут, 2004. 335 с.
41. О некоторых вопросах, связанных с применением Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (в ред. Федерального закона от 9 января 1996 г. №2-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» и Кодекс РСФСР об административных правонарушениях»): разъяснения // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1999. № 2. 11 янв.
42. Ефимова Л. Г. Банковские сделки. Право и практика. М., 2001. 654 с.
43. О претензиях вкладчиков и кредиторов неплатежеспособных коммерческих банков : письмо ЦБР // Финансовая газета. 1994. № 48.
44. Дмитриева Е. «Отломбардили» на 56 миллионов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://oblvesti.volgorik.ru/?art=13&issue=838&rub=life> (дата обращения: 01.02.2012).
45. Ассоциация вкладчиков долевого строительства намерена контролировать действия властей 10:05 13 апреля 2006 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bpn.ru/publications/16036>. (дата обращения: 1.02.2012)
46. Ассоциацией вкладчиков банка Snoras будет руководить Данас Арлаускас [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.delfi.lt/news/economy/associaciej-vkladchikov-banka-snoras-budet-rukovodit-danas-arlauskas.d?id=51976667> (дата обращения: 01.02.2012).
47. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР от 6 декабря 1990 г. № 27.
48. Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров: Указ Президента РФ от 21 марта 1996 г. № 408 // Российская газета. 1996. № 58. 27 марта.
49. Крохина Ю. А. Финансовое право России: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2008. 720 с.
50. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации): Федер. закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ // Российская газета. 2010. № 168. 30 июля.

#### REFERENCES

1. Bank resources, their planning and regulation. Functions of its own capital [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki-delo.ru/2011/01> (date of viewing: 01.02.2012).
2. Mikhaylov S. V. Category of the interest in the Russian civil liberty. M: Statute. 2002. 205 p.
3. Bermann G. Dzh. Western tradition of the law: the epoch of formation. M. 1998. 624 p.
4. Dvoretzkiya I. Kh. Latin-Russian dictionary. M., 1096 p.
5. Demin M. t. To a question about nature of the interest // Philosophical sciences. 1972. # 3. P. 30–36.
6. Stepanyan V. V. Expression of the interests of society and personality in the socialist law mechanism: structure, functioning. Yerevan, 1983. 157 p.
7. Kurbatov A. YA. Interest in the public and particular law. Materials of scientific conference “Interest in the public and particular law”. M., 2002.
8. Babaytseva E. A. Enterprise in Russia: the historical-legal aspects / editor-in-chief Yu. Yu. Vetyutnev. Elista: Dzhangar. 2007. 288 p.
9. Owner’s right : textbook / edited by M. G. Lapusty. M., 2000. 448 p.
10. Butnev V. V. To the concept of the owner’s activity // Descriptions on the commercial law: collection of scientific works. Yaroslavl’, 1994. # 1.
11. Zevaykina A. N. Concept and the signs of the enterprise // Juridical analytical periodical. 2001. # 1. P. 46–47.
12. Owner’s (economic) right/edited by O. M. Oleynik. T. 1. M., 1999.
13. Shershenevich G. F. Textbook of commercial law. M., 1994. 336 p.
14. Doynikov I. V. Owner’s right. M., 2000. 240 p.
15. Frolov N. K. On the refinement of the definition of owner’s activity. In the collection: The vital problems of private-right regulation / N. K. Frolova. Samara, 2005.
16. Bogdanov E. V. Specific character and the social value of the owner’s agreements // The periodical of Russian right. 2002. # 1.
17. On the joint-stock companies: Federal law dated December 26, 1995. # 208-FZ // Russian newspaper. 1995. # 248. December 29.
18. Tarasenko, Yu. A. On nature of the introduction of property into regulation capital with the establishment of the joint-stock company of / Yu. A. Tarasenko // Jurisprudence. 2005. # 3. P. 21–29.
19. On the joint-stock companies: Federal law dated December 26, 1995. # 208-FZ // Russian newspaper. 1995. # 248. December 29.
20. Determination of the Constitutional Court of RF dated October 16, 2007. № 677-О- О [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
21. Decision of the federal arbitrage of Moscow region dated September 17, 2007. # kgf -A40/6638-07 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
22. Decision of the federal arbitrage of Moscow region dated May 28, 2007. # kgf -A40/3106-07 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
23. On some questions of the application of a federal law “About the joint-stock companies”: the decision of the plenum of the highest arbitrage RF dated November 18, 2003. # 19 // The economy and life. 2003. # 50. December
24. On the societies with the limited responsibility: Federal law dated February 8, 1998. # 14-FZ // Russian newspaper. 1998. # 30. February 17.
25. Determination SAC RF from 25.09.2008 # 12217/08 on business # [a]40-33388/07-36-87 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
26. In the transfer of the matter for action about the attraction to responsibility for the revision by way of the supervision of judicial reports it is refused, since law court, satisfying action partially, arrived at the correct conclusion about the need for attraction to the responsibility only of the former chairman of the administration of bank. Determination of the RF SAC dated 24.02.2009 # 10063/07 on business # [a]40-58059/06-73-1108 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
27. In the transfer of the matter about the penalty of debt, the attraction to responsibility for the revision by way of supervision it is refused, since the dissatisfied requirements, included in list, are considered extinguished; also is not proven the presence of such facts as the presence of the information about the fact that the management also is not proven the management bank (founders its actions in the foresight of bankruptcies, which led to the insolvency, were determined) the presence of such facts as the presence of the information about the fact that means. Determination of the RF SAC dated 06.08.2009 # SAC-7209/09 on business # [a]41-3613/08 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.

28. Bogatov S. V. Is it possible to summon the members of the council of the directors, who did be inactive when the leader of society, and also the persons on the basis of warrant did conclude the transactions deliberately unprofitable for the society (not large and not with the interest)? [Electronic resource]. Access mode: SPS Consultant-Plus, 2012.
29. Decisions FAS of Eastern Siberian region from 02.12.1997 # [A]58-1774/97-F02-1220/97-S1 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012, FAS of North-Caucasian region from 12.03.1998 # [f] 08-306/98-2 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012, The decision of the seventeenth arbitration court of appeals from 01.02.2010 # 17[AP]-12786/2009-[GK] [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012; Civil liberty. P. I: Textbook/edited by. Yu. K. Tolstoy, A. P. Sergeev. M., 1996. P. 149; Corporate right: textbook / edited by I. S. Shitkina. M.: Wolters Cloover, 2007. P. 249.; Molotnikov A. U. Responsibility in the joint-stock companies. M.: Wolters Cloover, 2006. P. 221.
30. Determination of the RF VAS dated 21.03.2007 # 871/07 [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
31. Dobrovolskiy V. I. Corporate right for the practicing jurists. M.: Wolters Cloover, 2009. 576 p.
32. Tosunyan G. A., Vikulin A. Yu., Ekmalyan A. M. Bank right of the Russian Federation. General part: textbook / edited by academician B. N. Topornin. M.: Yurist, 2003. 448 p.
33. Joint stock company "auto-VAZbank" [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=191066> (date of viewing: 01.02.2012).
34. Privately held company "the bank Of zhilfinans" [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=619> (date of viewing: 01.02.2012).
35. Vneshprombank [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=186042> (date of viewing: 01.02.2012).
36. Joint stock company "Far-Eastern bank" [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=191107> (date of viewing: 01.02.2012).
37. Gazprombank [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=2764> (date of viewing: 01.02.2012).
38. Joint stock company "Of Rosselkhozbank" [Electronic resource]. Access mode: <http://www.banki.ru/banks/bank/?ID=4725> (date of viewing: 01.02.2012).
39. Explanatory dictionary [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2012.
40. Viwnyovskiy A. A. Brief course of lectures. M.: Statute. 2004. 335 p.
41. On some questions, connected with the application of a law of the Russian Federation "about the protection of the rights of users" (in the editorial staff of federal law dated January 9, 1996. # 2-FZ "about the introduction of changes and additions into the law of the Russian Federation "about the protection of the rights of users" and the code of the RSFSR about the administrative offenses"): Explanations // The bulletin of the normative reports of the federal organs of executive power. 1999. # 2. January 11.
42. Efimova L. G. Bank transactions. Right and practice. M., 2001. 654 p.
43. On the claims of depositors and creditors of the insolvent commercial banks: Letter TSBR // Financial newspaper. 1994. # 48.
44. Dmitrieva E. 'Pawnshopping' for 56 millions [Electronic resource]. Access mode: <http://www.obvesti.volggorik.ru/?art=13&issue=838&rub=life> (date of viewing: 01.02.2012).
45. The association of the depositors of longitudinal building is intended to control the actions of authorities 10:05 on April 13, 2006 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.bpn.ru/publications/16036> (date of viewing: 01.02.2012).
46. The association of the depositors of Snoras bank will be headed by Danas Arlauskas [Electronic resource]. Access mode: <http://ru.delfi.lt/news/economy/associacij-vkladchikov-banka-snoras-budet-rukovodit-danas-arlauskas.d?id=51976667> (date of viewing: 01.02.2012).
47. On the banks and the bank activity: Federal law dated December 2, 1990. # 395- I // Bulletin of the congress of the people deputies of the RSFSR dated December 6, 1990. # 27.
48. On the assertion of the comprehensive program of measures for the guarantee of rights of depositors and shareholders: the RF President Decree dated March 21, 1996. # 408 // Russian newspaper. 1996. # 58. March 27.
49. Krokhnina Yu. A. Financial right of Russia: textbook / Yu. A. Krokhnina. 3 edition, revised and amended. M.: Norma, 2008. P. 133.
50. On the alternative procedure of regulating disputes with the participation of mediator (to procedure of mediation): Federal law dated July 27, 2010. # 193-FZ // Russian newspaper. 2010. # 168. July 30.

**УДК 347.1**  
**ББК 67.404**

**Сергачева Ольга Александровна,**  
преподаватель каф. гражданско-правовых дисциплин  
Волгоградского филиала Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы,  
г. Волгоград,  
e-mail: [sergacheva.olia@yandex.ru](mailto:sergacheva.olia@yandex.ru)

## **ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД В ИТАЛЬЯНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

### **PECULIARITIES OF THE LEGAL REGULATION OF THE ORDERS PLACEMENT FOR THE STATE AND MUNICIPAL DEMANDS IN ITALIAN REPUBLIC**

*В научной литературе России практически отсутствуют публикации, посвященные правовому регулированию размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в Итальянской Республике, между тем исследование такого института необходимо для понимания закономерностей развития публичных закупок в Европе, возможной*

*адаптации европейского опыта в РФ. В статье анализируются основополагающие нормативные правовые акты, посвященные размещению заказов, действующие как на европейском уровне, так и на уровне Итальянской Республики, рассматриваются ключевые положения Кодекса публичных контрактов Италии. Исследуется правовая природа*

да отношений, возникающих при размещении заказов для государственных и муниципальных нужд, аргументируется преимущественное действие норм административного права при осуществлении процедур размещения заказов и норм гражданского права – при заключении и исполнении публичного контракта.

*There are almost no publications devoted to the legal regulation of the orders placement for the state and municipal demands in Italian Republic in the scientific literature of Russia. Meanwhile the research of such institution is necessary for understanding the patterns of development of the public orders in Europe and possible adaptation of the European experience in the Russian Federation. This article analyzes the fundamental regulatory legal enactments devoted to the orders placement, which are operated on both levels of Europe and Italian Republic. Additionally, this article analyzes the key provisions of the Code of Public Contracts of Italy. The legal nature of relations arising during the orders placement for the state and municipal demands is examined. The predominant operation of the norms of administrative law during implementation of procedures of the orders placement, and the norms of the civil legislation during making and executing the public contract is justified.*

*Ключевые слова:* государственные и муниципальные закупки, размещение заказов, опыт Итальянской Республики, правовая регламентация, совершенствование законодательства Российской Федерации, публичные закупки, публичный контракт, правовая природа отношений.

*Keywords:* state and municipal procurement, placement of orders, experience of the Italian Republic, legal regulation, improvement of the Russian Federation legislation, public procurement, public contract, legal nature of relationship.

Одним из путей совершенствования действующего законодательства Российской Федерации в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд вполне допустимым, по мнению автора, можно считать использование накопленного и воплощенного в современной юридической практике правового опыта объединенной Европы.

Действительно, экономическое и правовое развитие России в течение последнего столетия было крайне противоречивым, что сказалось и на особенностях формирования системы нормативно-правового регулирования отношений по размещению заказов для государственных и муниципальных нужд. Анализ этих особенностей в последние годы было посвящено немало научных публикаций, в том числе имеются и публикации автора настоящей статьи [1, с. 370; 2, с. 320; 3, с. 81–88; 4, с. 160].

В то же время в научной литературе практически отсутствуют публикации, содержание которых было бы направлено на исследование соответствующего опыта правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в послевоенной и современной Италии, на пути ее экономической и правовой интеграции в Европейский Союз.

Между тем необходимость в этом стала вполне очевидной. Следует, наконец, оценить накопленный европейский опыт в сфере размещения заказов и с точки зрения стремления России стать частью единого европейского экономического пространства (в частности, в связи с ее вступлением в ВТО), и с точки зрения применимости европейского опыта правового регулирования этих отношений в юридической практике России, а также эффективности используемых европейскими странами в этой сфере правовых инструментов.

К этой проблематике следует обратиться еще и потому, что в последние годы стало очевидным, что современная

система госзаказа в России требует кардинальной переработки, в том числе и на уровне правовой доктрины.

Итальянская Республика, являясь частью объединенной Европы, обладает развитым внутригосударственным законодательством, регламентирующим размещение заказов для государственных и муниципальных нужд, структура и содержание которого оказывают влияние на развитие общеевропейского законодательства.

Достаточно сказать, что в период с июня 2009 по июль 2011 года Италия являлась председателем Европейской Сети публичных закупок (*la Rete Europea per gli Appalti Pubblici*) – организации, созданной с целью объединения и модернизации общеевропейского рынка закупок для нужд государства.

По инициативе Италии было осуществлено полномасштабное исследование «*The comparative survey on the national public procurement systems across the PPN*», посвященное сравнительному анализу национальных систем государственных закупок в 31 стране (Македонии, Турции, Норвегии, Швейцарии и 27 странах-участницах ЕС). Исследование курировали Уполномоченный орган по надзору за государственными контрактами Италии (*Autorità per la vigilanza sui contratti pubblici*) в сотрудничестве с Департаментом координации политики ЕС (*Dipartimento per il coordinamento delle politiche comunitarie*) [5].

Одновременно и общеевропейское законодательство постепенно формирует единство общего правового пространства, что приводит к унификации национальных законодательств, в том числе и Италии, в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд.

Так, вполне обоснованной представляется позиция Ф. Астоне (*F. Astone*) [6, с. 36], в соответствии с которой правовое регулирование общественных отношений по размещению заказов для государственных и муниципальных нужд в Италии формировалось в рамках двух основных направлений: внутреннего и внешнего. Причем многочисленные национальные источники права в сфере государственного заказа, принятые в Итальянской Республике, были более ранними, чем наднациональные, принятые позднее компетентными органами Европейского Союза.

Среди наиболее значимых национальных источников итальянского права в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд следует выделить Королевский Декрет №2440/1923, вступивший в силу в 1923 году и посвященный нововведениям, касающимся управления имуществом и бюджетом государства [7].

Он заменил действовавший до того времени Королевский Декрет 1884 года [8]. В то же время у него был существенный недостаток, характерный и для российской национальной правовой системы – на протяжении десятилетий многочисленными нормативными актами в Декрет вносились изменения и дополнения, которые, однако, носили локальный характер: касались либо отдельных секторов публичных закупок, либо полномочий отдельных органов власти.

С принятием в 2006 году Законодательного Декрета № 163/2006 («Кодекс публичных контрактов на выполнение работ, оказание услуг, поставки товаров во исполнение Директив 2004/17/СЕ и 2004/18/СЕ») [9] в национальной правовой системе Итальянской Республики появился единый унифицированный документ, регулирующий сферу размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

<sup>1</sup> Под публичным контрактом (*contratto pubblico*) понимается контракт на закупки либо концессии, заключенный от имени государства уполномоченными получателями бюджетных средств.

Второе направление, в рамках которого развивалось национальное законодательство Италии, – система наднациональных нормативных актов, посвященных правовому регулированию публичных торгов. К ним следует отнести европейские директивы, массовое принятие которых в рассматриваемой сфере началось в 70-х годах двадцатого века [10, с. 5; 11, с. 12; 12, с. 1] и продолжилось в дальнейшем, после организационных перемен на европейском пространстве [13, с. 4; 14, с. 12; 15, с. 1; 16, с. 34; 17, с. 84]. На сегодняшний день в сфере размещения заказов для нужд государства действуют две основополагающих Директивы ЕС: 2004/18/CE и 2004/17/CE (обе от 31 марта 2004 года) [18, с. 1; 19, с. 114].

Указанные Директивы охватывают широкий спектр вопросов, в частности, регулируют отношения по проведению процедур размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд органов публичной власти, порядок сравнения и оценки поступивших на торги заявок, проведение публичных торгов в сфере естественных монополий и некоторые др.

Директивы 2004/18/CE и 2004/17/CE, частично воспроизводя содержание директив, действовавших ранее, вводят в действие и новые институты и методы, призванные модернизировать, сделать более гибкими и совершенными процедуры размещения заказов для нужд государства.

Директива 2004/18/CE распространяет свое действие на так называемые «обычные» сферы (*settori ordinari*). Иными словами, она регулирует размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд в целом.

Директива 2004/17/CE регулирует отношения в «специальных» сферах (*settori speciali*).

Важнейшим нововведением рассматриваемых Директив стало установление возможности (а в некоторых случаях и прямой необходимости) использования электронных инструментов при размещении заказов, в том числе и электронных торговых площадок.

Отдельные сферы отношений по проведению госзакупок вообще не регулируются Директивами. Это касается, например, заключения контрактов, предмет которых составляет военную тайну.

Таким образом, сравнительно-правовой анализ соотношения внутригосударственного и наднационального регулирования отношений в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в Итальянской Республике позволяет сделать вывод, что процессы европейской экономической интеграции привели к формированию унифицированных (общих) нормативных требований (Директив) в этой сфере, однако национальное законодательство продолжает сохранять относительную самостоятельность и развивается с учетом этих требований и особенностей развития национальной экономики.

Итальянская Республика, как и Россия, по форме государственного устройства является федерацией.

Правовое регулирование сферы размещения заказов для нужд органов публичной власти осуществляется в Итальянской Республике и на федеральном, и на региональном уровне. Разделение полномочий органов власти закреплено статьей 117 Конституции Итальянской Республики [20], а также статьей 4 Кодекса публичных контрактов.

На федеральном уровне регулируются основополагающие, базовые отношения. Нормы устанавливают, в частности, критерии отбора поставщиков в процессе размещения заказов, возможность возникновения субподрядных отношений в рамках подряда, определяют содержание отношений по надзору и контролю в сфере размещения заказов и др.

В свою очередь, регионы наделены правом принимать законодательные акты, дополняющие правила, закрепленные Кодексом публичных контрактов. В частности, региональные власти уполномочены составлять планы на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд получателей бюджетных средств, проводить приемку выполненных работ с тестированием и проверкой качества в необходимых случаях и проч. [21].

Особо необходимо отметить, что Кодекс публичных контрактов стал первым законодательным актом Итальянской Республики, закрепившим новые формы инструментов эффективного осуществления закупок. Это, например:

- возможность заключения рамочного соглашения (*accordo quadro*), которое прежде было предусмотрено лишь при проведении закупок в специальных сферах, а с принятием нового Кодекса распространилось на размещение заказов в целом;

- ведение конкурентного диалога (*dialogo competitivo*) – возможности, данной заказчиком и поставщикам, позволяющей наметить оптимальные требования к предмету процедуры размещения заказа, в результате чего повышается качество подаваемых потенциальными поставщиками заявок;

- создание единых заказчиков продукции (*la centrale di committenza*);

- проведение электронных аукционов (*le aste elettroniche*).

Как отмечает Л. Фиорентино (*L. Fiorentino*), «рецепция обеих Директив со стороны государств-участников (ЕС. – прим. авт.) и, как следствие, принятие в Италии нового Кодекса представляет большие возможности для того, чтобы сделать рынок правительственных закупок более открытым и конкурентным, устанавливает нормативные инструменты, позволяющие обеспечить гибкость, свободу действий и выбора лучшего из претендентов заказчиком в полном соответствии с принципами равенства, прозрачности, конкуренции и недискриминации» [22, с. 6].

Подобные задачи были поставлены и российским законодателем в Федеральном законе от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [23], однако вряд ли их на сегодняшний день следует считать решенными.

И еще одна особенность европейского (в том числе и итальянского) законодательства в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд, имеющая значение при обсуждении направлений дальнейшего развития российского правового регулирования государственных и муниципальных закупок.

В итальянской юридической литературе, в контексте правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд, существует несколько принципиальных точек зрения на то, каким же правом – публичным или частным – указанный институт регулируется, какова правовая природа регулируемых отношений.

Так, наиболее распространенной является точка зрения М. С. Джаннини (*M. S. Giannini*) [24, с. 631] о принципе «двойного регулирования»: по мнению ученого, публичное право регулирует процесс размещения заказов для государственных нужд до момента выявления победителя отборочной процедуры (конкурса, аукциона), а с момента заключения контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг правовое регулирование начинает осуществляться методами гражданского, частного права.

Однако такая теория подвергается критике: в частности, П. Карпентieri (*P. Carpentieri*) [25] указывает, что

проведение четкой границы между сферами регулирования публичного и частного права при размещении заказов для нужд государства нецелесообразно, поскольку невозможно представить применение «чистой» публичной или частной модели правового регулирования размещения заказов, не существует непреодолимого разделения, границ между «миром» публичного и частного начал в юриспруденции.

Но если в итальянской доктрине все же учитывают различие в правовой природе регулируемых отношений, достаточно четко отделяют административную и гражданско-правовую специфику размещения заказов для государственных

и муниципальных нужд, то в российской юридической доктрине таких четких различий пока не проводят.

На наш взгляд, этот опыт также следует учесть при совершенствовании российского законодательства о государственных и муниципальных закупках.

Таким образом, анализ развития и современного состояния правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд в Итальянской Республике указывает на наличие важных «точек соприкосновения» итальянского и российского опыта, требует детального научного исследования гражданско-правовой регламентации этих отношений.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ванин В. В. Правовое регулирование удовлетворения государственных нужд в рыночной экономике России: теория и практика: дис. ... д-ра юрид. наук. Ростов н/Д, 2007. 370 с.
2. Становление рыночной системы государственных закупок в России / В. И. Смирнов, Н. В. Нестерович, Е. Ю. Гончаров и др. Казань: НПО БизнесИнфоСервис, 2000. 320 с.
3. Сергачева О. А. Гражданско-правовое регулирование размещения заказов для государственных нужд в России: основные этапы и закономерности // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Сер. Юриспруденция. 2010. № 1/3. С. 81–88.
4. Шевченко Л. И. Госзаказ в системе государственного регулирования экономики. Кемерово: Кемеровский госуниверситет, 1999. 158 с.
5. Appalti pubblici in Europa, on-line studio comparator [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.politicheeuropee.it/attivita/17567/-promosso-dalla-presidenza-italiana-del-public-procurement-network> (дата обращения: 01.02.2012).
6. Astone F. Il diritto comunitario degli appalti pubblici ed il codice dei contratti // Il nuovo codice dei contratti pubblici di lavori, servizi e forniture / A cura di F. Saitta. Padova, 2008. P. 36.
7. Regio Decreto del 18/11/1923 n.2440 «Nuove disposizioni sull'amministrazione del patrimonio e sulla contabilità generale dello Stato» // Gazzetta Ufficiale n.23 del 23/11/1923.
8. Regio Decreto del 17/02/1884 n.2016 // Gazzetta Ufficiale n.68 del 20/03/1884.
9. Decreto legislativo del 12/04/2006 n. 163 // Gazzetta Ufficiale n.100 del 02 maggio 2006. Supplemento ordinario n. 107.
10. Direttiva del 26 luglio 1971 n. 71/305/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 185 del 16 agosto 1971. P. 5.
11. Direttiva del 26 luglio 1972 n. 72/277/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 176 del 03 agosto 1972. P. 12.
12. Direttiva del 21 dicembre 1976 n. 77/62/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 13 del 15 gennaio 1977. P. 1.
13. Direttiva del 14 giugno 1993 n. 93/37/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 4.
14. Direttiva del 18 giugno 1993 n. 93/36/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 12.
15. Direttiva del 18 giugno 1992 n. 92/50/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 209 del 24 luglio 1992. P. 1.
16. Direttiva del 17 settembre 1990 n. 90/531/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 334 del 19 novembre 1990. P. 34.
17. Direttiva del 14 giugno 1993 n. 93/38/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 84.
18. Direttiva del 31 marzo 2004 n. 2004/17/CE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 134 del 30 aprile 2004. P. 1.
19. Direttiva del 31 marzo 2004 n. 2004/18/CE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 134 del 30 aprile 2004. P. 114.
20. Costituzione della Repubblica Italiana // Gazzetta Ufficiale n. 298 del 27 dicembre 1947.
21. Art. 4, art. 5 di D. lgs. № 163/2006.
22. Fiorentino L. Relazione al Convegno “Quali procedure oggi per gli appalti di lavoro” organizzato dall’ Azienda Ospedaliera di Rilievo Nazionale “A. Cardarelli”. Napoli, 30 marzo 2006. P. 6.
23. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 21.07.2005 года № 94-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 30 (ч. 1). Ст. 3105.
24. Giannini M. S. Diritto amministrativo. Vol.1. Milano, 1970. P. 631.
25. Carpentieri P. Sorte del contratto (nel nuovo rito sugli appalti). 26.03.2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/studi\\_contributi/Carpentieri-Sorte\\_del\\_contratto.htm#\\_ftnref1](http://www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/studi_contributi/Carpentieri-Sorte_del_contratto.htm#_ftnref1) (дата обращения: 01.02.2012).

## REFERENCES

1. Vanin V. V. Legal regulation of satisfaction of the state demands in the market economy of Russia: theory and practice: dissertation of the doctor of law. Rostov-on-Don, 2007. 370 p.
2. Development of the market system of the state orders in Russia / V. I. Smirnov, N. B. Nesterovitch, E. Yu. Goncharov et al. Kazan: NPO BusinessInfoService, 2000. 320 p.
3. Sergacheva O. A. Civil-legal regulation of the orders placement for the state demands in Russia: main stages and appropriateness // Scientific bulletin of Volgograd academy of the state services. Series: Yurisprudentsiya. 2010. # 1/3. P. 81–88.
4. Shevchenko L.I. The state order in the system of the state regulation of economics. Kemerovo: Kemerovo state university, 1999. 158 p.
5. Appalti pubblici in Europa, on-line studio comparator [Electronic resource]. Access mode: <http://www.politicheeuropee.it/attivita/17567/-promosso-dalla-presidenza-italiana-del-public-procurement-network> (date of viewing: 01.02.2012).
6. Astone F. Il diritto comunitario degli appalti pubblici ed il codice dei contratti // Il nuovo codice dei contratti pubblici di lavori, servizi e forniture / A cura di F. Saitta. Padova, 2008. P. 36.

7. Regio Decreto del 18/11/1923 n.2440 «Nuove disposizioni sull'amministrazione del patrimonio e sulla contabilità generale dello Stato»//Gazzetta Ufficiale n.23 del 23/11/1923.
8. Regio Decreto del 17/02/1884 n.2016//Gazzetta Ufficiale n.68 del 20/03/1884.
9. Decreto legislativo del 12/04/2006 n. 163 // Gazzetta Ufficiale n.100 del 02 maggio 2006. Supplemento ordinario n. 107.
10. Direttiva del 26 luglio 1971 n. 71/305/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 185 del 16 agosto 1971. P. 5.
11. Direttiva del 26 luglio 1972 n. 72/277/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 176 del 03 agosto 1972. P. 12.
12. Direttiva del 21 dicembre 1976 n. 77/62/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 13 del 15 gennaio 1977. P. 1.
13. Direttiva del 14 giugno 1993 n. 93/37/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 4.
14. Direttiva del 18 giugno 1993 n. 93/36/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 12.
15. Direttiva del 18 giugno 1992 n. 92/50/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 209 del 24 luglio 1992. P. 1.
16. Direttiva del 17 settembre 1990 n. 90/531/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 334 del 19 novembre 1990. P. 34.
17. Direttiva del 14 giugno 1993 n. 93/38/CEE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 09 agosto 1993. P. 84.
18. Direttiva del 31 marzo 2004 n. 2004/17/CE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 134 del 30 aprile 2004. P. 1.
19. Direttiva del 31 marzo 2004 n. 2004/18/CE // Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 134 del 30 aprile 2004. P. 114.
20. Costituzione della Repubblica Italiana // Gazzetta Ufficiale n. 298 del 27 dicembre 1947.
21. For more details see: article 4, article5 di D.lgs. # 163/2006.
22. Fiorentino, L. Relazione al Convegno "Quali procedure oggi per gli appalti di lavoro" organizzato dall' Azienda Ospedaliera di Rilievo Nazionale "A.Cardarelli". Napoli, 30 marzo 2006. P. 6.
23. On the placement of the orders for supplying goods, execution of works and rendering services for the state and municipal demands: federal law dated 21.07.2005 # 94-FZ // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (p. 1). Article 3105.
24. Giannini M. S. Diritto amministrativo. Vol.1. Milano. 1970. P. 631.
25. Carpentieri P. Sorte del contratto (nel nuovo rito sugli appalti). 26.03.2011 [Electronic resource]. Access mode: [http //www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/studi\\_contributi/Carpentieri-Sorte\\_del\\_contratto.htm#\\_ftnref1](http://www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/studi_contributi/Carpentieri-Sorte_del_contratto.htm#_ftnref1) (date of viewing: 01.02.2012).

---

---

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ,  
ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ  
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»  
REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC  
PEER-REVIEWED JOURNAL "BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF THE  
VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE"**

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы: научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный авторский вариант на русском языке. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

- текст статьи,
- анкету автора,
- ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,
- справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),
- рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, кабинет 104, в электронном виде – по адресу электронной почты: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru). Телефон для справок: (8442) 54-05-8, (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

- индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;
- индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;
- фамилию, имя, отчество (полностью);
- ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);

Only previously not-published author's materials shall be selected for publication, scientific (practical) articles, reports (precis articles), reviews that correspond to the topic of the journal "Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute".

The hard-copy and identical electronic author's version in Russian shall be submitted to the editorial office. The set of documents provided by the author shall contain the following information:

- text of the article;
- questionnaire of the author;
- copy of invoice for payment for the article reviewing;
- certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);
- review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010; electronic version shall be submitted to the email address: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru). Phone for references: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left.

Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left.

Last name, name, patronymic (full).

– аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;  
 – должность и место работы, город;  
 – контактный e-mail.

Название статьи (на русском языке и английском языке) (Шрифт TNR 12), выравнивание по центру.

Аннотацию на русском и английском языках (Шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз.

Ключевые слова или фразы, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (Шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований.

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы А4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов: Times New Roman. Размер основного шрифта – 10 кегель. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Иллюстрации (рисунки, графики) должны быть расположены в тексте статьи и выполнены в одном из графических редакторов (формат tif, jpg), с соблюдением ГОСТ 2.304–81 ЕСКД «Шрифты чертежные». Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров Excel. Рисунки и фотографии должны иметь контрастное изображение. При представлении цветных рисунков автор должен предварительно проверить их качество при использовании черно-белой печати.

Таблицы предоставляются по форме: слово «Таблица» в правом верхнем углу, номер таблицы цифрами (если их более одной), название с большой буквы форматируется по центру таблицы. Содержимое ячеек следует располагать по центру. Если таблица занимает более одной страницы, ниже шапки таблицы на первой странице располагается строка нумерации колонок – по порядку слева направо, вторая и последующая страницы начинаются словами «Продолжение таблицы», далее повторяется строка нумерации. Таблицы размером менее одной страницы разрывать не следует.

Списки литературы (на русском и английском языках) оформляются после основного текста статьи под заголовком «Библиографический список» и «References» (шрифт Times New Roman, начертание — прописной жирный кегль 10 п). В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература. Приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке располагаются в порядке упоминания в тексте и нумеруются арабскими цифрами. В библиографическую запись включаются только основные элементы библиографического описания ГОСТу Р 7.0.5-2008.

Статьи, направляемые в редакцию, без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

Scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available).

Postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution.

Position and place of work, city.

Contact email.

Title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment.

Summary in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width, not less than 600-800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences.

Key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

Technical editing of the article shall be performed with regards to the following requirements: Text typing shall be made in MS Word format. Page size shall be A4. While typing the text it is recommended to use the main fonts: Times New Roman. The fonts' size shall be 10. Line spacing shall be single. Paragraph indentation shall be similar through the entire text. Making paragraph indentation by means of Space key or Tab key shall not be accepted. Margins of the page (upper, lower, right, left) shall amount to 2 cm.

Execution of mathematical formulae and literal marking of values shall be performed in standard Word processor, and Microsoft Equation 3.0. The use of any other programs shall be preliminary coordinated with the editorial office. The editorial office shall not limit the number and complication of formulae. The formulae in printed materials shall be thoroughly checked by the author, who bears full responsibility for the formulae. The fonts shall be Times New Roman; Latin letters shall be italic; Greek letters shall be direct; Cyrillic letters shall be direct; matrix vector shall be semi-bold. The sizes in mathematical processor (in sequence) shall be the following: ordinary – 10 pt; large-size index – 8 pt; small-size index – 7 pt; large symbol – 16 pt; small symbol – 10 pt.

Illustrations (figures, diagrams) shall be placed in the text of the article and performed in one of the graphics editor (format tif, jpg) in compliance with GOST 2.304–81 ESKD “Drafting typeface”. It is accepted to create and provide diagrams in Excel format. Figures and photos shall have contrast image. When providing colored figures, the author shall preliminary check their quality at the use of black-and-white printing.

Tables shall be provided in the following way: the word Table shall be placed in the upper right-hand corner, Table number shall be provided by means of digits (in case there more than one digit), Table name shall be provided with capital letter in the center of the Table. The content of cells shall be place in the center. In case the Table takes more than one page, the line with the Table columns' numbers shall be placed under the Table head on the first page, the columns, numbers shall go from left to right; the second and succeeding pages shall start with the words “Continuation of the Table”; and the line with the columns, numbers shall be repeated. In case the Table is less than one page shall not be split.

References shall be done after the main text of the article, under the title ‘References’ (in bold, fonts – Times New Roman, point type – 10 (in Russian and English). References to materials previously published by other authors in the journal are highly encouraged. The sources in the list of references shall be placed in the order of their mentioning in the article. The list of literature of the article shall include bibliographic references executed in compliance with GOST 7.0.5-2008.

The articles submitted to the editorial office that do not meet the above listed requirements shall not be considered



Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:  
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,  
тел. (8442) 223547, 540588.  
E-mail: [meon\\_nauka@mail.ru](mailto:meon_nauka@mail.ru)  
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 27.02.2012. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 35, 34.  
Тираж 1000. Заказ 4085.  
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,  
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

*Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).*

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.  
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.  
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА